

# CONCIENCIA INTEGRAL

## CURSO DE CRECIMIENTO

*José María Doria*

### LA EXCELENCIA

Basado en la obra de Lair Ribeiro

### PARTE I

#### Diálogo entre Darío y Néor

**Darío:** En las modernas corrientes del éxito que circulan en el camino hacia la excelencia personal ¿Cuál es el mejor maestro?

**Néor:** El maestro de los maestros es sin duda el Universo. Si se consigue incorporar la estructura psicológica de las Leyes Universales que gravitan en la creación, las consecuencias de ello serán el éxito y la sabiduría.

**Darío:** ¿A que se refiere con eso de las “Leyes del Universo”?

**Néor:** El Universo está regido por leyes que tienen la finalidad de mantener el orden en el caos, el amor en el odio, la sabiduría en la ignorancia, la salud en la enfermedad, y la eternidad en el momento transitorio. Hablo de una corriente universal que nuestra mente puede sintonizar ¿Sabe cuál es la diferencia entre el cerebro de Albert Einstein y el nuestro?

**Darío:** Pues supongo que la capacidad, aunque tengo entendido que no utilizamos más que un cinco por ciento de la misma.

**Néor:** Pues le diré que la diferencia entre el cerebro de Einstein y el nuestro, no está en la capacidad sino en la "programación". En el cliché mental que poseemos, y una de las consecuencias de ese cliché es la sintonización con las Leyes que acabo de mencionar.

**Darío:** En el fondo hablamos de aprendizaje.

**Néor:** Perdona pero de lo que en realidad hablamos en el camino para la Excelencia personal, no es de un aprendizaje más, sino de *aprender a aprender*. Se trata de enseñar a masticar para que después cada cual elija lo que quiere comer.

**Darío:** Supongo que también existe el factor “oportunidad” en todo camino hacia el éxito.

**Néor:** Las oportunidades en nuestra vida están ahí y siempre existen. Lo que sucede es que sólo son visibles para los ojos atentos y entrenados. En esta vida, usted tiene todo lo que escoge, y su mente es tan poderosa que le va a entregar lo que le pida. Pienso que podría resumir lo dicho, afirmando que El Universo *apoya* todo lo que decidimos y proyectamos.

**Darío:** Pero finalmente ¿no depende todo de nuestro cerebro y su capacidad?

**Néor:** Mire usted, nuestro cerebro que es el aparato más sofisticado y complejo que existe en la tierra, viene de la casa sin libro de instrucciones. Desgraciadamente todavía los procesos educativos se centran en los problemas y no en las soluciones.

**Darío:** ¿Por qué hace tal afirmación?

**Néor:** Porque nuestra mente está sometida a lo que podemos llamar La Ley del Aumento, quiere esto decir que todo aquello en lo que usted se concentra tiende a aumentar. Desde esa perspectiva, *aprender a enfocar su atención es aprender a aumentar*. Por esta razón si se centra en las limitaciones y en el pasado, no le quepa la menor duda de que éstas crecerán de forma proporcional a la energía empleada. Es por ello que resultará mejor si se centra en sus cualidades reales o imaginarias, ya que éstas crecerán.

**Darío:** Existe algún ejercicio simple para desarrollar cualidades personales.

**Néor:** Sí, por ejemplo algo muy sencillo y eficaz: Enumere 10 cualidades y "piense" en ellas durante 21 días. Simplemente con que las escriba diciendo yo soy generoso, ó soy un canal de luz, soy lúcido, soy paciente, soy sereno, soy buen comunicador, soy justo, soy capaz de ser feliz... ó lo que en realidad usted haya sentido de sí mismo, lo enfocado aumentará.

**Darío:** Observando la mente, pienso que el mundo es ilusorio ¿qué es lo verdaderamente real?

**Néor:** Pensamos que los sentidos nos muestran la realidad, pero la verdad es que nos engañan. Parece que la Tierra está quieta y sin embargo gira a una velocidad increíble. Pensamos que lo que vemos es, y dada esta relatividad de lo que aparece ante nosotros, merece la pena dar una oportunidad a las personas, a las cosas y a usted mismo, para que puedan cambiar.

**Darío:** ¿Y qué hay de estable ó definitivo?

**Néor:** En cada momento estamos creando en la mente nuestra propia realidad. Por ello y, del mismo modo, podemos crear éxito y excelencia en nuestra vida. Si en nuestra educación se nos dijo que el dinero era sucio, que los ricos no iban al cielo, o que las fortunas estaban manchadas de sangre... aunque trabaje usted 24 horas al día no se hará próspero.

**Darío:** ¿Tanta importancia tienen las frases educativas de nuestra infancia?

**Néor:** Si usted se cayó de la bicicleta y tiene miedo de volver a montar en ella, lo que va a perdurar en lo profundo de su inconsciente es el miedo de ir en bicicleta. Si usted se cayó, y se levantó, e incluso con miedo volvió a montar en ella, lo que va a perdurar es la capacidad de montar en bicicleta.

**Darío:** Supongo que existe alguna ingeniería de nuestra mente para implantar nuevas avenidas que mejoren las heredadas.

**Néor:** En este sentido, la visualización es un recurso fundamental para la instalación de las experiencias en el sistema nervioso. Y fíjense hasta que punto llega que cuando una visualización se instala correctamente, al cerebro no le importa si aquello ha sucedido en el mundo físico ó sólo en la imaginación. De una forma u otra la visualización queda *implantada* en el cerebro y aquello *puede hacerse realidad*.

**Darío:** Cada vez me parece más importante la educación recibida, y por ello entiendo el factor programación.

**Néor:** No sabe hasta qué punto. En una investigación realizada en EEUU, un grupo de científicos investigadores colocaron diminutos micrófonos en las orejas de niños de 3 y 4 años, y grabaron lo que estos oyeron durante 24 horas diarias a lo largo de cinco años.

**Darío:** ¿A qué conclusión llegaron?

**Néor:** ¿Conclusión? Desde que un niño nace hasta que cumple los 8 años, se le dice aproximadamente 100.000 veces "no": "No hagas eso, no pongas la mano ahí, no rayes eso..." Tan solo un seis por ciento eran apoyos posibilitadores y afirmativos. Por cada a elogio, los niños reciben 9 reprimendas. Es por ello que nuestro cerebro, ante tantas negativas va generando limitaciones, y por tanto, el genio que hay en cada niño va desapareciendo.

**Darío:** De todas formas hay gente que nos hace felices y otra infelices.

**Néor:** Si alguien le hace sentirse inferior ó infeliz es porque usted deja y permite que lo haga. El mayor poder de nuestra mente está en el inconsciente. Un ejemplo que puede inspirar a este respecto es lo que sucede en los entrenamientos de las pulgas, cuando se las introduce en un frasco y se procede a cerrarlo. Al cabo de unos instantes la pulga dejará de saltar y podremos quitar el tapón. La pulga no saltará porque *su cerebro cree que no puede*.

**Darío:** Una vez más se confirma el poder de las creencias inconscientes.

**Néor:** De la misma forma, a los elefantes cuando son pequeños se les ata la pata a una árbol. Cuando el elefante ha entendido que cuando hay una cuerda *no pueden*, se les maneja toda la vida con facilidad, con solo atarles una cadena ó una cuerda alrededor de la pata.

**Darío:** Pero de niños, necesitamos que nos enseñen , y a veces, que nos “aten” antes de cruzar una carretera por la que pasan coches.

**Néor:** A los 7 años es importante que mi madre me enseñe a no cruzar la calle solo, ya que me puede atropellar un coche. Hoy, ya de adulto, esa creencia ya no tendría sentido. De esta limitación, al estilo de la tapa de la pulga, ya nos hemos librado todos. Pero merece la pena preguntarse: "¿Cuántas tapas conservo aún en mi vida?"

**Darío:** ¿Pero seremos capaces de abrirlas?

**Néor:** Hay una fuerza especial dentro de usted, ábrase a ella y permita que fluya por su vida. Recuerde que todo es posible. De hecho siempre que nos hemos enfrentado a una prueba extrema de supervivencia se han logrado marcas inusitadas. Una madre por salvar a un hijo, resistió durante 22 minutos el peso de un gran coche que lo iba a aplastar. ¿Le suenan estas proezas, unas sutiles y otras no tanto?

**Darío:** Me suenan. Pero mantengo cierta contradicción, entre lo que apoya tales creencias y lo que no.

**Néor:** Céntrese en las opciones más interesantes. Las fuerzas antagónicas crean conflicto. Y cuando dos fuerzas antagónicas, como por ejemplo fumar y dejar de fumar, conviven en el mismo cerebro, ó cuando se actúa de forma incoherente, es decir en conflicto entre creencia y acción, hay una permanente pérdida de energía vital.

**Darío:** ¿Cómo es posible que reflexiones tan simples y rápidas puedan conducir el éxito?

**Néor:** Hace tan sólo un siglo, viajar de Lisboa a Río de Janeiro duraba 3 meses, hoy 3 horas. Toda tecnología nueva y compleja en sus inicios parece magia.

**Darío:** De todas formas lo que usted pronuncia alegremente no es igual para todos, unos son más dotados que otros...

**Néor:** Tenemos escrito en la frente con letra invisible lo que creemos que valemos, y esto es exactamente lo que el mundo nos va a entregar. Si aumento el nivel de mi termostato interno, la realidad también aumenta. Si mi termostato interior dice que valgo una cantidad determinada, eso es lo que el mundo tiende a entregarme, no importan las crisis económicas... Concluiré diciendo que el mundo es un reflejo de mi interior. Recuerde que la realidad nos muestra el valor que "consideramos" tener.

**Darío:** Pero no parece una realidad fácil de digerir, siempre nos han evaluado a través de notas y puestos de mayor o menor valía.

**Néor:** Le ruego que ahora entienda que todo lo que es importante en nuestra vida es simple. No es necesario entender algo para que suceda. Cuando caemos a un precipicio, la ley de la gravedad actúa, la entendamos o no. Es preciso utilizar la parte intuitiva del cerebro que nos abre la puerta del inconsciente. Recuerde que el secreto es el inconsciente, y es allí donde está su autoestima.

**Darío:** Tal vez deba implicarme más.

**Néor:** Hay una gran diferencia entre "verse implicado y comprometerse". El resultado del

"compromiso" supone una auténtica conspiración universal. El Universo pasa a ser su aliado en cuanto sus metas están alineadas con su finalidad. Los huevos en el plato indican que la gallina está implicada, por el contrario el muslo de pollo, indica que el pollo está "comprometido".

**Darío:** Seguimos hablando de creencias

**Néor:** Santo Tomás dijo que: era necesario "verlo para creerlo", y en realidad es al contrario: "Creerlo para verlo". Si tengo en la mente la idea del éxito, el éxito vendrá. Si tengo amor, recibiré amor. Si tengo odio recibiré odio.

**Darío:** Pero aunque uno trate de cambiar, el mundo es como es.

**Néor:** Si usted cambia, el mundo cambiará con usted. No es el mundo en sí el que está errado, por lo tanto, el asunto no es cambiar nuestro entorno inmediato ni la sociedad. Es tan sólo uno mismo quien tiene que cambiar. Insisto: Si usted cambia, el mundo cambia con usted.

**Darío:** Habrá que esperar a que mis sentimientos así lo "sientan".

**Néor:** No siga a sus sentimientos, y haga que sus sentimientos le sigan a usted.

**Darío:** Me parece muy frío.

**Néor:** Le preguntaron a Wiliam James de la Universidad. de Harward, tal vez el filósofo y psicólogo más eminente del siglo XX ¿Cuál cree usted que es el descubrimiento más importante de nuestro siglo? ¿Sabe lo que contestó?

**Darío:** No.

**Néor:** Hasta ahora se pensaba que para actuar había que sentir, hoy se sabe que el sentimiento aparece cuando empezamos a actuar.

**Darío:** Me parece muy fuerte.

**Néor:** ¿Piensa usted que el pájaro canta porque es feliz ó es feliz porque canta?

**Darío:** Me abre usted nuevas avenidas de pensamiento.

**Néor:** El comportamiento cambia el pensamiento y, el pensamiento a su vez, cambia el sentimiento. Observe que el pensamiento antiguo y dependiente decía: "Lo haré cuando lo sienta", sin embargo, el pensamiento liberador y conductor dice: "Atrévase a hacer y el poder le será dado..."

**Darío:** Pero unos son más mentales y otros más afectivos, todos estamos algo desbalanceados.

**Néor:** Si consigue utilizar los dos hemisferios cerebrales de forma equilibrada e integrada, su

capacidad mental aumentará notablemente.

**Darío:** ¿Qué quiere usted decir?

**Néor:** Que un pájaro necesita dos alas para volar. Si cortásemos el extremo de una de ellas, el pájaro volaría en círculo, lo mismo sucede si una de ellas está más desarrollada, no importa cuánto más. Recuerde que los dos hemisferios en equilibrio conducen al éxito.

**Darío:** ¿Podría explicar cuáles son las funciones de cada hemisferio?

**Néor:** Se lo daré como un esquema:

### HEMISFERIO IZQUIERDO

Detallista  
Mecánico  
Sustancia  
Blanco y negro  
Escéptico  
Lenguaje  
Lógico  
Cerrado  
Cauteloso  
Repetitivo  
Verbal  
Analítico  
Memoria

### HEMISFERIO DERECHO

Amplio  
Creativo  
Esencia  
Colores  
Receptivo  
Meditación  
Artístico  
Abierto  
Aventurero  
Innovador  
Intuitivo  
Sintético  
Espacial

**Néor:** Aquel hombre era lógico, un inteligente y detallista cajero de banco de sueldo modesto, algo aislado y depresivo. El otro: un intuitivo, sensible y generoso, artista decadente y con sus cuadros en el trastero, sociable pero caótico y extremista. Como pueden ustedes ver, son preponderancias habituales que desbalancean. Y cuando una pierna es más corta se camina en círculo, se repite y repite la experiencia. La civilización occidental ha preponderado el hemisferio izquierdo, mientras que el hemisferio derecho es la vía de acceso al inconsciente.

**Darío:** Habla usted de riqueza y abundancia, pero los bienes son limitados, hay escasez de materias primas. Siempre se ha dicho que cuando una persona gana, está alguien, en alguna parte del mundo, perdiendo algo.

**Néor:** El Universo es potencialmente rico, para que yo gane no tiene usted que perder, a no ser que insista en ello. Antes se pensaba que para ganar alguien tenía que perder: eso corresponde al paradigma Ganar-Perder. Hoy se sabe que para ganar se debe también hacer ganar: eso es Ganar-Ganar. El hombre y la miseria son incongruentes con la naturaleza.

Recuerde tanto el hambre como la abundancia, el sufrimiento o la felicidad, dependen fundamentalmente de la elección y la percepción de cada cual

**Darío:** ¿Qué ejercicio puedo hacer para aumentar mi confianza y autoestima?

**Néor:** El primer ejercicio fundamental para aumentar su autoestima es la relajación, es decir el acceso a un estado mental de serenidad en el que se generan ondas alfa.

**Darío:** ¿Una especie de meditación?

**Néor:** Tiene que ver con la meditación, aunque ésta en sentido estricto, tiene más matices. El segundo requisito es la visualización, ya que si consigue visualizar bien, su cerebro no sabrá si ha sucedido o tan sólo imaginado. El tercer punto consiste en saber aceptar los fallos y asimismo reconocer el gran valor de los mismos.

**Darío:** Los fallos que cometemos tienden a crísparnos.

**Néor:** ¿Sabe usted cómo aprendemos a andar? Un niño antes de aprender se cae una media de 1.800 veces. Nuestro programa incluye el fallo como maestro invaluable de aprendizaje. Si usted no quiere fallar será mucho más difícil que progrese en la vida.

**Darío:** De acuerdo ¿Hay algún punto más?

**Néor:** Sí, el cuarto punto es sonreír. Tengamos en cuenta que utilizamos 32 músculos para fruncir el ceño y 28 para sonreír. Sonría, sonría, aunque sea por economía.

**Darío:** Pero ¿y si no me apetece?

**Néor:** Cuando sonrío aunque no sienta nada, su cerebro recibe el mensaje de que todo está bien. Cuando se sonrío se libera en el cerebro la beta-endorfina, un bio-mensaje positivo. La sonrisa provoca una reacción que disminuye la liberación de hormonas del estrés.

**Darío:** Se puede probar.

**Néor:** El quinto punto para mejorar la autoestima consiste en darse. Y aunque el acto de dar es altruista y no pide respuesta en sí mismo, haga favores y verá como el mundo le devuelve la ayuda.

**Darío:** Sí siempre se ha dicho que el que siembra, recoge.

**Néor:** El sexto punto alude a las personas que nos rodean. Si vive entre codornices es muy difícil volar como las águilas. ¿Me explico?

**Darío:** Supongo que nos convertimos en lo que miramos.

**Néor:** El séptimo punto se basa en concentrarnos en nuestras cualidades. Si mide 1,20 no juegue a baloncesto. Si mide 2,00 no aspire a ser Jockey. Trabaje en lo que sea fuerte que el resto se fortalecerá.

**Darío:** ¿Algo más?

**Néor:** Lo semejante atrae lo semejante excepto en la electricidad y el magnetismo, por lo que el éxito va a quien tiene éxito y el amor a quien tiene amor. Piense en su mejor amigo: vea la cantidad de cosas que tienen en común.

**Darío:** El problema que subyace detrás de todo cambio es el miedo.

**Néor:** De acuerdo en que el miedo es siempre un problema, pero el amor es siempre la solución. Tenemos miedo a la frustración de nuestras expectativas. Cambie la palabra “expectativa” por la de “posibilidad”. Amando incondicionalmente se aprende: a considerar el futuro como una posibilidad de amor, no como una expectativa de miedo. Las expectativas cuando no se cumplen generan frustraciones. Hay que vivir en el presente y planear las posibilidades de futuro.

**Darío:** ¿Existen los milagros?

**Néor:** Usted puede cambiar su vida integrando los hemisferios cerebrales y aumentando su autoestima. Es entonces cuando los milagros empiezan a suceder.

**Darío:** Estamos tan condicionados por los programas de la infancia...

**Néor:** De acuerdo, pero tomando conciencia de nuestra programación ya comenzamos automáticamente a transformarla

**Darío:** ¿Qué pasa más tarde cuando el niño crece?

**Néor:** Desde los 7 a 14 años, el niño se convierte en Observador de la conducta de los adultos. De los 14 a los 21 alcanza la fase de la socialización y no quiere compartir con los padres sino con amigos. Vivimos la vida de un modo que no hemos sido capaces de escoger, ni su religión, ni sus prejuicios, ni sus opiniones, son totalmente nuestros.

**Darío:** ¿Qué soluciones hay?

**Néor:** Imaginemos que nuestra mente es como un frasco lleno de piezas negras y piezas blancas. Suponga que las piezas negras representan los aspectos negativos de su ser que le gustaría eliminar. Para ello, una de las formas sería sacar uno a uno. Esto le llevaría mucho tiempo ya que los sentimientos negativos son inconscientes y ni siquiera sabemos que existen. Otra forma sería colocar en el frasco a presión, caramelos de otras formas, mensajes positivos que empujarían a los otros hacia fuera. Como decía Nisargadatta: *No trate de luchar contra el mal, trabaje incesantemente en dirección al bien.*

**Darío:** ¿Es esa una forma de autoreprogramación?

**Néor:** Es una forma de dejar que las experiencias y los mensajes positivos vayan substituyendo a los negativos. El frasco es como los depósitos de nuestra mente, y cuando mejora la autoestima de un individuo, el mundo también mejora.



**Darío:** ¿Hace falta mucha energía para operar cambios?

**Néor:** Su energía fluirá hasta donde está centrada su atención. Sólo se consigue atraer lo que se sitúa en la mente.

**Darío:** Pero hay veces que recibimos lo que no queremos.

**Néor:** Mire usted, la vida es como un eco, si no le gusta lo que recibe, preste atención a lo que emite. Más de un 95% de la población mantiene una "conversación interior negativa". Los 100.000 "noes" de nuestra programación infantil, generan dicho diálogo interior. y en general la gente antes de decir : "Quiero estar delgado" dice: "No quiero estar gordo".

**Darío:** ¿Quiere usted decir que el hecho de pronunciar el negativo, refuerza dicha tendencia?

**Néor:** Sí. Cuando quiera usted utilizar tecnología de transformación interior, convierta los negativos en positivos y estructúrelos verbalmente. El Inconsciente es el amo de la situación. Por ejemplo: Levante la mano derecha: ¿La ha levantado ya? En hipnosis no habría levantado el brazo sino tan sólo la mano. El inconsciente va directo al asunto. Si le digo "no piense en un hipopótamo rosa..." Ya es tarde, usted pensó en el hipopótamos rosa. Compruebe como la palabra es creadora... el Verbo es creador... Si pronuncia: "no quiero fallar" : El inconsciente registrará la palabra -fallar-.

**Darío:** ¿Debemos entonces centrar nuestra atención sólo en lo que queremos conseguir?

**Néor:** Por supuesto, ya que concentrarse en lo que no quiere, en lugar de hacerlo en lo que quiere es como conducir un coche mirando por el espejo retrovisor.

**Darío:** En el fondo es un problema de lenguaje

**Néor:** Merece la pena aprender a utilizar mejor el lenguaje cuando dialoguemos con nosotros mismos. Cambiando nuestra forma de comunicarnos con nuestras partes internas, cambiaremos nuestras representaciones mentales, y con ellas cambiará nuestro estado emocional.

**Darío:** Sin embargo hay cosas que tenemos que aceptar

**Néor:** Asuma la paradoja de aceptar lo inaceptable. La autoaceptación es un concepto que propugnan todas las religiones y escuelas, y supone uno de los preceptos más sabios de la Tierra. Cada uno es en la vida lo que se niega a ser. Si dice: ¡No quiero ser como mi madre! Se volverá como ella y todo el mundo será consciente de ello menos usted. Tenga en cuenta de que nos convertimos en aquello que nos "negamos" a ser. Solo se da un verdadero cambio cuando aceptamos a los demás como son y a nosotros mismos tal como somos.

**Darío:** Observo que uno de los ingredientes más importantes de la felicidad está en el cómo *interpretamos* lo que nos sucede.

**Néor:** En este sentido juega un papel importante nuestro modo de hablar acerca de lo que

hacemos, ya que ello es esencial para nuestra autoestima. Le pondré un ejemplo: Dos albañiles trabajaban en la construcción de la fachada de la Catedral de Notre Dame Uno decía: “Estoy colocando ladrillos, uno encima de otro”. El otro decía: “Estoy construyendo una Catedral para la posteridad”.

**Darío:** Impresionante. Pienso que después de la alimentación, tal vez la comunicación sea la más importante y básica de nuestras necesidades.

**Néor:** Alguien como Francis Bacon dijo: “El conocimiento es poder”, pero ¿de qué sirve una moneda de oro en el fondo del mar? ¿cuál es el valor de aquel que se sabe la Enciclopedia Británica pero no se comunica? El conocimiento sin acción no tiene ningún valor.

**Darío:** Pero ¿somos en realidad libres para cambiar ó todo está sometido a un destino, cosa que, a veces, pienso?

**Néor:** Incluso el ser libre es una cuestión de elección. Puede usted elegir elegir. Quien se deja envolver por las circunstancias pasa a formar parte del problema, sin embargo si nos observamos a nosotros mismos y actuamos con integridad y compasión, tendremos la capacidad de dotar de cosas positivas a un suceso desagradable en el mismo momento en que sucede. Transcender significa superar una situación y comenzar todo de nuevo. La elección del libre albedrío como paradigma, posibilita esa trascendencia.

**Darío:** Volviendo a la comunicación ¿hasta qué punto es importante la forma en la que involucramos nuestras ideas?

**Néor:** La forma de decir, "El como decimos" es tan importante como lo que comunicamos ¿Quiere usted comprobar como el simple énfasis que pongamos en una frase, cambia totalmente el contexto? YO no dije que él robara el dinero, no es lo mismo que Yo no DIJE que él robara el dinero, ó Yo no dije que ÉL robara el dinero, ó incluso, Yo no dije que él ROBARA el dinero, y por último Yo no dije que él robara EL DINERO. Si lee en voz alta las frases en cuestión verá lo importante del acento.

**Darío:** Sí, lo compruebo. ¿Existen más matices claves en el mundo de la comunicación?

**Néor:** Además de la comunicación verbal existen aspectos no verbales de la misma, por ejemplo, el movimiento de los ojos. Cuando una persona nos dice algo y mientras habla mira hacia arriba a la derecha, quiere decir que su cerebro está *creando* imágenes. Sin embargo cuando mira arriba a la izquierda, su cerebro está *recordando* imágenes.

**Darío:** ¿Esa dirección de la mirada, puede tener algo que ver con los hemisferios cerebrales?

**Néor:** Sí, porque uno es creativo y el otro trabaja con la memoria. Pero, haga la prueba y pregunte por ejemplo a alguien ¿Tiene usted experiencia en este trabajo? Si usted observa que mira hacia arriba y hacia la derecha significaría que “miente” antes de responder, porque está *creando* la respuesta. Tengamos en cuenta que el cuerpo no miente.

**Darío:** ¿Existe alguna otra posición de los ojos que también sea reveladora?

**Néor:** Cuando los ojos se mueven horizontalmente se activa el campo auditivo. Es decir que el cerebro está trabajando con sonidos. Cuando se mira abajo a la izquierda se está conversando con uno mismo. Cuando se mira abajo y derecha se abre el canal kinestésico: sentimientos, emociones y sensaciones.

**Darío:** ¿En qué campos sociales se utilizan este tipo de conocimientos?

**Néor:** En muchos países funciona una línea telefónica para personas que desean suicidarse. Los especialistas preguntan: ¿Hacia donde está usted mirando? ... Casi siempre responden... "Hacia abajo". Los especialistas logran que tan sólo miren hacia arriba, con lo se quiebra el impulso del suicidio.

**Darío:** Y a nivel global, ¿cómo se aplican estas técnicas en el campo de las conferencias?

**Néor:** En una conferencia, cuanto más alto mueva sus manos o coloque las diapositivas menos formal será la conferencia. El buen comunicador en una conferencia se deberá dirigir a los tres niveles de su auditorio, el visual, el auditivo y el kinestésico: Para ello, pasará diapositivas para los visuales, hablará alto y con tonos diferenciados para llegar a los auditivos y, se moverá a lo largo de la sala para satisfacer a los kinestésicos.

**Darío:** ¿Qué otros mecanismos tenemos para el logro del éxito y la excelencia?

**Néor:** El agradecer y el arriesgar. Hay que dar las gracias para reforzar y elevar el funcionamiento de vida. Agradezca diariamente al Universo aquello que tiene y le gusta, y el Universo le proporcionará no sólo aquello, sino también lo que no tiene y no siquiera sabe que le gustaría tener. Pensemos que se recibe cuando se da. Por otra parte dar las gracias, supone decirle a nuestro inconsciente que nos va bien.

**Darío:** Sin embargo somos nosotros quienes realizamos nuestros sueños ¿no es así?

**Néor:** ¡Claro! Es usted quien realiza sus propios sueños. Pero tenga en cuenta que es imprescindible tener objetivos para alcanzar el éxito. Es tan difícil llegar a un destino que no se tiene, como regresar de un lugar en el que no se ha estado.

**Darío:** Se ha hablado mucho de las diferencias entre objetivos y metas ¿qué opina?

**Néor:** Si usted determina la fecha de un sueño está construyendo una *meta*: "Algún día" no existe en el calendario. Por el contrario un *objetivo* consiste en un acto de voluntad como por ejemplo "Quiero ir a Asia". Una meta es ir primero a Valencia, para después llegar a Grecia, y después a Egipto...

**Darío:** ¿Merece la pena complicarse la vida marcándose metas?

**Néor:** Un barco que carece de rumbo se pierde en la primera tormenta. Lo ideal para el logro del éxito es marcarse metas de todos los tipos: físicas, financieras, sociales, profesionales, familiares, mentales y espirituales.

**Darío:** De todas formas ¿qué es el éxito? ¿la situación alcanzada por un banquero, o un

poderoso presidente de una multinacional? No se crea que me producen envidia.

**Néor:** El éxito no viene determinado necesariamente por lo que alguien tiene u ostenta, sino por el logro de sus personales objetivos. Igual da que su objetivo sea conseguir ser vagabundo en Mongolia que taxista de una gran ciudad, que santo, político, ó el mejor ladrón, ó el más conocido de los presos de Alcatraz. Lo importante es que se ha logrado el sueño personal de cada cual. Y ahora, de lo que estamos hablando es de la tecnología de ese logro.

**Darío:** Objetivos tan personales y subjetivos. Una vez más pienso que todo está en nuestra mente.

**Néor:** El Universo surge de la mente, el pensamiento es energía y la energía sigue al pensamiento. Los pensamientos, a su vez, generan sentimientos que provocan comportamientos. En definitiva, un ciclo de pensar, sentir, actuar... Como ya hemos dicho los pensamientos dependen de las creencias de las personas. Cambie las creencias renovándolas lingüísticamente, y surgirán nuevas manifestaciones en su vida.

**Darío:** Sus palabras hacen crecer la responsabilidad acerca del futuro que me espera.

**Néor:** Es usted quien gobierna su nave, saque las manos de los bolsillos y dirija el timón de su vida con firmeza y determinación.

**Darío:** ¿Y qué dejamos al azar?

**Néor:** En 1953 en la Universidad de Harvard se les preguntó a los estudiantes qué querían conseguir en el futuro. Se les preguntó si habían fijado fechas para sus metas. Sólo un 3% de los alumnos habían escrito lo que querían hacer de sus vidas. 20 años después se les entrevistó a todos y por increíble que parezca, aquel 3% de alumnos valían económicamente más que el 97 restantes. Y además eran más sanos, alegres y entusiastas. Todo lo importante tiene que figurar por escrito.

**Darío:** ¿Escribir nuestros sueños?

**Néor:** Sí, y si un amigo al compartir nuestro escrito, exclama que estamos locos por pensar a lo grande, será sin duda un buen síntoma. Escriba metas personales, específicas y duraderas.

**Darío:** Supongo que siguen en vigor las reglas de la verbalización positiva.

**Néor:** ¡Claro! Recuerde que en lugar de decirle a un niño: "No veas la televisión" conviene decirle: "Sal a jugar fuera". En lugar de "No molestes a tu hermana", hay que decir "Juega con esto tú solo". Programe su mente en esta dirección para construir su nueva vida.

**Darío:** ¿Seguimos con la tecnología del cambio? ¿Existen más postulados?

**Néor:** Sí, aplique *sinergia*, esa Ley que dice: "Yo valgo tu vales dos, pero no juntos no valemos cuatro, sino ocho", El todo es mayor que la suma de las partes, y siempre que dos o más cerebros se unen con espíritu de cooperación se logra multiplicar.

**Darío:** Merece la pena elegir la mejor opción.

**Néor:** Ante un vaso de agua hasta la mitad, alguien diría que está medio lleno, mientras que otra persona diría que está medio vacío. Por ello lo importante es lo que interpretamos de los hechos, que en efecto, son neutros. Lo importante no es lo que sucede sino como se percibe, y en consecuencia como respondemos.

**Darío:** ¿Y si la vida nos da un disgusto?

**Néor:** Cuando la vida le ofrezca un limón, haga una limonada con él.

**Darío:** ¿A dónde quiere llegar?

**Néor:** A concluir diciendo que la terapia *excelente* ayuda cambiar de paradigma o modo en que usted percibe el mundo.

**Darío:** ¿Qué quiere usted decir?

**Néor:** Que el pez no sabe que está dentro del agua hasta que lo sacan fuera. En Alaska si usted no duerme con la esposa del anfitrión supone una afrenta, y en los países árabes mirar a la cara a una mujer es un crimen. Muchas veces para resolver el problema hay que cambiar la percepción del mundo. Einstein decía que: *Los problemas importantes no pueden ser resueltos en el mismo nivel de pensamiento en el que surgieron*. Para resolver un problema sin solución es preciso cambiar de paradigma.

**Darío:** Para descubrir, tal vez es preciso olvidar las normas.

**Néor:** El verdadero acto del descubrimiento, no consiste en descubrir nuevas tierras, sino verlas con nuevos ojos. Tengamos en cuenta que si la única herramienta de que dispone es un martillo, pensará que cada problema que surge es un clavo.

**Darío:** Cada problema que surge, lo que produce es estrés en nuestra mente.

**Néor:** Buscamos siempre algo que nos dé sensación de paz y la eternidad del momento. Procure armonizar con el Universo, el estrés desaparecerá y la liberación será su recompensa.

**Darío:** ¿Qué piensa acerca de los problemas?

**Néor:** Que todo veneno tiene su antídoto, y que todo problema tiene solución. En la vida los problemas se suceden unos a otros, y la diferencia está en cómo los encara cada persona y lo que aprende de ello. Pienso que los llamados problemas son nuestros mejores amigos. Solamente hay un lugar en el que no existen problemas: el cementerio

**Darío:** Pero ¿vamos a tener que vivir con problemas de por vida?

**Néor:** Vivir es afrontar un problema tras otro, insisto en que la diferencia está en el modo como usted los contempla y encara. Ilya Prigogine, nobel ruso, educado en Bélgica, decía

que: Hay un sistema abierto que posee sintropía que intercambia energía con el Universo, y por el contrario hay un sistema cerrado ó entropía que no intercambia. En este sentido, todo problema en un sistema abierto, es decir, un sistema que tiene solución. Pero finalmente el problema está en el lenguaje.

**Darío:** ¿En qué sentido?

**Néor:** ¿Ha visto a un perro triste porque se hayan olvidado de su cumpleaños?

**Darío:** Claro que no.

**Néor:** Muchas veces olvidamos que los cumpleaños no forman parte del lenguaje de los perros, ó que un mendigo no está interesado por el problema ecológico de la Amazonia.

**Darío:** De acuerdo, pero ¿Cuál es la finalidad básica de la vida?

**Néor:** La finalidad básica del Universo es la evolución. En nuestro Universo, los acontecimientos siempre tienen una razón de ser, y podemos afirmar que lo que nos sucede es por nuestro bien, un bien espiritual, más que material. Los supuestos "errores y males" no son sino la indicación de que estamos en desarmonía. El cambio es la única constante de nuestra vida. Aceptemos que existir es transformar a cada instante.

**Darío:** Supongo que el tema está en que ese *transformar* esté en consonancia con nuestros objetivos y para ello hay que trabajar.

**Néor:** El éxito viene del trabajo pero el trabajo sólo no resuelve nada. Un taxista: trabajando 14 horas diarias, puede vivir desanimado y frustrado. Sin embargo se puede limpiar el suelo, abrir una puerta o servir un café con entusiasmo.

**Darío:** ¿Es entusiasmo el secreto de la vida?

**Néor:** El secreto de la vida no es hacer lo que nos gusta, sino amar lo que hacemos. Cuando se dice: "Yo trabajo para tal empresa": Se comete uno de los mayores errores porque usted trabaja para usted. La empresa le está proporcionando un espacio y un equipamiento.

**Darío:** ¿Cree usted en la suerte?

**Néor:** La suerte no existe. En todo caso la llamada suerte se presenta cuando la preparación encuentra una oportunidad. Además la suerte puede ser una desgracia, y viceversa. Un niño tenía un ardiente deseo de poseer un caballo. Un día pasó un potro que no podía seguir a la manada, el dueño de la manada se lo regaló. ¡Qué suerte tiene su hijo! Puede ser una suerte o una desgracia comentó el padre. Un día ya crecido el animal huyó. ¡Qué mala suerte tiene su hijo! Puede ser una suerte o una desgracia, comentó el padre. Al tiempo, el caballo regresó con una manada salvaje. ¡Que buena suerte tiene su hijo! Puede ser una suerte o una desgracia, comentó el padre. Más tarde el joven se rompió una pierna al domar a uno de los caballos. ¡Qué mala suerte tiene su hijo! Puede ser una suerte o una desgracia, comentó el padre. Días después se declaró la guerra en el reino donde vivían. ¿Qué suerte tiene su hijo! Puede ser una suerte o una desgracia...

**Darío:** Huele a sabio ¿Qué diferencia existe para usted entre conocimiento y sabiduría?

**Néor:** La sabiduría es el uso inteligente del conocimiento. La experiencia asociada a una profunda reflexión.

**Darío:** ¿Y si nuestra vida no funciona por más conocimiento y experiencia que tengamos?

**Néor:** Si lo que usted hace no funciona: pare, piense, analice y decida actuar de otra manera. Aunque atención: "No hacer nada" quiere decir muchas veces estar "haciendo" lo que hay que hacer. Locura es pensar que las cosas van a ser diferentes sin que nosotros hagamos algo diferente.

**Darío:** Supongo que no sólo habrá que hacer algo diferente, sino a la vez eficiente.

**Néor:** Hay que distinguir entre eficiencia y eficacia. El caballo es muy eficiente a la hora de girar el carrusel, pero su eficacia como locomotora es nula. Hay personas que trabajan y trabajan pero su eficacia es nula: no obtienen resultados. Los cierres de las neveras antiguas estaban concebidos como trabas muy herméticas, y sucedía que los niños a veces se metían en ellos y no conseguían salir, y eso empezaba a ser un problema. Al poco, se elaboró todo un sistema para enseñar a los niños a salir de los frigoríficos. Se preparó una campaña a nivel nacional, pero de repente, apareció alguien con una nueva solución, parándolo todo: ¡Basta con colocar imanes en las puertas! Toda la instrucción anterior resultaba innecesaria.

**Darío:** Entonces ¿cómo podemos definir la diferencia entre eficiencia y eficacia?

**Néor:** La eficiencia es hacer algo muy bien hecho, mientras que la eficacia es hacer lo que debe ser hecho. Siempre que esté a punto de iniciar una nueva actividad pregúntese: ¿Es realmente necesario hacerlo? Si no es realmente necesario, no lo haga.

**Darío:** De todas formas detrás de todo su discurso de éxito, observo cierta ambición.

**Néor:** Una ambición positiva. Sin el deseo de conseguir algo no lo conseguiremos. Si alguien llega a la conclusión de que no quiere nada en la vida, también deduce que ha llegado la hora de morir.

**Darío:** ¿Qué es para usted eso de la ambición positiva?

**Néor:** La ambición positiva es la voluntad de prosperar. Recuerde que si sigue haciendo lo que siempre hizo continuará consiguiendo lo que consiguió siempre.

**Darío:** Conseguir, conseguir... parece una búsqueda de imposibles.

**Néor:** ¿Sabe qué es imposible? Aquello que nadie hace hasta que alguien lo hace. En las bibliotecas hay cientos de libros médicos explicando el por qué el hombre no puede correr una milla en menos de 4 minutos. Hay muchas investigaciones científicas sobre el tema, millares de páginas escritas. Hasta que Roger Benester, un médico, lo consiguió. En ese mismo año, otros 19 atletas también lo consiguieron. Hasta 1964 eso era imposible. Hoy no

es noticia y resulta tan trivial como decir que la Tierra es redonda. Vivimos y trabajamos en un sistema en el que todo es posible. Basta con atreverse y querer.

**Darío:** ¿Volvemos al mundo del conocimiento?

**Néor:** De acuerdo, se lo enfocaré desde otra perspectiva. Imagine una carabela atravesando el Atlántico, rumbo a Europa con un valiosísimo cargamento de oro. De repente, cambia el tiempo, las olas se encrespan... y una tormenta hunde el cargamento al fondo del mar. El tesoro se hunde. ¿Cuánto vale ahora el tesoro inaccesible? En el fondo no tiene ningún valor. Lo mismo pasa con el conocimiento... años y años de estudio, nada valen si no sabemos expresarlo en el mundo.

En la pequeña ciudad india de Anantapur, un joven entró al recinto en donde vivía su maestro y le dijo atribulado:

“Maestro, vengo a ti porque me siento tan poca cosa que no tengo fuerzas para hacer nada. Me dicen que no sirvo y que no hago nada bien, me siento soy torpe y bastante tonto. ¿Como puedo mejorar? ¿Qué puedo hacer para que me valoren mas”?

El maestro, sin mirarlo, le dijo: “Cuánto lo siento, muchacho, no puedo ayudarte, debo resolver primero mi propio problema. Quizás después...” Y haciendo una pausa agregó: “Si quisieras ayudarme tú a mí, yo podría resolver este tema con mas rapidez y después tal vez te pueda ayudar.”

“Encantado maestro” -Titubeó el joven, sintiendo que una vez más era desvalorizado y sus necesidades postergadas-.

“Bien” -Asintió el maestro, mientras procedía a quitarse un anillo que llevaba en el dedo pequeño de la mano izquierda y entregárselo al muchacho. Agregó diciendo: “Toma el caballo que esta allí afuera y cabalga hasta el mercado, una vez allí explica a los presentes:

“Debo vender este anillo porque tengo que pagar una deuda”

Ten en cuenta que es necesario que obtengas por él, la mayor suma posible, pero no aceptes menos de una moneda de oro. Parte de inmediato y regresa con esa moneda lo más rápido que puedas.

El joven tomó el anillo y se dirigió al mercado.

Apenas llego, empezó a ofrecer el anillo a los mercaderes. Estos lo miraban con algún interés, hasta que el joven decía lo que pretendía por el anillo. Cuando el



joven mencionaba la moneda de oro, algunos reían, otros le daban vuelta la cara y, solo un viejito fue tan amable como para tomarse la molestia de explicarle que una moneda de oro era muy valiosa para entregarla a cambio de un anillo. En afán de ayudar, alguien le ofreció una moneda de plata y un cacharro de cobre, pero el joven tenía instrucciones de no aceptar menos de una moneda de oro, y rechazó la oferta.

Después de ofrecer su joya a toda persona que se cruzaba en el mercado -mas de cien personas- y abatido por su fracaso, montó en su caballo y regresó.

Cuanto hubiera deseado el joven tener él mismo esa moneda de oro. Podría entonces habérsela entregado al maestro para liberarlo de su preocupación y recibir entonces su consejo y ayuda.

Entrando en la habitación de su maestro dijo:

“Lo siento, no es posible conseguir lo que me pediste. Quizás pudiera conseguir dos o tres monedas de plata, pero no creo que yo pueda engañar a nadie respecto del verdadero valor del anillo”

“Que importante lo que dijiste, joven amigo” -Contesto sonriente el maestro-. “Debemos saber primero el verdadero valor del anillo. Vuelve a montar y vete al joyero. Quién mejor que él para saberlo? Dile que quisieras vender el anillo y pregúntale cuanto da por el. Pero no importa lo que ofrezca, no se lo vendas. Vuelve aquí con mi anillo.”

El joven volvió a cabalgar...

El joyero examinó el anillo a la luz del candil, lo miró con su lupa, lo pesó y luego le dijo:

“Muchacho. Dile al maestro que si lo quiere vender ya, no puedo darle más de 58 monedas de oro por su anillo. ¿58 monedas???! -exclamó el joven.-

“Sí” -replicó el joyero- “Yo se que con tiempo podríamos obtener por él cerca de 70 monedas, pero no sé... Si la venta es urgente...”

El joven corrió emocionado a casa del maestro a contarle lo sucedido.

“Siéntate” -dijo el maestro después de escucharlo-. “Tu eres como este anillo: una joya, valiosa y única. Y como tal, solo puede evaluarte verdaderamente un experto.”

¿Qué haces por la vida pretendiendo que cualquiera descubra tu verdadero valor?

Y diciendo esto, volvió a ponerse el anillo en el dedo pequeño de su mano izquierda.

VALES MUCHISIMO...

## LA EXCELENCIA

### PARTE II

**Darío:** Inteligencia en acción ¿Cuántas clases de inteligencia se conocen?

**Néor:** Howard Gardner de la Universidad. de Harward dice que hay 7 tipos de Inteligencia: Verbal, matemática, espacial, musical, corporal, intrapersonal e interpersonal.

**Darío:** ¿Son importantes las palabras en la comunicación?

**Néor:** Menos de lo que la gente se imagina. La comunicación no sólo se establece con palabras. La palabra apenas representa un 7% de la capacidad de influir en los demás, y podemos considerarlas tan importantes como las sal. Un pequeña medida pero de gran presencia.

**Darío:** ¿Y qué es lo importante entonces?

**Néor:** Según las investigaciones neurolingüísticas, el tono de voz es mucho más importante y supone un 38% de influencia en la comunicación. Pero hay algo que todavía tiene más influencia: El lenguaje corporal que supone un 55%. En esta cultura, al exagerarse la importancia de las palabras, los otros aspectos quedaron sumergidos en el inconsciente. Cuanta más comunicación se reciba a través de las palabras, menos comunicativas serán las personas, y el que haya sido así educado, no tendrá más que un 7% de influencia en los demás.

**Darío:** ¿Qué técnicas mejoran la comunicación?

**Néor:** La comunicación es ante todo un arte. Imagine una pareja bailando en completa armonía No es posible determinar quien está marcando el paso. Proceso y contenido, es decir,

música y danza, están contenidos en la misma vibración ¿Cuál es la música que se corresponde a la danza de la vibración? En lugar de enseñar técnicas para hablar o escribir como hacen tantos cursos, lo que se propone es aprender cómo siente el cerebro y como recibe y procesa las informaciones que escucha, ve o expresa en palabras.

**Darío:** Toda una receta de la comunicación.

**Néor:** Perdón, no es una receta, es la receta de las recetas. Se puede afirmar que un 99% de los problemas del ser humano son de origen lingüístico. Le recuerdo una vez más que nunca nos encontraremos a un perro llorando porque no se han acordado de su cumpleaños, por la sencilla razón de que su cumpleaños no forma parte del universo lingüístico del perro. Para intentar protegerse de problemas, las personas tienden a evitar lo desconocido, de este modo creamos una zona de comodidad. Nos resulta difícil aprender. Tenemos dificultades con lo nuevo hasta que lo aprendemos. El conocimiento anterior entonces muchas veces se vuelve obsoleto.

**Darío:** La historia del hombre es la historia de su aprendizaje.

**Néor:** El conocimiento humano empleó más de un millón de años en llegar a la fase agrícola. Millares de años en llegar a la fase industrial. Algunos siglos en llegar a la electrónica. Pocas décadas en alcanzar la biotecnología. En la actualidad el conocimiento se duplica cada cuatro años. A partir del año 2.000 se duplicará cada 20 meses, nunca será suficiente...

**Darío:** ¿Cuál es la opción?

**Néor:** La opción es entonces abrir más el canal de la intuición, y expandir la consciencia hacia nuevas dimensiones de inteligencia más sutiles y poderosas.

**Darío:** ¿Qué se puede descartar?

**Néor:** Los lenguajes que no crean acción tales como las críticas y los chismorreos. El lenguaje debe generar acción, en caso contrario es rechazable.

**Darío:** ¿Qué otro lenguaje es descartable?

**Néor:** Otro tipo de lenguaje que tampoco genera realidad es el que utiliza el verbo condicional: "Me gustaría agradecer a tal persona".. Mejor cámbielo por: "Agradezco". Otro ejemplo de condicional: "Me gustaría invitarle a comer un día"... Mejor cámbielo por: "Le invito".

**Darío:** Observo que está usted constantemente haciendo distinciones.

**Néor:** Simplemente ejercito mi inteligencia. La inteligencia es la capacidad de hacer distinciones. Mientras nosotros tenemos una única palabra para designar nieve, en Alaska existen 49 con significados diferentes para designar lo mismo.

**Darío:** Supongo que la inteligencia se debe a factores genéticos.

**Néor:** La inteligencia no es cuestión de un factor genético, lo que más contribuye al desarrollo de la inteligencia es la programación del cerebro.

**Darío:** Volvamos al mundo de la comunicación. ¿El lenguaje describe la realidad?

**Néor:** Lo siento, pero pensar que usamos el lenguaje para describir la realidad es pura ilusión. Lo que sucede es exactamente lo contrario: El lenguaje crea la realidad ¿Recuerda aquello: Y el Verbo se hizo carne?

**Darío:** Maticemos aspectos del lenguaje.

**Néor:** El lenguaje interpersonal es el que exteriorizamos, mientras que el intrapersonal es el que mantenemos con nosotros mismos: diálogo interno. Cuando nos habituamos a pedirle cosas al Universo vemos que Él nos atiende. No se trata sólo de plegarias religiosas sino de peticiones generales a otras personas... Para que la petición sea aceptada tiene que encontrar un *contexto psicológico* favorable.

**Darío:**¿Quiere poner un ejemplo?

**Néor:** Cierre los ojos e imagine una situación en la que usted está pidiendo algo a alguien. Observe a los dos interlocutores: usted y la otra persona ¿Cómo se comporta usted cuando pide? ¿Cuál es su grado de convicción al pedir? ¿Cree en lo que pide y piensa que lo obtendrá? Y la otra persona ¿Cree en usted? ¿Cómo la preparó antes de hacer su petición? De la misma manera que el marco de un cuadro puede cambiar la percepción, también el contexto psicológico puede influir decisivamente en sus resultados.

**Darío:** Hemos hablado de aspectos muy pragmáticos, pero ¿qué opina de los ofrecimientos desinteresados?

**Néor:** Pienso que el Universo retribuye con generosidad los ofrecimientos incondicionales desinteresados porque en ellos se reproduce con más intensidad la energía que está en la base de todo: El amor.

**Darío:**¿Es el Universo un lugar amistoso?

**Néor:** Esta es la última pregunta que nos dejó Albert Einstein para que reflexionáramos. Si usted está convencido de que el Universo es un lugar amistoso, será amistoso. Si por el contrario cree que es un lugar peligroso, será peligroso. Quien está convencido que el mundo es peligroso puede contratar un guardaespaldas. Es necesario que tengamos cuidado con la manera de percibir e interpretar los hechos para no crearnos realidades negativas.

**Darío:** Pero hay aspectos de nosotros en los que sentimos que somos un desastre.

**Néor:** Atención ¿Cual es el juicio que se hace de sí mismo? ¿Cuáles los juicios negativos y los positivos? Si usted tiene un juicio negativo sobre cualquier aspecto de sí mismo, como por ejemplo: "No soy bueno para los deportes" ó "No tengo suerte en el amor" esos juicios van a seguirlo aunque usted cambie de país y de profesión ¿sabe por qué?

**Darío:** ¿Por qué?

**Néor:** Porque todo lo que ocurre en el Universo físico ha ocurrido antes en su mente.

**Darío:** Explíquese.

**Néor:** Usted tiene en su cerebro un pensamiento que genera un sentimiento que a su vez genera un comportamiento... pero también funciona en sentido contrario, un comportamiento, es decir haciendo cosas que antes no se atrevía a hacer, generan pensamientos y estos generan sentimientos.

**Darío:** Todo un mundo de comunicación intrapersonal.

**Néor:** Sí, y un primer paso para mejorar la comunicación intrapersonal, es decir, el diálogo interno, es aprender a pensar sin juzgar, y a observar los hechos sin emitir juicios ni hacer evaluaciones.

**Darío:** Pero ¿y que hago con mi opinión?

**Néor:** ¿Sabe por qué le cuesta tanto cambiarla?

**Darío:** ¿Por qué?

**Néor:** Porque por desgracia, no es usted el que tiene opiniones, son las opiniones las que le tienen a usted. Si juzga menos aprenderá a ser un mejor observador. Y sobre todo cuando se observe a sí mismo, evite emitir algún juicio atribuyéndose culpas o disculpas.

**Darío:** A veces siento emociones de rechazo acerca de mis conductas ó sucesos que me acontecen.

**Néor:** Las emociones conviven con las interpretaciones que usted hace de lo que sucede.

**Darío:** Exponga un ejemplo.

**Néor:** Un matrimonio sufrió un accidente de coche: pasaron 40 días en el hospital, él adelgazó, comenzó a hacer deporte de recuperación y acabó unos estudios pendientes de oposición. Su interpretación posterior del accidente: "qué suerte tengo sobreviví al accidente nací de nuevo". Ella cayó en una profunda depresión y no salía de casa... "Qué mala suerte casi me muero, no se puede salir de casa" ¿Por qué las reacciones de ambos fueron diferentes?

**Darío:** Dígamelo.

**Néor:** Porque sus respectivas interpretaciones fueron distintas. Usted puede elegir la interpretación más positiva ¿Por qué no intentar recrearse positivamente su presencia en el mundo?

**Darío:** Sigamos con aspectos relacionados con la comunicación. Decíamos que el cuerpo habla y que su influencia es muy alta. ¿Observo que estos conceptos tienen que ver con la programación neurolingüística.

**Néor:** Así es.

**Darío:** ¿Quiere hablarnos de ella?

**Néor:** La PNL nació en California en 1975, un matemático y analista de sistemas, Richard Bandler y un lingüista John Grinder recibieron una beca del Instituto Nacional de la salud de EEUU con el objetivo de investigar sobre si funciona realmente la psicoterapia. En la primera etapa entrevistaron a Fritz Perls, Milton Ericson y Virginia Satir. Mediante anuncios en los periódicos reclutaron a gente con diversas fobias. Los tres terapeutas consiguieron curarlas, y se anotaron las técnicas empleadas, sin embargo al ser aplicadas rigurosamente por los investigadores en otros pacientes vieron que no funcionaban. ¿Por qué fracasaron?

**Darío:** Dígamelo.

**Néor:** Tal vez, lo que funcionaba no tenía nada que ver con las técnicas de los terapeutas, sino con otros detalles de la comunicación entre ellos y los pacientes, detalles tan sutiles que ni siquiera los propios pacientes los conocían.

**Darío:** ¿Y qué sucedió?

**Néor:** Que tras grabar varios videos entresacaron los denominadores comunes de los resultados positivos de las consultas psicoterapéuticas. Y lo mismo hicieron en el campo de la comunicación con buenos comunicadores, y así nació una nueva disciplina: la PNL

**Darío:** Da la impresión de que sirve para manipular.

**Néor:** Cuando se manipula a alguien uno gana y el otro pierde. El resultado solo es ventajoso para el que convence, pero puede darse la circunstancia de que lo aplicado sea bueno para los dos. Un cuchillo no es bueno ni malo sino que es el sujeto el que decide su uso.

**Darío:** ¿Cuáles son los secretos de un buen comunicador?

**Néor:** Si observamos a dos personas sentadas en la mesa de un Bar podremos percibir cómo es la comunicación tan sólo por sus posturas corporales. ¿Sabe usted qué es el *rapport*?

**Darío:** ¿Qué es?

**Néor:** Es estar en sintonía con alguien, estableciendo una comunicación plena y una conexión perfecta. El rapport es encontrarnos con una persona donde ella está, es decirle de una forma u otra: "Soy igual que tú". "Puedes confiar en mí". Si ella es visual podemos decirle ¿Ves lo que estoy diciendo? Si es auditiva: ¿Cómo te suena esto? Si es cinestésica, mira hacia abajo y habla pausadamente: ¿Cómo te sientes respecto a..?

**Darío:**¿Se trata de imitar?

**Néor:** Se trata de sintonizar. Si la persona habla despacio, hable usted también lentamente. Si habla rápido, usted hable más deprisa todavía. Y algo muy importante: tome una postura corporal similar a la de su interlocutor, como en un espejo, y si puede, hasta respire a su ritmo. Esta *simetría corporal* fue constatada como favorecedora de la telepatía en investigaciones rusas, en las que los sujetos incrementaban los resultados positivos cuando la adoptaban en la distancia.

**Darío:** Da la impresión que la postura corporal habla más alto que la propia voz.

**Néor:** La comunicación es como una danza. En EEUU los vendedores de telemarketing aumentaron las ventas cuando empezaron a hablar a la misma velocidad que el interlocutor, aunque los argumentos que empleaban eran los mismos. Aumentaron un 30% solo adoptando el ritmo del habla. Como consecuencia, una vez que haya establecido el Rapport, usted estará en condiciones de liderar la comunicación, tan sólo con saber cuál es el momento oportuno de imponer su propio ritmo, bien sea acelerar o reducir.

**Darío:** ¿Qué mueve hacia delante a un ser humano?

**Néor:** En un nivel, todos los seres humanos se mueven o por evitar el sufrimiento ó por buscar el placer. Ante una pregunta como: Imagine que el dinero no es problema ¿Qué es lo más importante de su trabajo? Un evitador de sufrimiento contestará: "Procuro evitar el aburrimiento y la soledad.." Un buscador de placer responderá: "Para obtener satisfacción personal, nuevos conocimientos, contribuir.."

**Darío:** ¿Y cómo saber si nuestro interlocutor es visual ó auditivo?

**Néor:** Por su profesión, un fotógrafo será visual, un atleta cinestésico, y un músico auditivo. Por su apariencia física, alguien delgado será visual, el gordo tenderá a ser cinestésico. Por su manera de hablar: el visual utiliza verbos asociados con la vista. Pero además pregunte y pregunte. Sócrates preguntaba sin cesar y descubrió que lo más importante no es saber sino preguntar. Tengamos en cuenta que quien controla una conversación no es quien habla, sino quien escucha.

**Darío:** ¿Qué claves existen en el arte de preguntar?

**Néor:** La simple pregunta ¿Cómo? nos abre las puertas del saber. Sin embargo a través de un simple ¿Por qué? Estamos pidiendo la justificación del asunto. Por el contrario ¿Cómo se llega a Roma? Preguntando. Entre el ¿Cómo? y el ¿Por qué? prefiera el Cómo, eso le llevará más allá de Roma.

**Darío:** Sigamos con las claves del éxito de un buen comunicador.

**Néor:** El primero que necesita creer en lo que usted dice es usted mismo. Si yo no creo en una idea o un producto, ¿cómo voy a convencer ó a vender? La ganancia nunca es real cuando se consigue engañando a los demás, ya que éste es el comportamiento mencionado de Ganar-Perder, por el que desequilibramos la energía universal. La mentira es eficaz a corto plazo, mientras que las mejores relaciones se cultivan a largo. Cuando las dos partes ganan:

Ganar-Ganar, la energía llega a todas partes. *La mejor victoria es la que ganan todos.* El Universo es un lugar potencialmente abundante y fue creado para que todos seamos ganadores. Usted puede comenzar a construir su credibilidad ahora mismo y, por supuesto: Dé más de lo que recibe.

**Darío:** ¿Cuál piensa usted que es nuestra mayor ignorancia?

**Néor:** Nuestra mayor ignorancia es no saber que no sabemos. Todo lo que aprendemos pasa por cuatro fases de aprendizaje: Primero: Ignorancia: no sabemos cuanto no sabemos, es decir somos inconscientemente incompetentes. Segundo: Información: sabemos cuanto no sabemos, es decir, somos conscientemente incompetentes. Tercero: Conocimiento: sabemos cuánto sabemos, etapa que suele comienza con una fase de confusión: "Dios mío no entiendo nada"; más tarde lo confuso se volverá familiar. En este caso somos conscientemente competentes. Y cuarto: Sabiduría: no sabemos cuanto sabemos, es decir, inconscientemente competentes. Tengamos en cuenta que saber que no se sabe ya es saber.

**Darío:** Observo que aprender a aprender es un proceso que no tiene fin.

## **RELATO**

*Uno de los deportes tradicionales de Alaska es el de la tala de árboles: hay leñadores famosos por su habilidad y energía en el uso del hacha. Un joven que quería convertirse también en un gran leñador, oyó hablar del mejor de los leñadores del país y decidió ir a su encuentro.*

*"Quiero ser su discípulo. Quiero aprender a cortar árboles como usted".*

*El joven se aplicó en aprender las lecciones del maestro y después de algún tiempo creyó haberle superado. Se sentía más fuerte, más ágil, más joven. Estaba seguro de poder vencer al maestro en una competición de 8 horas para saber cuál de los dos podía cortar más árboles.*

*El maestro aceptó el desafío, y el joven leñador comenzó a cortar árboles con entusiasmo y vigor. Entre árbol y árbol miraba a su maestro, pero la mayor parte de las veces lo veía sentado. El joven entonces volvía a sus árboles seguro de vencer y sintiendo pena por su viejo maestro.*

*Al caer el día para gran sorpresa del joven, el viejo maestro había cortado muchos más árboles que él.*

*¿Cómo puede ser? dijo sorprendido. -Casi todas la veces que lo miré, estaba usted descansando.*

*-No hijo mío, yo no descansaba, Estaba afilando mi hacha. Esa es la razón por la que has perdido.*

**Néor:** El tiempo de afilar el hacha es valiosamente recompensado, y el refuerzo en el proceso de aprendizaje que dura toda la vida, es como afilar el hacha. ¡Continúe siempre afilando su



hacha!

**Darío:** ¿Qué es lo que perseguimos en esta sociedad de adquisiciones y promesas?

**Néor:** Observe un detalle muy especial: Las personas no sólo compran un producto o un servicio, sino también *estados mentales*. Cuando por ejemplo, alguien quiere comprar un coche rojo y descapotable, lo que en realidad desea, lo que en quiere con ansia, no es el coche rojo en sí, sino el estado mental que supone va a experimentar al conducir ese coche rojo. De hecho al cabo de días, es posible que ese coche rojo ya no produzca el estado mental que se ansiaba y pasa a ser una experiencia cotidiana. De la misma manera que un apartamento en la costa o un viaje a Asia, lo que ansiamos no son los bienes en sí, sino los estados mentales que suponemos nos van a producir la tenencia ó disfrute de dichos bienes.

**Darío:** Entonces ¿deberemos cambiar el nombre de los vendedores? ¿qué son entonces?

**Néor:** No son vendedores sino, en realidad, alteradores de los estados mentales. Venderle algo a alguien es proporcionarle un estado mental favorable. Para ello es necesario determinar el estado mental del comprador y "venderle eso" que necesita. El modo más eficaz de averiguarlo es haciendo preguntas. Si esta triste por ejemplo: ¿Cuál es el momento más agradable que ha vivido en su vida? de esa manera lo sabremos y haremos que el estado mental se manifieste.

**Darío:** ¿Se trata de activar registros de pasado?

**Néor:** Se trata de sintonizar con el estado de excelencia al que se puede acceder trayendo al pensamiento, de manera muy nítida y presente, una experiencia del pasado que haya marcado positivamente la vida de una persona. Quien fija sus pensamientos en el fracaso, acaba creando más fracaso, y quien los fija en otros estados mentales más favorables vive la alegría y la excelencia.

**Darío:** ¿Conclusión?

**Néor:** El estado mental puede alterarse con facilidad, sólo hay que cambiar el pensamiento.

**Darío:** ¿Qué factores nos hacen más influyentes?

**Néor:** Usted nunca tendrá una segunda oportunidad de causar una buena impresión. Hacerse amigo de las personas, despertar su confianza e influir en ellas tiene 5 factores: Primero: Apariencia: No entre en el campo para jugar con un equipo, vestido con la camiseta del equipo contrario. Para discutir un convenio del sindicato se entenderá mejor sin corbata. A la playa es mejor ir con ropa deportiva. La primera impresión es muy intensa. Segundo: Apretón de manos: Un código que indica que ambas personas están desarmadas. Nuestros abuelos decían que transmite seguridad cuando es firme y falsedad cuando es flojo. Tercero: Decir el nombre: La palabra más dulce que usted puede escuchar en la vida es su nombre. Escucharlo significa que usted está presente en la vida que los demás, lo tienen en cuenta y quieren su participación. Si presta atención al otro en el momento de ser presentado, escuchando su nombre y mirando su cara, difícilmente lo olvidará. Decir el nombre de otra persona es una llave que nos permite entrar en su universo.

**Darío:** ¿Qué más factores existen en la influenciabilidad?

**Néor:** Cuarto: Conversar: Más importante que hablar es saber escuchar. El secreto de un buen comunicador no es ser interesante sino *estar interesado*. "Qué conversación tan agradable" y resulta que esa persona durante la conversación solo dijo dos o tres palabras y se quedó ronca de tanto oír. Quinto: Nos gustan las personas que son iguales a nosotros: Sus mejores amigos se parecen a usted o son como usted le gustaría ser. Escuche el siguiente relato:

*Uno de los mayores enemigos de la pava en la defensa de sus polluelos es el zorro. Ella sería capaz de atacarlo con furia si se aproximase a sus crías.*

*Si le tiramos a la pava un muñeco de trapo con forma de zorro, lo destruirá en pocos minutos. En cambio si atamos al vientre del zorro un pequeño grabador que emita el sonido de una cría de pavo, la madre lo tratará como a uno más de sus hijos.*

*Tiene cara de zorro, olor a zorro, anda como un zorro, pero pía como un polluelo de pavo. y eso basta para que la pava cambie su estado mental y lo trate como a uno de los suyos.*

**Darío:** Hemos también hablado del poder de la sonrisa.

**Néor:** Se ha hablado mucho del poder de la sonrisa, sin embargo pocos saben que la sonrisa actúa en la comunicación a distancia, es decir sin ser vista. Experiencias realizadas en centrales telefónicas en las que se instalaron grandes espejos para que las operadoras pudieran verse mientras trabajaban, de este modo recibían una información consciente de su estado de ánimo. Cuando sonreían transmitían mejor sus mensajes. En las empresas que vendían por teléfono esta técnica aumentó sus ventas.

**Darío:** Aporte una clave par salir de situaciones delicadas

**Néor:** Le explicaré como a veces, nuestro cerebro deja de pensar y acepta casi lo inaceptable Imagine una cola de personas en una tienda de hacer fotocopias. La cola es larga y se mueve con lentitud. De repente llega un estudiante y pidiendo permiso, se cuela. Todos protestan y obligan al muchacho a guardar su turno. Ahora imagine la misma escena, llega el joven demostrando la misma prisa y preocupación, pero en este caso, ofreciendo argumentos del tipo que sean "*porque* tengo mucha prisa". La posibilidad de conseguirlo ahora es mucho mayor.

**Darío:** Observo que la palabra "porque", es mágica

**Néor:** "Porque" es una palabra mágica porque el cerebro necesita razones para decidir. Una palabra que desarma el cerebro del oyente.

**Darío:** ¿Qué validez tiene esta afirmación?

**Néor:** Se han hecho estudios en los que se ha demostrado que esta respuesta emitida incluso

sin contenido, es decir vacía de razones, como por ejemplo: "Necesito sacar una fotocopia *porque* tengo que sacar una fotocopia" da insólitos resultados. Una respuesta bien formulada tiende a ser aceptada aunque no corresponda a la pregunta. Henry Kiesinguer solía bromear con los periodistas antes de la rueda de prensa: ¿Cuáles son las preguntas que ustedes tienen para mis respuestas de Hoy? Él sabía lo que iba a decir con independencia de lo que le preguntaran, actitud, por cierto, muy usual en política.

**Darío:** Y ¿por qué sucede esto en nuestra mente?

**Néor:** Porque la palabra “porque” tiene una poder de influencia en el inconsciente, ya que llena un vacío en el cerebro del oyente. Sucede como consecuencia de la acción de un mecanismo de nuestro cerebro mediante el cual, toda tensión busca una solución.

**Darío:** Existen otras claves en la acción de influenciar.

**Néor:** Otro medio para influir en el inconsciente es la ley del contraste. Coloque tres cubos de agua: El primero con agua caliente, el segundo con agua tibia y el tercero con agua fría. Introduzca al mismo tiempo una de sus manos en el primero y en el tercero. Pasados unos minutos, meta las dos manos en el del agua tibia: Verá como cada mano sentirá el agua a diferente temperatura. La mano sumergida en agua fría la sentirá caliente y la caliente fría... Algunas empresas inmobiliarias enseñan primero al cliente un inmueble caro y a continuación un segundo en su precio que, por contraste, parece mucho mejor. Algunas sastrerías después de vender un traje muy caro por ejemplo de 1.000 euros. ofrecen corbatas a 70 euros que, por contraste, no son compradas con el precio general de las corbatas sino con el precio del traje recién comprado. Detalles que manejan con maestría los vendedores asiáticos.

**Darío:** De eso doy fe. Egipcios, árabes, turcos e indios son verdaderos magos en el manejo de estas claves ¿Qué otras existen?

**Néor:** La ley de la concesión recíproca: Cuando usted necesita pedirle algo a alguien, pero tiene miedo de recibir una respuesta negativa, efectúe antes otra petición mucho mayor y más difícil que se la concedan. Al recibir la negativa acepte los argumentos, y luego haga su petición ¿Y esto otro? Las posibilidades de respuesta positiva aumentarán considerablemente. Papa ¿me regalas una moto? No de ninguna manera. Papá ¿y una bici? Eso probablemente sí.

**Darío:** En el mundo de las ventas, el comprador hace objeciones al vendedor ¿qué claves existen en este supuesto?

**Néor:** Si el comprador no se decide a cerrar y concluir la compra, ayúdele a decidirse. Una de las mayores objeciones son el tiempo y el dinero. ¿Modos de neutralizar? Primero: Ignore la objeción. Muchas veces la única manera de contrarrestar un argumento es evitarlo. De nada sirve probar que el cliente está equivocado. Continúe concentrado en los beneficios. Tal vez la objeción no vuelva a manifestarse. Segunda posibilidad: Acepte la objeción: "Sí, de hecho la *inversión* es grande", pero enseguida cambie de rumbo de manera positiva. "Y eso es una garantía de que el beneficio será mucho mayor". Observe que utilizo la palabra inversión en lugar de precio. Tercero: Deje la opción para el final. Aproximadamente el 30% de los tratos

no se cierran porque la negociación no se realiza con la persona adecuada. Cuarto: Cambie la perspectiva del comprador. Haga preguntas y con las respuestas del cliente demuestre que los beneficios son mucho más importantes que las objeciones.

**Darío:** ¿Es tan importante elegir el momento adecuado para el arte de la influencia?

**Néor:** *El mejor momento para fregar la olla es cuando todavía está caliente.* Cuando el cliente dice: "Bien... Bien, pero espere un poco volveré mañana". Si lo dejamos así, sin más, se enfría. "Quédese con el producto durante una semana..." Son recursos históricos, sin embargo no hablamos de manipulación. Acuérdesse que quien a hierro mata a hierro muere.

**Darío:** ¿Que diferencia hay entre un aficionado y un profesional?

**Néor:** El aficionado hace un buen trabajo cuando su estado de ánimo es bueno. El profesional tiene buen rendimiento independientemente de las circunstancias. El músico que entusiasma al público aunque tenga una jaqueca. El payaso que después de asistir al funeral de su padre hace reír al público. Detrás de un profesional hay paciencia y perseverancia.

**Darío:** ¿Cuál es la clave para contar con poder, ó lo que es lo mismo, con capacidad para generar más acción?

**Néor:** Cuantas más opciones tenga un elemento del sistema, mayor es su poder ó capacidad de generar acción, con respecto a los otros pertenecientes al mismo sistema. En todo sistema el elemento que lo controla es aquel que tiene mayor número de opciones. Si continua haciendo lo que siempre ha hecho continuará obteniendo lo que siempre ha obtenido.

**Darío:** ¿En qué medida es importante la capacidad de observación en la creación de nuestro destino?

**Néor:** Usted es el observador y a la vez el realizador de su propia historia. Cuanto más consiga pensar sin juzgar, más aguda será su capacidad de observación. Usted tiene más poder sobre las circunstancias que éstas sobre usted. Cada individuo tiene el poder de fabricar sus circunstancias favorables. Recuerde que la vida es como un eco, si no le gusta lo que recibe, preste atención a lo que emite.

**Darío:** ¿Y qué me dice de los Valores?

**Néor:** Son la verdadera referencia: La honestidad y la inteligencia forman parte del cuadro. Nada sustituye a la verdad. Desde el punto de vista de la comunicación eficaz, usted puede elegir entre: La carpa, el tiburón o el delfín.

**Darío:** Explíquese por favor.

**Néor:** La carpa sigue la Ley de menor resistencia. Es prácticamente ciega, no está al corriente de lo que sucede, está desconectada de la realidad, no le gusta autoafirmarse, tiene miedo a decir no. Piensa en la vida cotidiana que el Universo es un lugar donde reina la escasez. "No jugaré porque sé que no ganaré". La carpa no ve ni a corto ni a largo plazo, se sacrifica durante toda su existencia. Todas las víctimas del mundo lo son.

**Darío:** ¿Y el tiburón?

**Néor:** El tiburón consigue ver a corto plazo, pero ignora las consecuencias a largo plazo. Siempre quiere sacar ventaja sobre los otros. Juega al juego de Ganar-Perder. No tiene confianza en sí mismo ni en los demás y no inspira confianza a nadie. Piensa como la carpa: En el Universo no hay suficiente para todos, así que yo lograré lo mío, cueste lo que cueste.

**Darío:** Nos queda lo más atractivo.

**Néor:** El delfín es una alternativa que tienen las personas ricas de espíritu que se encuentran más allá de la preocupación por la supervivencia, y significa un cambio de paradigma. La estrategia del delfín consiste en cultivar la confianza en todos los sentidos. Juega al juego de Ganar-Ganar y sabe hacer más con menos. Vive a largo plazo y al mismo tiempo vive atento al presente. Piensa que El Universo es un lugar abundante y hay para todos. Para que yo gane nadie necesita perder, a no ser que insista en ello, y entonces es su problema.

**Darío:** El poder de la información está disponible para todos.

**Néor:** Así es, pero al comunicarse con los demás usted puede elegir entre inspirar e influir ó manipular, las técnicas son las mismas pero las consecuencias muy diferentes

### **CUENTO:**

*Imagine un navío cruzando el mar cargado de oro.*

*Un día el motor sufre una avería. Inmediatamente llaman al técnico más cercano que trabaja durante una semana sin obtener resultados. Llaman entonces al mejor ingeniero naval del país, quien trabaja el motor durante tres días completos y tampoco obtiene nada. La empresa de navegación llama entonces al mejor especialista. Éste tras llegar observa el cuarto de máquinas, escucha el ruido del vapor, examina la instalación de los tubos, saca un pequeño martillo de una estuche, da un golpe a una válvula roja y guarda el martillo en la caja. Ordena encender los motores y todo funciona con normalidad.*

*Más tarde, llegan las facturas:*

*El técnico local 100.000 pts por día: 700.000*

*El ingeniero nacional 300.000 por día: 900.000*

*El especialista 10.000.000*

*Ante este último precio, la compañía solicita un desglose de dicha factura:*

*El especialista detalla que por dar un golpe de martillo: 1.000 Pts*

*Y por saber donde golpear: 9.999,000 Pts.*

**Darío:** Sí... mas importante que dar el golpe, es saber donde golpear. ¿Qué importancia tienen las metáforas en el mundo de la comunicación?

**Néor:** Las metáforas son instrumentos muy eficaces de la comunicación que repercuten en el cerebro en varios niveles consciente e inconscientemente. Usted nunca será cinturón negro del *aikido de la comunicación*, mientras no sepa como utilizar las metáforas con elegancia y precisión.

**Darío:** ¿Podemos concluir diciendo que el camino para la excelencia consiste en cultivar un mejor modo de pensar?

**Néor:** En la actualidad lo que marca la diferencia entre la mediocridad y la excelencia es la "manera" en que pensamos. La dirección empresarial es una cuestión de pensamiento, y uno de los secretos del mismo radica en aprender cómo conseguir acceso a nuestras enormes capacidades creativas y de memorización. Como recordará poseemos dos cerebros que operan de modo bastante independiente y de manera por completo diferente. El cerebro derecho es un potencial de momentos "eureka", verdaderos relámpagos de comprensión. Se ha descrito al cerebro como el único ordenador universal que puede funcionar con glucosa y que está fabricado por mano de obra no cualificada. Pero asimismo es el único ordenador que se entrega sin libro de instrucciones.

**Darío:** Sin embargo con capacidad ilimitada.

**Néor:** Haciendo una comparación de la absoluta capacidad del cerebro con las 7 toneladas de la computadora Cray, una de las más poderosas del mundo, que incluso operando con 400 millones de cálculos por segundo, le llevaría 100 años conseguir lo que nuestro cerebro es capaz de realizar en un minuto.

**Darío:** ¿No es entonces metafórico eso de nuestra ilimitada capacidad cerebral?

**Néor:** El profesor Pyor Anhokin estuvo entre los primeros en darse cuenta de que una mayor o menor inteligencia, nada tenía que ver con el mayor o menor número de células cerebrales, sino que era algo que tenía que ver con las pequeñas protuberancias de los tentáculos de dichas células. En el último años el profesor Anhokin estimó el número de conexiones y rutas: Era 1 seguido de 10.000.000 de kilómetros de ceros mecanografiados. Todos somos Einstein ó Da Vincis en potencia.

**Darío:** Hemos hablado anteriormente de que contamos con dos cerebros ¿quiere desarrollar mas este apasionante tema?

**Néor:** El filósofo ganador del premio nobel Roger Sperry, en su famoso estudio de "cerebro dividido" desarrolló sus principios sobre la base de pacientes que habían sido sometidos a una separación quirúrgica del *corpus callosum*, que es el principal eslabón de comunicación entre los dos lados del cerebro. Sin estas fibras conectantes, cada mente funciona de forma separada y cada parte o hemisferio no tenía idea de lo que sucedía dentro del otro, su socio. Una película muestra la batalla manual entre las dos manos de unos de los pacientes... se llegó a la conclusión que para las tareas cotidianas usamos el lado que "mejor llega". El que llegara primero ejecuta lo que "considera" que hace mejor. Se podía ver a un paciente cuyas manos derecha e izquierda luchaban entre sí, cuando por ejemplo, intentaba ponerse los pantalones por la mañana. El mismo paciente en una discusión con su esposa agarraba a su

mujer con una mano, para que la otra fuera al rescate apartando a la primera.

**Darío:** Y ¿qué parte positiva tiene eso de las dos mentes?

**Néor:** Usted tiene dos mentes, para solucionar problemas, tomar decisiones y realizar su trabajo. Juntas son capaces de pensar mejor.

**Darío:** ¿Repasemos cómo trabaja cada cerebro?

**Néor:** El cerebro derecho se ocupa de imágenes y sentimientos: "tengo al impresión de haber visto a esa persona". Cuando usted confía en sus instintos, significa que confía en el cerebro derecho, fuente de las corazonadas y de la así llamada intuición femenina.

**Darío:** Y ¿el hemisferio cerebral derecho?

**Néor:** El cerebro izquierdo trabaja principalmente de forma analítica, es decir, un paso lógico cada vez, mientras que el derecho percibe de manera holística. Por ejemplo: El poeta se sumerge en el hemisferio derecho para los sentimientos profundos y la imaginación vivida, pero el lado izquierdo encuentra las palabras para que encajen en esas emociones. Un directivo verá pronto una solución con el derecho, pero solo después de reunir y analizar todos los hechos con el izquierdo. Un arquitecto usa su cerebro derecho para crear relaciones espaciales y estéticas, pero depende del izquierdo para manejar las dimensiones y cálculos de sobrecarga...

**Darío:** ¿Quiere detallar más las funciones del izquierdo?

**Néor:** Verbal: controla el habla y es capaz de leer y escribir. Recuerda hechos, cita nombres. Analítico: evalúa de un modo lógico el material objetivo de manera racional. Literal: comprende las palabras en su sentido más literal. Matemático: maneja números y símbolos en cálculos matemáticos. Controla el movimiento del lado derecho del cuerpo.

**Darío:** Y ¿el derecho?

**Néor:** No verbal: trabaja más las imágenes que las palabras. Holístico o no lineal: procesa muchos tipos de información al mismo tiempo, evalúa la totalidad del problema y puede avanzar intuitivamente. Espacial: maneja las percepciones del espacio y el emplazamiento impidiendo que se pierda en una ciudad. Musical: el talento musical innato. Imaginativo: puede fantasear, inventar historias... ¿qué pasaría si...? Espiritual: es el lado de la adoración, la oración y el misticismo. Soñar; los sueños son principalmente una función del cerebro derecho. Controla los movimientos del lado izquierdo del cuerpo.

**Yoguina:** Hemos escuchado una gran variedad de fórmulas para una cultura del éxito. La mayoría de ellas tienden a estimular partes de nuestro ego que quieren abordar una eficacia basada en el control y en la atención de los múltiples *cómos* de nuestra mente. Y es posible que a lo largo de sus concretas orientaciones hayan ustedes sentido cierta unidireccionalidad de conquista y desarrollo en las esferas del Sistema.

No quisiera cerrar esta interesante reunión sin relatarles un cuento de sabiduría milenaria:

*Se dice que en la antigua Babilonia murió un hombre muy rico que dejó dos hijos como herederos de su gran fortuna. Como quiera que ambos eran desconfiados y ambiciosos, comenzaron a realizar pactos y negociaciones a cada cual más retorcido y complicado, ya que pretendían sacar la mayor parte aprovechándose de la desatención ó posible inocencia del otro hermano.*

*Día tras día, los encuentros que ambos tenían eran asistidos de consejeros, especialistas y expertos en comunicación, cuyos escritos eran cada vez más complejos y las conversaciones más retorcidas y enigmáticas. La desconfianza agudizaba la inteligencia y ésta brotaba a través de sofisticadas formulaciones que prometían el éxito a cada parte con erudita precisión.*

*Llegó un momento en que la situación les obligó a ponerse bajo el arbitraje de un tribunal, pero tras finalizar cada acuerdo, cada cual aseguraba que su hermano se había quedado con un lote mejor con lo que el proceso se alargaba sin posibilidad de solución.*

*Ante esta situación el tribunal llamó a un sabio para que intermediase en el conflicto y aplicase la justicia.*

*Cuando los hermanos finalizaron la reunión en la que se había llegado a otro reparto, continuaban diciendo que el otro hermano se había quedado con la mejor parte.*

*A la vista de los acontecimientos el sabio les preguntó:*

*¿Habéis dicho la verdad en vuestras recíprocas y graves acusaciones?*

*Sí. Por supuesto que Si. Dijeron ambos.*

*Entonces el sabio dijo.*

*Puesto que aseguráis que cada hermano se ha quedado con la mejor parte, desde este momento todos vuestros bienes y pertenencias, serán intercambiados. Lo que correspondía a uno, pasará al otro y viceversa.*

*José María Doria*