

Enciclopedia de Desarrollo Personal

Parte 2

Investigación y autoría:

Abel Cortese

DESARROLLO PROFESIONAL

PRESENTACION PERSONAL Y PROTOCOLO

***‘EL ROPAJE DE UN HOMBRE ES SU SONRISA.
LOS PASOS DE UN HOMBRE REVELAN QUIÉN ES
EL’.***

(PROVERBIOS, 19: 30)

La **Presentación personal** implica la totalidad de nuestro **aspecto, habla, porte**, y hasta **nuestras artes** en el **trato** con la gente. Es nuestra **imagen**, aquello a lo que **Erving Goffman**, el famoso sociólogo, se refería como **‘ADMINISTRACION DE LA IMPRESION’**.

Por otro lado, se llama **protocolo** al **conjunto de formalidades** para la realización de **actos públicos o sociales**, cuyas **reglas** han sido establecidas por la **costumbre**.

LA IMPORTANCIA DE NUESTRA IMAGEN

Aunque la IMAGEN o el ASPECTO poco o nada tengan que ver con **nuestras habilidades o intenciones**, debemos **prestar atención** a ellos, porque el **éxito o fracaso** de nuestras **oportunidades**, y aun de **una simple entrevista**, **puede depender de ellos**.

Sobre todo hoy, cuando el éxito depende en buena medida del **establecimiento de relaciones**.

‘Precisamente en nuestros tiempos de **crudos combates**, en los que reina con toda severidad **la ley de la supervivencia del más apto**, es que **no** han de sernos indiferentes, por pequeños que pudieran parecer, los detalles relacionados con el **vestir**, los **modales**, y la **apa-**

Desarrollo Profesional

riencia, cuya influencia conjunta puede llevarnos al **éxito**'. (*LOS ATRACTIVOS PERSONALES*)

EL LENGUAJE CORPORAL : LOS GESTOS

Charles Darwin, en el siglo pasado, señaló así la importancia de los **gestos** : "Los **movimientos expresivos del rostro y el cuerpo** tienen gran importancia para nuestro **bienestar**. Son los **primeros medios de comunicación** entre la madre y su niño; ella **sonríe con aprobación** o **frunce el ceño desaprobando**, y así **alienta** al niño a tomar la **senda correcta**... Los movimientos expresivos **dan vivacidad y energía** a las palabras pronunciadas; pueden **revelar** -y a menudo revelan- los pensamientos **con más sinceridad** que las palabras, que pueden ser falseadas". (*THE EXPRESSION OF THE EMOTIONS*) La importancia del **lenguaje corporal** estriba en que habla siempre en **tono más alto** que las **palabras**.

"El **aspecto**" de una persona constituye **más de la mitad** del mensaje total. En un importante estudio, se determinó que un **55%** del **significado** lo transmiten **solamente las expresiones faciales y el lenguaje corporal**, sin que uno haya abierto siquiera la boca". (*SILENT MESSAGES*)

No hay **segunda oportunidad** para dar una **impresión inicial**. Por lo tanto, es **fundamental** que esa **primera impresión sea buena**.

Se comprende que podemos impresionar mal a los demás con un **lenguaje corporal** que consiste en **movimientos bruscos o irregulares, ademanes arrebatados, gestos torpes, malas posturas** o el **jugueteo nervioso** con pequeños objetos.

Por otro lado, si **no** estamos **físicamente conforme con nosotros mismos**, no podemos enviar **buenas señales a otras personas**.

El **contacto físico** también tiene su lugar: el **apretón de manos**, por ejemplo, forma parte de la **primera impre -**

Desarrollo Profesional

sión, y tiene que tener una **firmeza justa**: ni con una **extrema flojedad** ni **demasiado fuerte**.

En resumen : SU EXPRESIÓN ES UNO DE LOS ELEMENTOS MÁS IMPORTANTE QUE USTED EXHIBE DE FORMA INEVITABLE, EN SUS RELACIONES SOCIALES Y LABORALES.

LA ROPA

El genial escritor **William Shakespeare**, escribió hace varios siglos : ***“RECUÉRDALO, HIJO MIO, LA ROPA ANUNCIA AL SER HUMANO: COMO TE VEN TE TRATAN”***.

En su libro *LOS ESCALADORES DE LA PIRAMIDE*, el célebre investigador **Vance Packard** afirma que ‘la mayoría de los **evaluadores de ejecutivos** subrayan que la **buena presentación** es un **requisito indispensable para triunfar**, sobre todo si se trata de jóvenes con un gran porvenir en empresas de primera magnitud, y que poseen los ingredientes necesarios para ocupar puestos de la más alta jerarquía’.

La **ropa** es nuestra **tarjeta de presentación**, y se le suele conferir la **misma importancia** que a la **forma de hablar** y la **capacidad para dirigir**. (*ETIQUETA EMPRESARIAL*.)

LA VOZ

Dijo en una ocasión el gran filósofo **Ralph Waldo Emerson** :

‘Encerradme en un cuarto oscuro con un grupo de personas de diverso nivel cultural, y por la inflexión de la voz distinguiré las finas de las groseras’.

En los discursos tribunalicios, la **inflexión** de la voz, el **acento** y el **timbre** contribuyen **tanto o más** que la argumentación a **persuadir** y **convencer** al auditorio, sobre todo cuando está compuesto de multitudes más propensas a la **emoción sentimental** que al **reflexivo discernimiento**. (*PERFECCIONAMIENTO INDIVIDUAL*).

Desarrollo Profesional

LA RELACION ENTRE LA POSTURA CORPORAL Y EL CARACTER

‘Hay una relación muy estrecha entre la gallardía, vigor y limpieza de cuerpo, y la rectitud y honradez de carácter. Quien descuide el cuerpo debilitará el carácter, porque al abandono en el vestir sigue casi siempre el abandono de los negocios, de las amistades, y por último, de las buenas costumbres. *(ATRATIVOS PERSONALES)*

SEIS PRINCIPIOS BASICOS DEL PROTOCOLO O ETIQUETA

En resumen, los seis principios básicos del protocolo o etiqueta de los negocios son :

1. Sea **puntual**.
2. Sea **discreto**.
3. Sea **cortés, agradable y optimista**.
4. **Interésese por los demás**, no sólo por usted mismo.
5. Vístase **correctamente**.
6. Use un **lenguaje** escrito y oral **correcto**. *(LA BUENA EDUCACION EN EL TRABAJO)*

PRESENTACION PERSONAL Y PROTOCOLO (II)

'LOS PEQUEÑOS DETALLES HACEN LA EXCELENCIA, PERO LA EXCELENCIA NUNCA SERÁ UN PEQUEÑO DETALLE'.

SEPA ERGUIRSE FISICAMENTE

Cuán importante es **mantenerse erguido**. El individuo de **porte erguido**, se **distingue** claramente del que tiene la **espalda encorvada**, los **hombros caídos** y la **cabeza ligeramente inclinada**, que indican el **peso de las cargas** que gravitan sobre él.

Al erguirse, **mejorará su personalidad**, su **equilibrio**, su **confianza en sí mismo**, su **actitud hacia los demás** y **hacia la vida**. Y los demás notarán esa **mejorada actitud de confianza**.

Los mayores que se yerguen físicamente no sólo **parecen** unos años más jóvenes... ¡**se sienten unos años más jóvenes !** (SU MENTE CONSTRUCTIVA...)

Los estudios muestran que **una mala postura puede sabotearnos**. A **cien personas** se les mostraron **fotografías** de hombres y mujeres con una posición corporal (la **cabeza gacha**, los **hombros caídos**, el **estómago salido**), y, por otra parte, **fotografías** de personas con una buena postura (la **cabeza erguida**, los **hombros hacia atrás**); las personas de las **primeras** fotografías fueron consideradas **menos interesantes, ambiciosas, amigables e inteligentes** que las del **segundo** grupo.

Desarrollo Profesional

UN TRUCO SENCILLO PARA QUE LA ROPA NOS FAVOREZCA

Aunque la **edad** puede ser un **factor neutro**, en muchas situaciones, la **juventud** o la **edad madura** resultan **desfavorables**. La única manera de **moderar** ese factor es usando ropa que **no acentúe o remarque** la imagen de la propia edad.

LA IMPORTANCIA DE ESTAR RELAJADO

"Sus **movimientos** están tan estrechamente **relacionados** con el grado de **relajación** o de **tensión** del cuerpo, que la **rigidez de las rodillas** mientras está de pie, o de los **brazos cuando sujeta algo** (el podio, una lapicera o algo que tiene en el bolsillo) **se transmite** a través del cuerpo **hasta las cuerdas vocales**, donde la **tensión se amplifica** por mediación de **la voz**". *(LA PRIMERA IMPRESION)*

LA TOLERANCIA

La **tolerancia** es una virtud personal **muy importante**, y puede **ejercerse con facilidad** si uno tiene presente **cuán lejos** está de la perfección.

Como lo expresó el gran filósofo **Francois de Fénelon** :
‘NADA NOS HARA VOLVERNOS TAN CARITATIVOS Y CONSIDERADOS HACIA LAS FALTAS DE LOS DEMAS COMO UN AUTOEXAMEN, PARA CONOCER A FONDO LAS PROPIAS’.

LOS MENSAJES NO VERBALES

La **cara**, es, de hecho, uno de los elementos **más poderosos de la imagen**.

La **sonrisa** y el **asentimiento** son los **mensajes no verbales más contundentes** en cuanto a la **atracción social**.

"De cuando en cuando, controle sus mensajes no verbales. **Mírese atentamente** en un espejo; válgase de

Desarrollo Profesional

fotografías, filmes o vídeos para analizar su expresión corporal. A medida que vaya haciendo cambios, tome nuevas muestras de su aspecto". *(LA PRIMERA IMAGEN)*

LA CONFIANZA PROPIA TAMBIEN CONTRIBUYE A NUESTRO ASPECTO

"La esperanza de vencer, aunque no sepamos cómo ni cuándo, es un estímulo maravilloso para el esfuerzo, y una real fuerza dinámica. La esperanza y la expectación son fuerzas positivas que establecen condiciones favorables para el logro de nuestras aspiraciones, pues influyen eficazmente en nuestro aspecto y en la impresión que hacemos en el ánimo de los demás". *(AYUDATE A TI MISMO).*

LA CORTESIA

"TODOS LOS BLASONES Y LA HIDALGUÍA RESIDEN EN LA CORTESIA". Ralph W. Emerson

"No hay ninguna característica de la naturaleza humana que sea tan intercambiable como la cortesía. La ofreces, te la devuelven, la otra persona se siente satisfecha. La cortesía hace que la otra persona se sienta importante. Por el contrario, no existe un ataque más brutal al orgullo de una persona que la descortesía. Tratar a una persona con desconsideración y descortesía es provocar su beligerancia y hostilidad". *(COMO HACER QUE LA GENTE HAGA COSAS)*

LA CORTESÍA ES UNA MONEDA BARATA CON LA CUAL SE OBTIENE MÁS QUE CON CUALQUIER OTRA.

LA DISCULPA

"Las disculpas, símbolo de simpatía, parecen nimiedades verbales, palabras desperdiciadas a las que algunos no atribuyen la suficiente importancia como para molestarse

Desarrollo Profesional

en decirlas. Sin embargo, la vida es una **masa de manchas y gotas**, de **diminutos acontecimientos** que constituyen **factores positivos** o bien **negativos**. Cualquier cosa, **por pequeña que sea**, que pueda redundar **en beneficio de quienes le rodean**, le convierte a usted en un **elemento especial** de sus vidas". (*COMO HACER QUE LA GENTE HAGA COSAS*).

LA DISCULPA APACIGUA LAS EMOCIONES Y SUAVIZA LAS REACCIONES DE LOS DEMAS.

EL ARTE DE AGRADAR

Puede decirse que el **‘encanto’** o las **‘cualidades para agradar’** consisten en las siguientes **virtudes personales**, bien desarrolladas :

- 1) BUEN HUMOR.
- 2) SUAVIDAD.
- 3) TACTO.

EL BUEN HUMOR

La importancia de una sonrisa estriba en que constituye un **mensaje inequívoco**. TODA LA GENTE SONRIE EN EL MISMO LENGUAJE.

El genial dramaturgo **William Shakespeare** aconsejó : **‘PARA CONSEGUIR LO QUE QUIERAS, TE VALDRÁ MÁS LA SONRISA QUE LA ESPADA’**.

Despiértese con una **sonrisa** en la cara - o si no la tiene **póngase una-** porque una **actitud positiva** en cuanto a **usted mismo** y su **trabajo** hará que sea un **placer** tenerlo cerca.

Los **quejosos, solitarios y agoreros**, y la gente simplemente **negativa**, acaban por ser **eliminados** en los negocios. Los **positivos y optimistas** son los que tienen las **mayores probabilidades de progresar**. (*LA BUENA EDUCACION EN EL TRABAJO*)

Debemos procurar **crearnos una más atractiva personalidad** que plazca a los demás; podemos llegar a

Desarrollo Profesional

conseguir que nuestra persona se realce **irradiando felicidad**, y que esta felicidad **se comuniquen a los otros**. Como dice **William Henley**, en su inmortal poema *INVICTUS*:

‘Fuera la noche que me cubre, negra como el abismo de polo a polo, doy gracias a todo lo bueno que ha sido creado para mi alma. Yo soy más fuerte que las circunstancias, por adversas que sean. Bajo la maza de la suerte, mi cabeza ha quedado ensangrentada, pero continúa erguida...’

LA SUAVIDAD

‘Suavidad es ‘el arte de ser **suave, gracioso, agradable de maneras, bien educado, afable y encantador**’. El término deriva de la palabra latina *SUAVIS*, que significa ‘**dulzura**’. Generalmente expresamos su cualidad mental por las palabras ‘**buena educación**’, por más que no den el verdadero significado de la idea. La **suavidad** consiste en el poder de **hacer llegar a los demás la propia simpatía**; en observar los **principios de la verdadera educación**; EN COMPORTARSE CON LOS QUE TENEMOS AL LADO EN LA FORMA QUE DESEAMOS QUE SE COMPORTEN CON NOSOTROS.

EL TACTO Y LA SIMPATIA

El **tacto** es una cualidad **sutil** que representa un papel muy importante en los **asuntos de la vida** y en el **trato social**. El **tacto** se define como una ‘***peculiar aptitud o habilidad que hace que uno se conduzca exactamente tal como las circunstancias lo requieren; es la delicadeza de percepción o discernimiento***’. La palabra deriva de *TACTUS*, que significa ‘**tocar**’, y uno de los significados de la palabra es ‘**tocar o sentir**’. Es la manifestación de un **sutil sentimiento, toque o relación**

Desarrollo Profesional

entre uno mismo y los demás. Está también emparentado con el **instinto** o **intuición**. La persona que tiene tacto **roza los sentimientos de los demás o los hace vibrar**, según la oportunidad ; lo difícil es **saber identificar** esa oportunidad. (*PSICOLOGIA DEL ÉXITO*)

La palabra griega *SYMPATHIA* significa, en efecto, ‘**semejanza de sentimientos**’, y una de las definiciones de la palabra inglesa es : ‘*Sentimiento correspondiente al de otra persona; la cualidad o estado de existencia afectado por las afecciones de otros*’. Quizá el término ‘**Simpática Comprensión**’ sea el que mejor exprese el estado elemental correspondiente a la completa manifestación del **tacto**. UNA MEJOR COLOCACIÓN DE UNO MISMO EN EL SITIO DE LOS DEMÁS, ASÍ PODRÍA DEFINIRSE EL TACTO.

TAMBIEN LA OFICINA O LUGAR DE TRABAJO ES NUESTRA PRESENTACION

Los **factores fundamentales** para que nuestra OFICINA se convierta también en una **buena carta de presentación**, son los siguientes :

- 1) La **DECORACION**. (El buen gusto).
- 2) La **ILUMINACION**. (Transmisión de sensaciones agradables)
- 3) El **MOBILIARIO**. (La comodidad).
- 4) El **ORDEN**. (Una buena impresión de desempeño personal).

LA ADMINISTRACION DEL TIEMPO

“¿AMAS LA VIDA? PUES NO MALGASTES EL TIEMPO, PORQUE ES LA TELA DE LA VIDA”.

Benjamin Franklin

La **administración del tiempo** es, hoy, una de los temas claves del mundo laboral, aunque la importancia de esta cuestión no es nueva en absoluto. Bien lo revelan estas palabras:

‘Aquel que prepara las cosas que tiene que hacer durante el día, y luego se atiene a ese plan, lleva consigo el hilo que le guiará a través del laberinto de una vida ocupada. Pero allí donde no se traza plan alguno, donde la disposición del tiempo se deja exclusivamente en manos del azar, no tarda en reinar el caos’.

Esta cita no es de ningún autor contemporáneo, especialista en el manejo del tiempo, sino de uno de los más célebres escritores **del siglo pasado**, el francés **Víctor Hugo**.

Es importante señalar que el buen uso del tiempo **va mucho más allá** de nuestro trabajo.

El gran escritor argentino **José Ingenieros** lo expresó así : ***‘Nada hay que iguale el valor del tiempo. El dinero mismo no puede comparársele, pues éste vuelve y aquél no; en una vida se pueden rehacer diez fortunas, pero con diez fortunas no se puede recomenzar una vida’.***

(LAS FUERZAS MORALES).

“El tiempo es oro” es, por lo tanto, un **refrán poco preciso**. Si bien el tiempo es la dimensión en la que **se crea y se utiliza** el dinero, es mucho más : es **la propia vida**.

Desarrollo Profesional

Además, vale la pena repetirlo : el tiempo **no se puede comprar**. Ni con todo el oro del mundo. Y no sólo en el terreno laboral. No se puede comprar el tiempo para estar **con la familia, o los amigos, o para cultivarse internamente**. Por eso, *‘el tiempo, por lo común, es algo más que dinero. Porque sea cual sea su fortuna personal, no podrá comprar un minuto más del tiempo que tengo yo, o del que tiene el gato echado frente a la chimenea’*. (HOW TO LIVE ON 24 HOURS A DAY)

“Todos tenemos **la misma cantidad** cada día, y sólo algunos **sabemos sacarle** verdadero partido. El tiempo no se puede **ganar**, pero sí se puede **perder**. Lo que debemos aspirar es a **emplearlo mejor**”. (EL ARTE DEL TIEMPO).

Este es un principio muy importante : no podemos **gestionar el tiempo**, lo único que podemos hacer es **gestionarnos a nosotros mismos** en relación al reloj: es decir, **organizarnos inteligentemente**.

Para ello, debemos comenzar por comprender **dos** puntos importantes :

- 1) El tiempo es el **único bien real** que tenemos.
- 2) El tiempo no es algo vago, general, es el **ahora**, es el **presente**, es el **hoy**.

Porque EL AYER ES UN CHEQUE SIN FONDOS, EL MAÑANA ES UN PAGARE, pero EL HOY ES EL EFECTIVO QUE DEBEMOS APROVECHAR.

Por lo tanto, *‘Quien gana tiempo, lo gana todo’*. No hay que malgastar el tiempo. Una vez pasado, no se puede volver a tener; **se va para siempre**. El tiempo, usado con acierto, nos puede proporcionar no sólo **dinero**, sino, además, la **realización de nuestros sueños y el logro de nuestros objetivos**.

LA ADMINISTRACION DEL TIEMPO Y LA VELOCIDAD

La primera cuestión en torno a la **administración del tiempo** es el concepto de **velocidad**, que no es sinónimo de hacer las cosas ‘**a los apurones**’.

La importancia de la **velocidad** la ilustró **Lewis Carroll** hace muchos años, con curiosas palabras, y mejor que muchos especialistas, en su obra ‘**ALICIA EN EL PAIS DE LAS MARAVILLAS**’, cuando dijo : **“TIENE QUE SER MUY RAPIDO PARA MANTENERSE EN EL MISMO PUESTO. PERO SI QUIERE LLEGAR A OTRA PARTE, DEBE IR DOS VECES MAS RAPIDO”**.

Ninguna definición actual puede superar esta frase literaria escrita hace tantos años.

EL VALOR DE LOS MINUTOS

Es necesario aprovechar los ‘**cuartos de hora**’, y hasta los minutos.

“Recomiendo que se tenga cuidado con los minutos, pues las horas se cuidan solas”, decía **Lord Chesterfield**, autor también de la popular frase : **‘APRENDE A CONOCER EL VERDADERO VALOR DEL TIEMPO : NUNCA DEJES PARA MAÑANA LO QUE PUEDES HACER HOY’**.

Conviene recordar que los **minutos perdidos** pueden formar un **total abrumador** al cabo de los **años**.

Si ganamos, por ejemplo, **15 minutos todos los días**, administrando mejor nuestro tiempo, al año habremos ganado **toda una semana**.

UNA VIEJA PLEGARIA INGLESA

TOMA TU TIEMPO PARA LA AMISTAD - ES EL CAMINO A LA FELICIDAD.

TOMA TU TIEMPO PARA SOÑAR - ES TU VEHÍCULO PARA LLEGAR A UNA ESTRELLA.

TOMA TU TIEMPO PARA AMAR Y SER AMADO - ES EL PRIVILEGIO DE LOS DIOSES.

TOMA TU TIEMPO PARA MIRAR A TU ALREDEDOR - ES UN DÍA DEMASIADO FUGAZ PARA EL EGOÍSMO.

TOMA TU TIEMPO PARA REÍR - ES LA MÚSICA DEL ALMA.

LA ADMINISTRACION DEL TIEMPO (II)

***“LOS DIAS SON LARGOS Y FATIGOSOS PARA
QUIEN DESCONOCE EL VALOR DEL TIEMPO”.***

Wolfgang Goethe

***“MALGASTE EL TIEMPO, Y AHORA EL
TIEMPO ME MALGASTA A MI”.***

William Shakespeare

METODO PARA MANEJAR EL TIEMPO ADECUADAMENTE:

1) **Planificar**. Hacer una lista de objetivos a cumplir.

Todos los expertos dicen que los **minutos más productivos** del día son los dedicados a **planificar**. Así, 20 minutos diarios de **planificación** pueden ayudarle a **ahorrar una hora**, hacerlo **diariamente** le ahorrará **5 horas a la semana**, lo que significa **250 horas al año**, más de **2 semanas extra de tiempo** para alcanzar sus objetivos.

2) **Priorizar**. Decidir cuáles de ellos son los más importantes para que encabecen la lista.

Ya que “nada es más fácil que estar **ocupado**, y nada más difícil que ser **efectivo**”. (*LA TRAMPA DEL TIEMPO*).

“Nunca se repetirá lo suficiente: deben **fijarse prioridades**. Algunas personas **llevan a término** todas las tareas posibles que aparecen en su lista, logrando un elevado porcentaje de tareas **realizadas**, pero su efectividad es **baja** debido a que las tareas desempeñadas en su mayoría son de una **prioridad ‘C’**”. (*HOW TO GET CONTROL OF YOUR TIME AND YOUR LIFE*).

3) **Agendar**. Determinar **cuándo** se hará cada uno de los puntos.

Desarrollo Profesional

La clave **no** es dar prioridad a lo que está en la agenda, sino **ordenar** en la agenda las prioridades.

4) **Hacer el seguimiento**. Hacer las cosas de acuerdo a lo planeado y **verificar** los pasos de cada objetivo. (MANAGEMENT).

PREVENIR NO SOLO ES MEJOR QUE CURAR, SINO QUE TAMBIEN ES GANAR TIEMPO.

“Si **prevé** las crisis y **toma ciertas medidas** para evitarlas o **enfrentarse** a ellas, estará **invirtiendo sabiamente** su tiempo. Las cosas muy rara vez evolucionan hasta el nivel de una crisis **sin alguna advertencia previa**. Un poco de **previsión** y de **mantenimiento preventivo** le asegurarán que pasará su tiempo dedicado **al logro de sus metas**, en vez de pasarlo **reaccionando a las crisis**”. (WORKING SMART).

NO CONFUNDA BUENA ADMINISTRACION DEL TIEMPO CON APURO

El apuro, aunque parezca lo contrario, **no** es muy práctico. *‘Voy despacio, pero así nunca desando lo andado’*, decía **Abraham Lincoln**, quien justamente **no** se caracterizaba por llevar una vida ociosa.

Aun así, éste el aspecto **menos importante** de ‘vivir apurado’. La consecuencia más dramática es el **daño a la salud**.

Los cardiólogos californianos **Meyer Friedman** y **Ray Rosenman** observaron que los pacientes aquejados de **enfermedades cardíacas** eran víctimas de la “**enfermedad del apuro**”. Su problema, según el doctor **Friedman**, “*se origina en un deseo insaciable de lograr demasiado o de participar en demasiadas cosas en el tiempo disponible*”.

ESCRIBIR ES UN EXCELENTE RECURSO PARA ORGANIZAR MEJOR EL TIEMPO.

Un buen método para la buena administración del tiempo es el de **escribir** las tareas a realizar e ir las encarando **una a una**. Este es el método preferido del empresario y escritor **Mark McCormack**: “He aprendido a separar mis emociones vinculadas con el trabajo, así como mi día laboral. Lo **escribo todo** y como dejo mis notas donde sé que aparecerán en el **lugar correcto** y en el **momento oportuno**, una vez que he anotado algo **lo olvido**. El resultado final es que **cuando dejo de trabajar, también dejo el stress** relacionado con el trabajo”. *(LO QUE NO LE ENSEÑARON EN HARVARD)*.

DIVIDE Y VENCERAS

Al **concentrarnos** en una sola tarea por vez, no sólo administramos bien el tiempo, sino que ganamos en **eficiencia**.

Los **ejemplos gráficos** de este principio pueden encontrarse hasta en el **deporte**.

“Los atletas exitosos saben que deben ejercer una práctica mental específica para funcionar al **máximo** de sus posibilidades. Un golfista debe ocuparse de cada golpe **por separado** y no desconcentrarse a causa del grueso error cometido en el agujero **anterior**, que lo llevó a perder un golpe simple. Lo mismo se aplica a jugadores de tenis, quienes deben considerar **cada jugada** como una **entidad totalmente diferente**, sea un saque magistral que lo condujo a un cinco-cero o una tensionante jugada que le permitirá salvar un *match point*. Si vivimos cada día como **una entidad diferente nos liberamos** de los **contratiempos del pasado** y evitamos las atemorizantes expectativas del futuro. Esta fue la

Desarrollo Profesional

política que adoptó el explorador **Robert Swann** cuando encabezó la exitosa expedición al **Polo Sur**. “*Para protegernos del desaliento*”, escribió, “*adoptamos una regla básica: cada día era considerado en forma totalmente separado y por sí mismo*”. (MENS SANA).

Napoleón Bonaparte adjudicaba su increíble capacidad de trabajo al siguiente método o actitud: “Cuando he terminado con un tema, **cierro** el compartimiento y **abro** otro, de manera que mis diversas tareas **nunca se superponen** y no me producen confusión ni fatiga”.

La regla más esencial para **trabajar eficazmente**, es, pues: hacer **cada cosa a su tiempo, a fondo, sin prisa y sin agitación**.

DIVIDE Y VENCERAS... CON COLOR.

Una forma de mejorar un plan diario consiste en **utilizar el color**. Escriba en **varios colores**, o subraye los asuntos a tratar con **diversos colores** que representen **prioridades y niveles de importancia**. (COMO GANAR UNA HORA EXTRA CADA DIA).

LA ADMINISTRACION DEL TIEMPO Y LAS GRANDES FIGURAS DE LA HISTORIA

Quizá no haya excepciones a esta regla : todo hombre que ha dejado una huella en el mundo, vivió su vida con **intensidad**, usando el tiempo al **máximo de sus posibilidades**.

Por citar sólo un ejemplo, vaya el del gran científico **Charles Darwin**.

“Un rasgo de su carácter - contó el **hijo de Darwin** refiriéndose a su padre - era su **respeto al tiempo**. Jamás olvidada **cuán precioso es...**, nunca desperdiciaba algunos minutos, si se le presentaban, aun creyendo que

Desarrollo Profesional

no merecían la pena de dedicarlos al trabajo...; todo lo ejecutaba **rápidamente**, con una especie de contenido ardor”. (*VIE ET CORRESPONDENCE DE CHARLES DARWIN*)

Solemos pensar o decir : ‘*Sólo faltan diez minutos para ir a comer y no hay tiempo de hacer nada*’. Sin embargo, con los momentos que el común de las gentes desperdicia, labraron su porvenir grandes figuras de la historia.

Enriqueta Beecher Stowe escribió su obra maestra, ***LA CABAÑA DEL TIO TOM***, entre los cotidianos apremios de la vida de familia, y leía diariamente una página de la ***INGLATERRA***, de **Froude**, mientras ponían la mesa para comer.

El gran poeta y escritor norteamericano **Henry Longfellow**, cuya producción artística es muy numerosa, tradujo el ***INFIERNO*** del Dante a intervalos de diez minutos, mientras se calentaba el café, y en esta tarea perseveró años enteros, hasta terminarla.

El gran filósofo y economista **John Stuart Mill** era dependiente de la ‘*Casa de la India Oriental*’, y en esas condiciones **encontró tiempo** para escribir sus más celebradas obras.

Cuando **Michael Faraday** trabajaba en el oficio de encuadernador, **empleaba los descansos** en experimentos científicos. Cierta vez escribió a un amigo suyo : ‘Lo que yo necesito es tiempo, y ojalá pudiese comprar por poco precio las horas, o mejor dicho, los días que los modernos caballeretes malgastan en la ociosidad’.

El naturalista alemán **Alejandro de Humboldt** estuvo **tan atareado** durante **toda su vida**, que le era preciso ocuparse **por la noche y de madrugada** en sus trabajos científicos, mientras los demás dormían.

George Stephenson, el inventor de la locomotora, **aprovechaba los instantes** como si fuesen **granos de oro**. Se educó a sí mismo y muchos de sus mejores inventos se engendraron **en ratos hurtados al ocio**, y aprendió la aritmética **por las noches**, cuando era maqui -

Desarrollo Profesional

nista.

El médico **Mason Good** tradujo al poeta romano **Lucrecio mientras iba en su mula** a visitar a los enfermos. **Darwin** aprovechó, para la mayor parte de sus obras, los pensamientos que escribía en pedacitos de papel, **dondequiera que se encontrase**. **Jacobo Watt**, el célebre inventor de la máquina de vapor, aprendió química y matemáticas **mientras estuvo de operario en el taller** de un fabricante de instrumentos de precisión.

LA INICIATIVA

‘LA INICIATIVA ENSEÑA A ACTUAR, Y NO A HABLAR’.
Séneca (s. I d.C.)

La **iniciativa** se define como la **acción de adelantarse** a los demás en la **palabra** o en la **acción**.

Un periodista le preguntó al multimillonario griego **Aristóteles Onassis** cuál era el **secreto de su éxito**. ‘¿*Ve esa lámpara ?*’, le dijo abruptamente el interpelado. ‘*Sí*’, replicó el periodista. ‘**Pues yo la vi primero**’, fue la tajante y gráfica explicación del señor **Onassis**.

Muchos autores destacan que la **iniciativa** consiste en **hacer lo que es necesario hacer sin que nos lo manden ni insinúen**.

De aquí que para tener lo que se llaman **felices iniciativas**, sea necesario **haber alcanzado un nivel bastante superior de perfeccionamiento individual**, para **discernir** lo que en la particular labor de la profesión u oficio es **susceptible de mejora, simplificando los métodos y acortando los procedimientos**, de suerte que en **menos tiempo y sin tanto trabajo**, puedan obtenerse **iguales o mayores resultados**.

‘La **iniciativa, acertada y conveniente**, nos **empuja un paso más hacia adelante** y abre la **puerta de la siguiente etapa de prosperidad**.

Aparte de la **honradez**, no creo que haya nada **tan favorable** para el éxito como la **vigorosa iniciativa**, que denota **voluntad enérgica, conocimiento pleno, determinación resuelta, esperanza firme**, con todas aquellas prendas y circunstancias personales derivadas del **perfeccionamiento individual**’. (*PERFECCIONAMIENTO INDIV.*)

Desarrollo Profesional

La **iniciativa** también puede ser considerada como un **pensamiento orientado hacia la acción**.

Una persona es **ACTIVA** cuando posee una **TENDENCIA ASIDUA A DESCUBRIR, A BUSCAR O A CREAR LAS OCASIONES DE OBRAR**. Por lo tanto, una persona **no es activa por moverse mucho o por reaccionar con vivacidad**, como se cree vulgarmente, sino por el **impulso interior** que siente de **emprender seriamente** tareas útiles, de **afrontar riesgos**, de **remontar obstáculos** y de **aportar iniciativa**.

EL VALOR DE LA INICIATIVA.

La **iniciativa** es la **sal de las grandes empresas** : ya sea que se trate de una aventura **científica, artística, comercial**, etc.

Desde el **descubrimiento de América** hasta la **invención del microchip**, desde la **pintura de la cúpula de la Capilla Sixtina** hasta el **lanzamiento de la Coca-Cola o de McDonald's**, la iniciativa implica el **impulso de adentrarse** en un nuevo territorio, de **explorar** otras posibilidades, de **hacer lo que todavía no se hizo**, o de **hacerlo mejor**. En una palabra, es **seguir la intuición** de que **se debe actuar sin tardanza**.

El espíritu de iniciativa, en líneas generales, es ver la vida como **‘ALGO QUE ME TOCA HACER’**, en lugar de verla, simplemente, como **‘ALGO QUE ME SUCEDE’**.

Porque la **decadencia**, tanto a nivel **individual** como **colectivo**, EMPIEZA CUANDO NOS PREGUNTAMOS **QUÉ VA A PASAR**, EN VEZ DE **QUÉ VAMOS A HACER**.

La iniciativa también es la **disposición a cambiar a tiempo**. Es decir, comprender que es necesario **"cambiar para que las cosas cambien"**. (*CAMBIO*).

La iniciativa es particularmente importante en nuestros días, donde tanto en el terreno del individuo como en el

Desarrollo Profesional

de las empresas, los especialistas reconocen que “YA NO SON SOLO LOS GRANDES LOS QUE SE COMEN A LOS PEQUEÑOS, SINO TAMBIEN LOS RAPIDOS A LOS LENTOS”.

DE QUÉ MANERA LA INICIATIVA LLEVA AL PROGRESO.

"El hombre que experimenta un **mayor crecimiento personal** como resultado de cierta circunstancia fortuita, quizá de cualquier manera estaba preparado para madurar. Pasteur decía que **la suerte favorece a la mente preparada**. El hombre derrotado por las circunstancias quizá pudo triunfar **de haber estado hecho de otro material**. Todos conocemos a individuos cuya **madurez y aprendizaje** sólo pueden explicarse en términos de un **impulso interno**, de una **curiosidad**, de un **elemento de búsqueda y exploración** en su personalidad. El capitán **William Cook**, célebre explorador, declaraba: *"Yo... tenía la ambición no sólo de llegar más lejos de lo que jamás había llegado antes hombre alguno, sino de llegar hasta donde le fuese imposible llegar a cualquier hombre"*. De la misma forma que la **inquieta búsqueda** de Cook lo llevó a recorrer la faz de la Tierra, otros hombres **se embarcan en odiseas de la mente y el espíritu**". (*EXCELLENCE*).

Y se embarcan **aun cuando las condiciones internas y externas no sean las óptimas**.

Para poner sólo un ejemplo notable : **Charles Goodyear** carecía de formación científica, y no tenía **más que instrumentos rudimentarios**, como un **fogón de cocina**, para hacer sus experimentos. Pero tenía **fe ciega en su búsqueda** del proceso de **vulcanización del caucho**, y **persistió a pesar de sus necesidades económicas** y los **contratiempos personales**, hasta que **descubrió el proceso**.

Desarrollo Profesional

LA INICIATIVA ES TAMBIEN AVANZAR POR SOBRE EL 'NO SE PUEDE' O EL 'YO NO PUEDO'.

"He ahí la medida de **nuestras obligaciones** para **triunfar** en la **lucha por el éxito**: está representado por la **proporción de 'NO PUEDO'** que utilicemos". (*LA LUCHA POR EL ÉXITO*)..

Lo que caracteriza a las personas exitosas es un **deseo irresistible de hacer que las cosas ocurran**. (*TACTICS: THE ART AND CIENCE*)

Por lo tanto...

HÁGALO Y TENDRA EL PODER.

"**Empiece haciendo lo que pueda fácilmente**, luego **avance** a través de **pasos fáciles** haciendo **lo más difícil que sigue**".

¿Cómo puede ser posible que el acto de HACER algo genere el PODER para hacerlo ?

Una respuesta llega de los **psicólogos**. Los psicólogos más conservadores dicen que una persona nunca usa más que la MITAD de su capacidad real. Otros dicen que sólo operamos en una DECIMA PARTE de nuestra capacidad. Así, dependiendo de aquello en lo cual el psicólogo está en lo cierto, lo **mínimo** que usted puede realizar es el **doble** y puede llegar a DIEZ VECES esa cantidad. De modo que si todo el mundo **opera normalmente** a **sólo una fracción** de su potencial, cada uno de nosotros podría realizar mucho más tan sólo **TRATANDO**, tan sólo **HACIENDO**". (*SU MENTE CONSTRUCTIVA*).

LA INICIATIVA (II)

***"LA NATURALEZA ESTÁ SIEMPRE EN ACCION Y
MALDICE TODA NEGLIGENCIA".***

Wolfgang Goethe

INICIATIVA Y COMPETENCIA.

"La **iniciativa es todo** lo que la competencia **no es**. Cada desafío que acepte, cada problema que resuelva, **requiere una iniciativa personal**. La **iniciativa** produce una **confianza en sí mismo**, gracias a la cual USTED se fija SUS propias normas, en tanto que la competencia con los demás significa que USTED permite que **otros** le fijen SUS metas, SUS valores, SUS recompensas". (LA UNIVERSIDAD DEL ÉXITO).

NO HAY NADA QUE PUEDA OCUPAR EL SITIO DE LA INICIATIVA PERSONAL en la vida de un individuo. Esta es la razón por la cual **concedemos un valor tan elevado a la iniciativa** y al individuo que ha **sabido desarrollarla**. (BEYOND SUCCES AND FAILURE).

LA INICIATIVA SUELE CONVERTIRSE EN LA SOLUCION DE LOS PROBLEMAS.

Al enfrentarnos a una situación **peligrosa** o **desesperante**, ANTE TODO, HAY QUE ACTUAR. Pues si el **temor tiende a inhibir nuestras actividades**, no hay que secundarlo con la **inacción**, sino al revés, **vencerlo por la actuación**. Un valiente **explorador del Polo Norte**, extraviado en aquellos interminables hielos, **debió a esto su salvación**. Al no acertar con su campamento, en lugar de **angustiar en la inacción**, empezó a **levantar montones de hielo de trecho en tre-**

Desarrollo Profesional

cho. Estos le sirvieron de **orientación parcial** en sus diversos tanteos, **hasta que por fin encontró el campamento.** (*CONTROL CEREBRAL Y EMOCIONAL*).

LA INICIATIVA ES UNA FORMA DE PODEROSA AUTOAYUDA.

Así lo define el célebre pensador **Edward de Bono**:

"La **autoayuda** es una **combinación de actitudes, expectativas, aptitudes, organización y conocimiento.**

"La **actitud** es lo opuesto a la **aceptación pasiva** y a la **esperanza** de que alguien **lo hará todo por nosotros.** La **actitud** es **disponerse a hacer algo por uno mismo y por la comunidad** aunque, al principio, los pasos **sean muy pequeños**". (*LA REVOLUCION POSITIVA*).

SEIS CLAVES PARA ASUMIR UNA POSICION POR SI MISMO:

- | | |
|---|--|
| 1. No pida permiso. | Hágalo. |
| 2. No dé cuentas. | Verifique las cosas consigo mismo, no con los demás. |
| 3. No se recrimine a sí mismo. | El síndrome de la oportunidad perdida le impide seguir avanzando. |
| 4. No diga 'debería' o 'no debería'. | Pregunte, ' ¿por qué? ' o ' ¿por qué no ? ' |
| 5. No tema decir sí o no . | Actúe de acuerdo con lo que piensa y siente. |
| 6. No se ponga por completo en manos de otra persona. | Sea autónomo. |

(*SHIFTING GEARS*).

Desarrollo Profesional

LA INICIATIVA INCLUYE EL CAMINAR HACIA EL PELIGRO.

Herbert N. Casson, a quien el famoso editor **B.C. Forbes** llamó *‘el escritor más capaz sobre negocios y hombres de negocios de toda Gran Bretaña’*, es el autor de una célebre obra titulada *‘TIPS ON LEADERSHIP’*.

Uno de los muchos principios útiles que difundió **Casson** en su obra era : **‘CAMINE HACIA EL PELIGRO’**.

Las cualidades de **iniciativa y liderazgo** se revelan claramente en la **vida animal**. Ante el **primer signo de peligro**, el líder de la manada **sale del grupo, se aparta de los demás**, y **CAMINA HACIA EL PELIGRO**.
¡Siempre ! ¡O no continuará siendo el líder ! (SU MENTE CONSTRUCTIVA).

EL ESPIRITU DE INICIATIVA IMPLICA UNA ACCION CONTINUA.

Quien esté **falta de iniciativa**, por muy excelentes que sean las demás circunstancias que en él concurran, se parecerá a un magnífico automóvil **parado por falta de motor**. El aspecto de la carrocería es muy hermoso, pero de nada sirve hasta que **la ponga en veloz marcha el motor**.

Ya dijeron los antiguos que **‘ERRANDO, ERRANDO, DEPONITUR ERROR’**, esto es, que **a fuerza de equivocarse se aprende a acertar**, con tal de que haya **firme voluntad de no reincidir** en la misma equivocación.

Hay gente que no quiere cometer errores, Y ESE ES SU ERROR.

LA PERSONA QUE HACE PUEDE EQUIVOCARSE. LA QUE NO HACE, YA ESTÁ EQUIVOCADA.

Dejarse llevar por el temor es ESPERAR. Y esperar SIGNIFICA DEPENDER DE OTROS.

Desarrollo Profesional

Por supuesto, **superar el temor** no implica **falta de prudencia**, de **sentido común** o de **reflexión**. EL ESPIRITU DE INICIATIVA debe ir unido siempre UNIDO A LA DUDA METODICA.

BUSQUE LO QUE DESEA EN LA ACCION Y EL MOVIMIENTO.

‘Cuando se pierde la **libre iniciativa**, desaparece el **carácter**.

‘Si has aprendido a **querer**, y **sabes** lo que quieres, no te detengas en **buscar fuera de ti** los medios para ejecutarlo. Ninguna escuela, ninguna secta, ninguna camarilla, podrá **sentir como tú, intensamente**, el ideal de arte, de verdad, de justicia, que **tú mismo has concebido y que sólo tú puedes realizar**. Poeta o filósofo, apóstol o artesano, **ten confianza en ti mismo**, no sigas rutas ajenas, no subordines tu voluntad a otras voluntades, no te ampares de sombras que empañan, ni persigas protecciones que atan. De los que saben más, **aprende, sin imitarlos**; de los que ofrecen más, **apártate, no pidas**. Si eres **capaz de realizar** tu ideal, **no los necesitas**; si eres impotente, **nadie te capacitará** para realizarlo. **Quiere, quiere con firmeza, con toda tu mente y con todo tu corazón**, poniendo en querer **lo mejor de ti, la fe de tus fuerzas morales**’. (LAS FUERZAS MORALES).

Todo **progreso** es **variación** e implica **rebeldía**.

‘Para el **perfeccionamiento humano** son inútiles los tímidos que viven **rumiando tranquilamente**, sin arriesgarse a tentar nuevas experiencias; son los **innovadores los únicos eficaces**, descubriendo un astro o encendiendo una chispa. Podrá ser **más cómodo** no equivocarse nunca que errar muchas veces; pero **sirven mejor** a la humanidad los hombres que, **en su inquietud de renovarse, por acertar una vez, aceptan los inconvenientes de equivocarse mil**’. (LAS FUERZAS MORALES).

LA INICIATIVA (III)

‘SI TODOS HICIERAMOS LAS COSAS QUE SOMOS CAPACES DE HACER, NOS ASOMBRARIAMOS LITERALMENTE A NOSOTROS MISMOS’.

Thomas A. Edison

LA INICIATIVA CON LOS DEMÁS ES AVERIGUAR E IR...

He aquí un método sencillo de lograr que **otra persona haga lo que usted quiere que haga**. Para hacer esto, usted... **¡VAYA !**

Averigüe **dónde está la atención** del otro.

Averigüe **dónde está el interés** del otro.

Averigüe **dónde están las creencias** del otro.

Averigüe **dónde están los deseos** del otro.

Y...

VAYA... **DONDE ESTÁ EL NEGOCIO.**

VAYA... **DONDE ESTÁ EL DINERO.**

VAYA... **DONDE ESTÁ LA GENTE.**

VAYA... **DONDE ESTÁ LA ACCION.**

VAYA... **DONDE ESTÁ LA DIVERSION.** *(ESTA ES SU AYUDA...)*

¿A QUÉ TIPO PERTENECE USTED ? (OJALÁ QUE A NINGUNO).

Algunas personas son como las **carretillas** - no sirven **si no se las empuja.**

Algunas son como los **barriletes** - se pierden en el cielo **si no se las sujeta.**

Algunas son como **canoas** - hay que **impulsarlas mediante la remada.**

Algunas son como **pelotas de fútbol** - es imposible **adivinar hacia dónde saltarán.**

Desarrollo Profesional

Algunas son como **globos** - están llenas de viento, y es **probable que exploten si no se las maneja con cuidado**. Algunas son como **tractores** - no sirven **si no se las arrastra**.

UN EJEMPLO DE INICIATIVA INDECLINABLE.

Thomas Edison perdió en un incendio un laboratorio que valía millones de dólares, que, además, no tenía asegurado. “*¿Que hará usted en el mundo?*”, le preguntaron. “*Comenzaremos a reconstruirlo mañana por la mañana*”, respondió.

Como se ve, el gran inventor continuaba manteniendo una **actitud agresiva** en las **condiciones más difíciles**, estaba decidido a **persistir en sus objetivos**, a pesar del golpe. Y gracias a esta actitud de “**buscador de metas**”, tuvo la **buena suerte de no sentirse nunca** infeliz a causa de las pérdidas.

EL TERMOMETRO Y EL TERMOSTATO.

Muchas personas **semejan un termómetro**. **No cambian nada. No controlan nada**. Estas personas, como un termómetro, **son afectadas por lo que ocurre**. Como un termómetro, lo que ocurre, dentro del alcance de su comprensión, **se revela en sus rostros**. Pero como un termómetro, estas personas **no hacen nada respecto a lo que ocurre**.

Otras personas son como un **termostato**.

Un termostato está **constantemente alerta** ante lo que ocurre y **hace cuanto sea necesario** para **ajustar las condiciones según un plan predeterminado**. (ESTA ES SU AYUDA...)

Desarrollo Profesional

LA INICIATIVA TAMBIÉN ES SALUD.

En un experimento con los residentes de un geriátrico, a quienes se les hizo responsable del cuidado de plantas para interior, **tomando pequeñas decisiones** respecto a su rutina cotidiana. *"Un año y medio después"* - escribe la autora del experimento - *"quienes cuidaban de sus plantas y tomaban decisiones no sólo se veían más alegres, activos y lúcidos que los integrantes de un grupo similar de la misma institución, a los que no se les habían dado esas responsabilidades y oportunidades de toma de decisión, sino que muchos más de ese grupo aún seguían vivos. En comparación con el otro grupo, hubo menos de la mitad de fallecimientos entre los residentes que cuidaban sus plantas y tomaban sus propias decisiones"*. (MINDFULNESS).

QUÉ SE HA DICHO DE LA INICIATIVA.

‘TOME LA INICIATIVA Y ACTUE. DESPUES SIEMPRE TENDRA TIEMPO DE DISCULPARSE’.

Grace Hopper

***"NADA SE INTENTARÍA JAMAS SI TODAS LAS POSIBLES OBJECIONES DEBIERAN SUPERARSE PRIMERO"*.**

Samuel Johnson

‘VE Y CONVIERTE TUS PALABRAS EN HECHOS’.

Ralph Waldo Emerson

***"NO ES DIGNO DE SABOREAR LA MIEL QUIEN ESQUIVA LA COLMENA POR TEMOR AL AGUIJON DE LAS ABEJAS"*.**

William Shakespeare

***"¡EA, SIGUE MIS CONSEJOS:
APROVECHA TU JUVENTUD,***

Desarrollo Profesional

***APRENDE A TIEMPO A SER PRUDENTE!
EL FIEL DE LA BALANZA DE LA SUERTE
SE MANTIENE POCAS VECES EN SU MEDIO.
TIENES QUE SUBIR O BAJAR, TIENES QUE
MANDAR Y GANAR,
O SERVIR Y PERDER, SUFRIR O TRIUNFAR.
¡SER YUNQUE O MARTILLO!''.*** Wolfgang Goethe

***‘NO ESPERES EL TURNO PARA NADA ; ANDA,
PONTE EN CAMINO Y EL TURNO TE SALDRA AL
PASO’.*** James Garfield

***‘EL MUNDO LE ABRE PASO AL INDIVIDUO QUE
SABE ADONDE VA’.*** Orison Swett Marden

LA COMUNICACION

"NO BASTA ESCUCHAR LO QUE CADA CUAL DICE, SINO QUE ES PRECISO DESCUBRIR LO QUE PIENSA Y POR QUÉ LO PIENSA".

Cicerón (s. I a. C.)

LA COMUNICACION ES EL ACTO CENTRAL DE LA VIDA HUMANA.

La comunicación es posible, entre los hombres, porque todas las cosas, externas o internas, son **representables**.

Pero el hecho de **representar**, para otros, las cosas externas o internas, **no** es un proceso simple. *‘Una de las cosas más difíciles del mundo’*, escribió Lewis Carroll en su libro **‘ALICIA EN EL PAIS DE LAS MARAVILLAS’**, *‘es transmitir las ideas con exactitud de una mente a otra’.*"

Llamamos genéricamente **proceso de comunicación** a los fenómenos de **intercambio de información**". (LOGICA DE LA PERSUASIÓN)

Estos fenómenos se dan en **dos pasos** :

- 1) Hay que **comprender** y **transmitir** una **situación** o **hecho**.
- 2) Hay que **escoger** y **transmitir bien** los **diferentes signos** que pueden **expresarla**.

Pero la comunicación no es solamente un intercambio de información, sino una **comunidad de significados**.

En el contacto entre dos o más personas, también se intercambian o crean **impresiones** y **actitudes**.

La comunicación es, además, una **concordancia emotiva**.

Desarrollo Profesional

Es el **hilo invisible** que **une** o **desune** a los seres humanos.

Bien puede decirse que la comunicación es una ACCION. Algunos investigadores sostienen que no podemos NO COMUNICAR, y que **todo comportamiento** puede comprenderse como un acto de comunicación.(LA NOUVELLE COMMUNICATION)

LOS 4 ELEMENTOS de toda comunicación (no por conocidos bien manejados), son :

(Figura)

EMISOR, RECEPTOR, CANAL, MENSAJE.

LOS DOS MOTIVOS BASICOS DE LA COMUNICACION

Existen dos motivos básicos por los cuales nos comunicamos : el **objetivo** y el **subjetivo**.

El **objetivo** se basa en la **imprescindible necesidad** de comunicarse que tienen los hombres, **en todos los aspectos de sus vidas**.

Thomas Watson Jr., presidente de **IBM**, lo expresó así : **"CUANDO HABLO DE COMUNICACION QUIERO DECIR EL SIMPLE PROCESO DE PONER LA INFORMACION QUE UNA PERSONA POSEE, A DISPOSICION DE OTRAS PERSONAS QUE LA NECESITAN..."** (EL ESTILO IBM).

El motivo **subjetivo** responde al hecho de que es **instintivo** que los seres humanos quieran **compartir experiencias** buenas o malas. Queremos que los demás experimenten aquello que nos parece **agradable** o **nocivo**.

LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN

La comunicación humana, además de ser, como ya se dijo, un **proceso indispensable**, es el instrumento que

Desarrollo Profesional

permite la **INFLUENCIA**, un tema que se trata con detalle en el capítulo de LA PERSUASION.

SABER COMUNICARSE ES UNA DE LAS CAPACIDADES QUE CONDUCEN AL ÉXITO

Harry Simmons, en *'COMO ABRIRSE CAMINO HACIA EL ÉXITO HABLANDO'*, luego de más de 25 años de estar trabajando en **administración de empresas y relaciones humanas**, dice que ha encontrado que, con frecuencia, el **éxito** depende tanto de la **capacidad** o **incapacidad** de **expresarse** como de la **habilidad** para **desempeñar el trabajo**.

Otro aspecto de este punto es que la comunicación, al ser también **un modelo mental compartido**, se convierte en un **elemento clave** de **toda tarea colectiva**.

"Las comunicaciones son vitales para la GESTIÓN y constituyen una de las tareas MÁS DIFÍCILES de realizar". (*LES RELATIONS DE TRAVAIL*)

La **importancia** de una **buena comunicación** estriba en que la gente **le teme** o **le escapa** a lo que **no sabe** o **no comprende**.

Desde otro ángulo, conviene señalar que **en toda transacción comercial** rige este axioma : **UN CLIENTE NO JUZGARÁ A UN VENDEDOR POR LO QUE ÉSTE REALMENTE SEPA, SINO POR LO QUE LOGRE COMUNICAR SOBRE AQUELLO QUE SABE**.

UN CHISTE CON TRASFONDO SERIO

Cuando **dos** conversan en realidad son **seis**, ya que cada uno de los dos que dialogan son **tres** personas, a saber: primero, **quien efectivamente es** y apenas se conoce; segundo, **quien cree ser** a sus propios ojos, y tercero, **quien parece ser** a los ojos del interlocutor.

LA COMUNICACIÓN (II)

‘BAJO LA CLAVE ADECUADA, UNO PUEDE DECIR CUALQUIER COSA; BAJO LA CLAVE EQUIVOCADA, NADA VALE. ACERTAR CON LA CLAVE ES LO ESENCIAL’. George Bernard Shaw

LA COMUNICACIÓN CONSIGO MISMO

De la manera en que nos **comuniquemos con nosotros mismos** depende la comunicación **con los otros** o el **exterior**.

Pero la comunicación **con nosotros mismos** también irá determinando nuestra **vida psíquica**, y por lo tanto, el **curso de nuestras acciones**.

Por ejemplo: nuestras **dificultades** aparecen **menos desagradables** o **más soportables** cuando **nos expresamos** que **pueden ser transformadas**.

La **manifestación de las emociones** y los **sentimientos** también depende de **la expresión**. En ese sentido, fueron observados sujetos que sólo podían **sentirse "bien"** o **"mal"**, por **no tener** prácticamente otras palabras para expresar algo diferente.

Al **enriquecer** nuestro **vocabulario**, **enriquecemos** también nuestra **experiencia**. (*PNL Y COMUNICAC.*)

INFORMACION Y CONTEXTO

Cuanto mayor sea la cantidad de **informaciones** transmitidas, más rico será el **contexto**.

El **contexto** se define como todo aquello que es **importante saber** para dar un **sentido cercano** a la exac-

Desarrollo Profesional

titud, a los mensajes que **se reciben** en la comunicación.
(*PNL Y COMUNICACION*)

VIGILE SIEMPRE, EN UN DIALOGO, SU PROPIO RAZONAMIENTO

Muchas veces, lo que llamamos 'razonamiento' no es otra cosa que el proceso por el cual **BUSCAMOS ARGUMENTOS para SEGUIR CREYENDO LO QUE YA CREEMOS.**

En principio, **TRATE HONRADAMENTE DE VER LAS COSAS DESDE EL PUNTO DE VISTA AJENO.**

Para eso, recuerde el consejo de **Benjamín Franklin** :
"EL GRAN SECRETO DEL EXITO EN LA CONVERSACION ES ESCUCHAR MUCHO Y NUNCA PRETENDER QUE SE SABE".

Para que **aparezca espontáneamente** esta humildad, en usted, tenga presente las palabras de **Dale Carnegie** :
"La única razón, por ejemplo, de que no sea usted una víbora de cascabel, es que sus padres no eran víboras de cascabel. La única razón por la cual no besa usted a las vacas ni considera sagradas a las serpientes, es que no nació en una familia hindú a las orillas del Ganges".
(*COMO GANAR AMIGOS...*)

LA COMUNICACIÓN GESTUAL

"Es muy interesante saber que en las comunicaciones personales cara a cara, en el mensaje verbal se transmite **menos del treinta y cinco por ciento del significado.** ¿Qué clase de decisiones ha tomado usted, por ejemplo, basándose en **detalles no verbales** ?

La **investigación** indica que éstos pueden ser algunos de los elementos claves de la **credibilidad**, que, a su vez, son considerados un **factor vital** de la **persuasión**. En resumen, el que usted sea **persuadido** o no puede depender de **detalles no verbales**". (*DIMENSION OF COMMUNICATION.*)

Desarrollo Profesional

NO SIMULAR ES LA NORMA MAS SEGURA PARA UNA BUENA COMUNICACIÓN. Si forzamos nuestro cuerpo en una **postura** que **disimula** nuestro **verdadero estado anímico**, los demás nos pueden ver así: como alguien que está **esforzándose** en **disimular** su **verdadero estado anímico**.

Si al sonreír **no hay** una sólida razón, y la sonrisa es **forzada**, puede producir el efecto contrario: **incomodidad**.

LA PRIMERA IMPRESION

La **primera impresión** suele ser **crucial**. De hecho, por efecto de un estudio sobre centenares de casos diferentes, se calcula que en los encuentros personales no se dispone de más de **dos a cuatro minutos** para **ganar o perder** un contacto. (*CONTACT: THE FIRS FOUR MINUTES.*)

La **primera impresión** es el ejercicio de **observar los movimientos**, las **expresiones faciales**, la **apariencia general**, **escuchando las palabras** y el **tono de voz**, y construyendo **con todo esto** una **imagen o perfil** específico.

Tras un estudio realizado con **quinientos ejecutivos**, se determinó que la **habilidad comunicativa**, como **factor** para el **éxito en los negocios**, ocupa el **segundo** lugar después del **conocimiento específico del trabajo**.

(*TRAINING HUMAN RESOURCE DEVELOPMEN*)

"Está científicamente comprobado que cuando se conoce por primera vez a una persona, la **forma en que se dice algo** y el **aspecto** que uno tiene al decirlo, son mucho más importantes que las palabras **que de hecho se pronuncian**".(*LA PRIMERA IMPRESION*)

Después del aspecto, la gente **atiende** a lo que OYE.

"Cuando usted habla, emite una voz con **determinadas características**, como la **rapidez**, la **altura**, el **tono** y la **articulación**, elementos todos que le dan a la otra persona **más información** sobre usted. Su **voz** -sin atender pa-

Desarrollo Profesional

ra nada a las palabras - puede transmitir hasta un **treinta y ocho por ciento** del **significado** en las conversaciones cara a cara". (*LA PRIMERA IMPRESION*)

El **último lugar**, sorprendentemente, lo ocupan las **palabras** por sí mismas, que llegan a transmitir un **7%** del significado.

La **voz** puede revelar la **personalidad general** y ciertos estados, por ejemplo, el **cansancio** o la **ansiedad** excesiva.

Para comenzar una conversación necesitamos un **punto de partida** que nos ayude a '**romper el hielo**'; es aconsejable que sea **algo positivo**, ya que lo **último** que la gente quiere escuchar de un extraño, por ejemplo, es un comentario acerca de lo **ruidosa** que es la fiesta, lo **poco sabrosa** que es la comida o lo **mal vestidos** que están los invitados". (*HABLAR EN SOCIEDAD*).

Lo primero que hay que hacer al **saludar** a alguien es **olvidarse de los problemas y preocupaciones**, y **sonreír**. No importa cuánto le cueste : **sonría**.

CUANTO MAS **CONGRUENCIA** HAYA ENTRE **LO QUE DICE** Y LA **FORMA** EN QUE LO DICE, MAS **FAVORABLE** SERA LA **PRIMERA IMPRESION** QUE CAUSE. (*LA PRIMERA IMPRESION*)

Cualquier desliz - un **sarcasmo**, un **mal contacto visual**, una **sonrisa inoportuna** - puede producir una **contradicción** que la otra persona puede tomar como **duda**, y convertir así la entrevista en un **hecho negativo** para nosotros.

LA IMPORTANCIA DE LA VOZ

La **voz humana** puede afectar **fisiológicamente** a las personas, y por eso son tan importantes los matices del sonido.

Se ha comprobado que al hablar **rápido**, puede **acelerársele** el pulso cardíaco a quien escucha, o **au -**

Desarrollo Profesional

mentarle el nivel de adrenalina, o **agitársele** la respiración.

Si se **grita**, puede **subirle** a la otra personas la presión sanguínea.

Si se habla con **calma**, con voz **lenta** y **tranquila**, las reacciones físicas serán también de **calma** y **relajación**.

(LISTENING PROCESS)

La **voz** transmite **emociones**, **estados psicológicos**, **energía**, etc.

La **tensión** y el nerviosismo producen tonos de voz **altos**, porque las cuerdas vocales **se tensan**, y **al tensarse vibran más rápidamente**, dando tonos más **altos**, como en un instrumento musical.

Al hablar **relajados**, los tonos son más **graves** y **resonantes**, porque las cuerdas **reverberan menos**, produciendo un tono más **bajo** y **agradable**. Conviene resaltar que, de acuerdo a experiencias científicas, los tonos **bajos** resultan más **confiables**.

COMPRENDER ES PARTE DE UNA BUENA COMUNICACIÓN, Y COMPRENDER NO ES FÁCIL

Una buena investigación revela:

* Usamos sólo **un cuarto**, aproximadamente, de nuestra **capacidad de escuchar**.

* Usamos sólo **un décimo** de nuestro **potencial de memoria**

* En **ocho horas**, nos olvidamos **la mitad** de lo que hemos oídos.

* Finalmente, olvidamos el **noventa y cinco por ciento** de lo **oído**, **a menos que nos sea recordado después**.

* Lo **poco** que recordamos, a menudo lo **deformamos**.

(LISTENING BEHAVIOR)

La **deformación** proviene de los **filtros socio-económicos, culturales y raciales** que tenemos en la **mente**.

LA COMUNICACIÓN (III)

“MAL COMUNICACIÓN, MAL RESULTADO”.

Thomas Watson

SABER ESCUCHAR ES PARTE DE LA COMUNICACION

El verdadero escuchar incluye el escuchar '**entre líneas**' - como en la lectura -. Es decir, atender la **congruencia** entre **lo que se dice** y **cómo se dice**. Percibir **cambios** en la **calidad, tono y tensión vocal** de nuestro interlocutor.

Escuchar es **más** que oír. Cuando usted **oye** a alguien, está **recibiendo** un mensaje ; cuando **escucha**, en cambio, está **interpretando** y **analizando** lo que le dicen.

Muchos investigadores, como el doctor **Lyman Steele**, de la **Universidad de Minnesota**, han trabajado de manera especial en este campo. El doctor **Steele** afirma que hay **cuatro pasos básicos** en el proceso de **escuchar** :

1. **Recibir la información** : lo que significa **captarla auditivamente**.
2. **Interpretar la información** : la **ponemos** en nuestra **computadora mental** y la **procesamos**.
3. **Evaluar la información** : vemos cómo lo que se ha dicho **se relaciona** con nosotros o **cómo encaja** en nuestro modo de pensar.
4. **Responder física, intelectual y emocionalmente a lo que se ha dicho**. (*HABLAR EN SOCIEDAD*).

SABER ESCUCHAR ES UN DON QUE ATRAE A LA GENTE. Es un don que **se valora** en cualquier circunstancia.

Cuando un aspirante a la política le solicitó consejo al juez **Oliver Wendell Holmes**, con respecto a cómo lograr ser elegido para un cargo público, éste le escribió :

Desarrollo Profesional

‘Saber escuchar a otros de una manera benévola e inteligente es quizá el mecanismo más eficaz del mundo para llevarse bien con la gente y asegurar su amistad para toda la vida. Son poquísimos los que emplean la ‘magia blanca’ de saber escuchar’.

ES PRECISO QUE USTED SEPA LO QUE LA GENTE QUIERE, LO QUE NECESITA Y LO QUE ES. Y para ello hay que SABER ESCUCHAR.

Recuerde las palabras del gran empresario **Mark McCormack** : **‘EL BATIDO DE LAS MANDIBULAS PROPIAS ADORMECE ESOS DOS SENTIDOS TAN IMPORTANTES QUE SON LA VISTA Y EL OIDO’.**

COMUNICAR COHERENCIA : LO QUE SE DICE Y LO QUE SE HACE

HOY POCAS COSAS PUEDEN IMPRESIONAR TANTO COMO LA PERSONA QUE **HACE** LO QUE **DIJO**.

COMUNICAR CORTESIA.

A IGUALDAD DE LOS DEMAS FACTORES, LA **CORTESIA** PUEDE SER EL ARMA **DECISIVA** DE **PERSUASION**.

CAPTAR EL SIGNIFICADO DE LO QUE NO SE DICE

Estar atento a lo que no se dijo. Se puede obtener mucha información prestando atención a lo que se **omite** o se **evita** en una conversación.

NO PRECIPITARSE EN LAS CONCLUSIONES.

No todos **usamos** las **mismas palabras** de la **misma forma**; lo mismo vale para los **gestos**, los **énfasis**, etc.

LA HABILIDAD PARA HACER PREGUNTAS BASICAS

****Para desarrollar o presentar un tema.** Ej. : "¿Cómo haría usted...?"; "¿Qué pasaría si...?"

Desarrollo Profesional

****Para sintetizar:** Las preguntas (si son buenas) **orientan, conducen y ordenan** un diálogo.

****HAGA PREGUNTAS SIMPLES, DE UN SOLO ELEMENTO,** que **no** contengan más de **un** tema.

****Las preguntas auxiliares certifican o profundizan la exploración,** tanto de una persona como de un tema.

****Cuidado :** recuerde que las preguntas pueden molestar **si no se tiene tacto.**

****Haga preguntas que no se respondan con un ‘sí’ o ‘no’.**

****Deje el campo abierto,** induciendo al otro a **explorarse por donde quiere.**

Por ejemplo : en lugar de preguntar : ‘¿Está usted casado ?’, pregunte : ‘*¿Por qué no me cuenta usted algo de su familia... ?*’

CONSEJOS PARA DESARROLLAR UNA BUENA CONVERSACION :

1. CONTROLE SU LENGUAJE CORPORAL Y FACIAL.
2. NO COMENTE CHISMES.
3. ESTÉ SIEMPRE EN CONDICIONES DE HABLAR DE DISTINTOS TEMAS.
4. TENGA SENTIDO DEL HUMOR.
5. NO INTERRUMPA.
6. SEA ALEGRE Y ENTUSIASTA.
7. SEA FLEXIBLE AL DAR SU OPINIÓN. (*Hablar en sociedad*).

12 REGLAS PARA UNA BUENA COMUNICACIÓN TELEFONICA.

1. **SONRIA.** La sonrisa se escucha por teléfono. Haga la voz más cálida y más simpática.
2. **ARTICULE.** No fume ni mastique chicle. Eso perjudica su locución, y hay ruidos inoportunos que llegan al oído del otro.
3. **HABLE LENTAMENTE.** El teléfono no es un equipo de Alta Fidelidad. Dése todas las oportunidades para hacerse comprender.
4. **ESCUCHE.** Cuando el otro habla, hágale saber que lo escucha ('sí', 'ya veo', etc.)
5. **ANOTE.** Eso le permitirá fijar mejor las ideas, y le evita hacer repetir (cosa siempre irritante para el otro).
6. **UTILICE LAS FORMULAS DE CORTESIA.** Introducen 'flexibilidad' en la conversación y mejoran el contacto humano. No las diga demasiado rápidamente.
7. **HAGA PREGUNTAS.** La conversación le parece al otro menos larga si es él quien habla. Cuando contesta, se siente valorado y seguro.
8. **OBTENGA UN 'SÍ'.** Una persona que dijo 'si' se ve obligada a continuar...
9. **USE LA ALTERNATIVA.** Es más difícil decir 'ni lo uno ni lo otro' que decir 'no' dos veces seguidas. '¿Prefiere el modelo pequeño o el grande?'
10. **LLAME AL OTRO POR SU NOMBRE.** Eso también mantiene su atención y lo complace. *(NEGOCIE POR TELEFONO).*

LA COMUNICACIÓN (IV)

COMUNICAR LO QUE UNO QUIERE RECIBIR DEL OTRO O DE LOS DEMAS

Adopte la actitud y la acción que usted quiere que exprese la otra persona.

El **entusiasmo** es más contagioso que el sarampión. También lo son la **indiferencia** y la **falta de entusiasmo**. En cooperación con la **Armada de los EE.UU.**, la **Universidad de Investigación del Lenguaje de Kenyon College** comprobó que cuando a una persona le **gritan**, ésta no puede evitar responder a **gritos**, aun cuando no pueda ver a la persona que le habla.

Se hicieron ensayos por **teléfono** y **conmutador** para determinar el tono de voz **más adecuado** para dar **instrucciones** y **órdenes**. La persona que hablaba hacía preguntas simples, cada una **en un tono de voz diferente**. Invariablemente las respuestas fueron dadas **en el mismo tono de voz**. Cuando la pregunta se hacía en **tono suave**, la respuesta se daba en **tono suave**. Cuando la pregunta se hacía en **tono fuerte**, la respuesta se daba en **tono fuerte**.

El asombroso resultado de estos ensayos, sin embargo, fue el descubrimiento de que la gente en el lado receptor **SENCILLAMENTE NO PUDO EVITAR** ser **influenciada** por el **tono de voz** de la persona que hablaba. **POR MUCHO QUE SE ESFORZÓ, su propio tono de voz subía o bajaba en la misma proporción** en que **subía o bajaba** el de la persona que hablaba. (*COMO TENER SEGURIDAD Y PODER...*)

Desarrollo Profesional

ASUMIR LA ACTITUD QUE ESPERA DE LA OTRA PERSONA.

Recuerde que sus **primeras palabras, acciones y actitudes** invariablemente **dan la tónica**. ‘¿Ha oído alguna vez decir a alguien : *‘**Simplemente no pudimos ponernos de acuerdo. Sin saber por qué, tomamos un camino equivocado ?**’.* *‘**Simplemente no resultó**’,* decimos de una reunión o entrevista que no salió como hubiéramos querido. Cuando tal cosa sucede, casi siempre se debe al hecho de que **empezamos con un tono equivocado**. Tocamos un pequeño acorde de entrada, y luego nos preguntamos por qué la música que siguió era tan triste’.(*COMO TENER SEGURIDAD Y PODER...*)

En su libro **‘INFLUENCIG HUMAN BEHAVIOR’**, el famoso psicólogo **Harry Overstreet** dice que la mejor forma que ha descubierto la psicología de lograr una **respuesta afirmativa** es poner a la otra persona en una **disposición de ánimo afirmativa**. Se logra **creando una atmósfera positiva y afirmativa** en lugar de una negativa.

Por lo tanto, es importante lograr que **su interlocutor diga naturalmente ‘sí’, varias veces**.

Tenga cuidado con las preguntas, porque su pregunta con frecuencia prepara el escenario para la respuesta.

DÉ POR SENTADO QUE SIMPATIZARÁN CON USTED.

Actuar **como si** nos fueran a **encontrar simpáticos**. Cuando uno **está** completamente convencido de que la otra persona se **mostrará amigable**, no se le teme a la gente.

El **miedo** es uno de los **mayores obstáculos** a la **oportunidad de conocer** a la gente **rápidamente** y de **empezar las relaciones sobre una base amistosa**.

Si usted teme que **no le va a gustar** a la otra persona, se

Desarrollo Profesional

encierra dentro de su caparazón como un caracol que piensa que está a punto de ser atacado. Y como nuestras **actitudes** son tan **contagiosas** y ejercen una **influencia** tan grande en la otra persona, ésta también empieza a **retirarse**.

No hay nada más veraz en el campo de las relaciones humanas que esto : Si su actitud básica es la de que otras personas serán **poco amistosas** o de que **‘yo no le gusto a la gente’**, su experiencia **será ésa**. Pero si adopta la **actitud básica** de que **‘la mayor parte de la gente es amistosa, y quiere mostrarse amistosa conmigo’**, su experiencia **será ésa**. (*COMO TENER PODER...*)

En su libro **‘COMO ENTENER NUESTRO MIEDO Y EL DE LOS DEMAS’**, el profesor **Bonaro Overstreet** dice : ‘La persona a quien le sonreímos, nos devuelve la sonrisa. En un sentido, nos sonríe. En un sentido más profundo, su sonrisa revela el **repentino bienestar** que le permitimos experimentar. Sonríe porque nuestra sonrisa le ha dado la sensación de que es **digna de una sonrisa**. La hemos elegido, por decirlo así, **de** entre la multitud. La hemos **diferenciado** y le hemos dado un **status individual**’.

QUE SU PENSAMIENTO NO OCULTE SUS SENTIMIENTOS

‘MUCHAS VECES HE QUERIDO DEJAR DE HABLAR, Y DESCUBRIR QUÉ ERA LO QUE YO REALMENTE CREÍA’. Walter Lippman

EL CONSEJO DE UN GIGANTE

"He desarrollado el hábito de expresarme en actitud de incredulidad modesta, no empleando nunca, si voy a aventurar algo que pueda suscitar controversia, las palabras 'ciertamente', 'indiscutiblemente' o cualesquiera otras de las que se usan para dar un aire de certidumbre a las opiniones; prefiero decir que yo

Desarrollo Profesional

entiendo o concibo tal cosa de esa manera, o que me parece, o que yo diría que, por tales y tales razones, o que imagino que es así, o que así es si no estoy equivocado. Creo que dicho hábito me ha sido muy ventajoso cuando he tenido la oportunidad de inculcar mi opinión y convencer a otros hombres en cuanto a las medidas que, de vez en cuando, me había comprometido a promover". Benjamín Franklin

EL PODER DE LAS PALABRAS

Las **creencias** y las **ideas** se forman con **palabras**, y se las puede **transformar con palabras**.

Las **palabras** determinan también las **experiencias**, **cómo** las vivimos, y hasta **qué son**.

El famoso escritor **Norman Cousins** trabajó con más de **2000 pacientes**. Muchas veces constató que cuando un paciente **era diagnosticado, empeoraba**. Nombres como '**cáncer**', '**esclerosis múltiple**' o '**enfermedad coronaria**' provocaban **pánico** en los individuos, que sentían **depresión e impotencia**, y causaba **impacto** en la **efectividad del sistema inmunológico** del cuerpo.

'Las palabras forman el hilo con el que tejemos nuestras experiencias', dijo acertadamente **Aldous Huxley**

"Pese a toda la práctica que tenemos con las palabras, la mayoría **no las usa muy eficazmente**. Parece que las **palabras** y la **comunicación** pueden ser cosas **muy distintas**. Los tests indican que la persona media **retiene** sólo el **50%** de lo que **acaba de oír** después de una exposición **oral de diez minutos**. Hacia el fin de semana, ese nivel **habrá descendido al 10%**. (PRESENTE SU MEJOR IMAGEN)

Por otra parte, la importancia de las palabras alcanza a nuestro **coeficiente intelectual** : un estudio de la **Escuela de Medicina de la Universidad de Georgetown** reveló,

Desarrollo Profesional

en un **100% de los casos**, que cuando una persona mejora su **vocabulario**, su cociente de **inteligencia** aumenta.

CUIDADO CON LAS PALABRAS CORTAS

"LAS PALABRAS MÁS ANTIGUAS Y MÁS CORTAS: **SÍ** Y **NO**, SON LAS QUE REQUIEREN MÁS REFLEXION". Pitágoras

ORATORIA

"CUANDO HABLES, PROCURA QUE TUS PALABRAS SEAN MEJOR QUE EL SILENCIO".

Proverbio Hindú.

La **oratoria** es el **arte de hablar elocuentemente**, de **persuadir y mover el ánimo** mediante la **palabra**.

Timón, un antiguo autor griego, dijo que la ELOCUENCIA es la **habilidad de conmover y convencer**. (*LIBRO DE LOS ORADORES*)

Aquí usamos el término **oratoria** en su acepción y uso más amplio, no meramente el de hablar ante grandes auditorios, sino estableciéndolo como sinónimo de **expresión oral** de una persona.

LA IMPORTANCIA DE LA ORATORIA

Entre los grandes jefes que condujeron pueblos, o dejaron su impronta en la historia de la humanidad, ha habido algunos **ciegos** y algunos **sordos**; pero nunca **ningún mudo**.

SABER ALGO NO ES IDENTICO A SABER DECIRLO. Ésta es la **importancia** de la **comunicación oral**.

En los **negocios**, o **cualquier otra actividad de interrelación**, la **forma** en que **hablemos**, en que nos **comuniquemos**, será el **patrón** por el cual **se nos juzgará, se nos aceptará o rechazará**. "Hablar con **orden**, con **claridad**, con **entusiasmo**, con **persuasión**; en resumidas cuentas, con **eficacia**, no es un lujo sino una **necesidad**. El **90%** de nuestra vida de **relación** consiste en **hablar o escuchar**; sólo el **10%** en **leer o escri** -

Desarrollo Profesional

bir". (*EXPRESION ORAL*).

"Si la **imagen** que usted **quiere dar** de sí mismo es la de una persona que **sabe adónde va**, que tiene una **actitud positiva** hacia la vida, **ideas dinámicas y don de gentes**, el **lenguaje** es el **principal instrumento** que deberá utilizar para **transmitir esa imagen** a quienes le rodean". (*HABLAR BIEN Y ALCANZAR EL ÉXITO*) Otro **aspecto importante** de la **oratoria** es que también hay que **saber hablar** para SER ESCUCHADO.

Lo notable es que el hecho de tener que **hablar ante extraños**, o en una **simple reunión de trabajo**, no parece ser una tarea **sencilla**, a la que la mayoría de las personas considere como **fácil**. En una encuesta realizada en los Estados Unidos, investigando las **diez cosas** que **más temor** le produce a la gente, se obtuvo el siguiente resultado (en orden **ascendente**): los perros, la soledad, el avión, la muerte, la enfermedad, las aguas profundas, los problemas económicos, los insectos, las sabandijas, las alturas y, EL PRIMERO DE LA LISTA, **hablar en público**. El **buen discurso** es un **medio de servicio** para los semejantes, y es una tarea ardua. Hay que reconocer que quien dice un discurso asume una gran **responsabilidad**. Al margen de otros aspectos, conviene tener presente que una perorata de **30 minutos** ante **200 personas** desperdicia sólo **30 minutos** del tiempo **del orador**; en cambio, **arruina 100 horas** de sus oyentes -o sea, más de **cuatro días**-, lo cual debería generar **más responsabilidad** que la que usualmente se advierte.

TRES CLASES DE DISCURSOS

Se considera que hay **tres tipos** diferentes de discursos, según su finalidad:

Desarrollo Profesional

- 1) Discursos destinados a INFORMAR.
- 3) Discursos destinados a la ACCION.3) Discursos destinados a ENTRETENER.

...Y TRES CLASES DE ORADORES

"HAY TRES CLASES DE ORADORES: AQUELLOS A LOS QUE SE LES ESCUCHA; AQUELLOS A LOS QUE NO SE LES PUEDE ESCUCHAR, Y AQUELLOS A LOS QUE NO SE PUEDE DEJAR DE ESCUCHAR".

LAS TRES PARTES BASICAS DE UN DISCURSO

- 1) INTRODUCCION o PRESENTACION.
- 2) DESARROLLO DEL TEMA.
- 3) CONCLUSION. (Parte en que se "**remacha**" el objetivo y se lo deja **perfectamente fijado**).

LA CUALIDAD MAS DESEABLE DE UN ORADOR

Se le preguntó a un brillante orador:-¿Puede usted expresar **con una palabra**, cual es la cualidad **más deseable** para hablar en público? La respuesta que dio fue: "**VITALIDAD**".Y agregó: "Es muy significativo que el **mejor** de los periódicos del **campo de la oratoria** se llame *VITAL SPEECHES* ("Discursos Vitales ").Y remató: "Se han escrito capítulos enteros sosteniendo la necesidad de que el orador debe tener **entusiasmo**. Pero '**vitalidad**' es una palabra de mucho **más alcance** que '**entusiasmo**'. Encierra **entusiasmo**, junto con **verdad** y otras '**cualidades que dan vida**', y que **aseguran** que el entusiasmo **estará debidamente dirigido**."_____

PARA ENFRENTAR EL MIEDO A HABLAR

EL MIEDO ES HIJO DE LA IGNORANCIA Y DE LA INSEGURIDAD. La **ignorancia** se combate **practicando oratoria** y **preparando a fondo** cada tema en cuestión sobre

Desarrollo Profesional

el que uno **tiene que hablar**.

La **inseguridad** se afronta con la **determinación** y la **confianza en sí mismo**. Finalmente, para desempeñarse mínimamente bien en una exposición oral, sólo se necesita **genuino interés y práctica**.

Demóstenes, el famoso orador griego, **no nació** siendo orador, ni siquiera **bien dotado**; ya de joven **tartamudeaba** tanto, que **perdió su herencia** en un **debate público**. Pero a fuerza de **interés y tenacidad**, se **sobrepuso de tal forma** a ese **impedimento**, que un historiador dijo de él: "Cuando Cicerón hablaba, el pueblo exclamaba: '*¡Qué bien habla Cicerón!*' Pero cuando hablaba Demóstenes, el pueblo decía: '*¡En marcha!*'" Considere que es **mucho lo que ganará venciendo el miedo** a hablar en público.

El hecho de **hablar ante un grupo** hace que una persona gane **más confianza y seguridad en sí misma**, y esto posibilita **acceder a otros objetivos** a los que antes **no imaginaba** llegar. Pero para eso, cada uno de nosotros tiene que salir de su **zona cómoda**, y dejar de **proteger o aceptar** nuestra **propia inhibición** y las **limitaciones** impuestas o autoimpuestas.

CUALIDADES PRINCIPALES PARA LA ORATORIA:

1. Verdadero anhelo de expresión.
2. Inteligencia lúcida y penetrante.
3. Sensibilidad.
4. Imaginación.
5. Memoria.
6. Buena voz.

ORATORIA (II)

‘UN HOMBRE DE FUERZA E INTELIGENCIA EXTRAORDINARIA PUEDE NO SER MAS QUE UN CERO EN LA SOCIEDAD SI NO SABE HABLAR’.

William Channing, (*SELF CULTURE*)

LA COHERENCIA

La **coherencia** es el **esqueleto** que permite sostener la **eficacia** de un discurso.

Es difícil **impresionar** a los demás si no mantenemos **coordinados el pensamiento, los sentimientos, la voz y los ademanes.**

LA SENCILLEZ

"LA SENCILLEZ ES LO MAS DIFICIL DEL MUNDO. ES EL ULTIMO TERMINO DE LA EXPERIENCIA, Y EL ULTIMO FRUTO DEL GENIO", ha dicho la gran escritora George Sand.

Sin necesidad de asustarnos ante tal declaración, debemos **imbuirnos de su espíritu.**

No hay nada que **supere** a la **sencillez.**

Nada tiene más contundencia que las palabras **simples.** Y no hay mayor impacto que el de las **frases cortas.**

Una cita anónima ilustra el principio, al señalar que es mejor **DARLE AL PUBLICO UN PASEO EN AVION, EN LUGAR DE UNA EXHIBICION DE ACROBACIAS AEREAS.**

BREVEDAD

"LAS PALABRAS SON COMO LAS HOJAS, CUANDO ABUNDAN, POCO FRUTO HAY ENTRE ELLAS", reco -

Desarrollo Profesional

nocía el poeta **Alexander Pope**.

LA BREVEDAD ES EL ALMA DEL INGENIO."Si quiere conmover, **sea breve**, porque las **palabras son como los rayos solares**: cuanto más **concentradas**, más **queman**". Observe **hasta qué nivel** lo **breve** es **superior** a lo **extenso** : al analizar los sermones del célebre orador norteamericano **Dwight Moody**, se descubrió que el **setenta y nueve por ciento** de las palabras que usaba eran **monosilábicas**, el **dieciséis por ciento** eran **bisílabas** y el **cuatro por ciento** eran **trisílabas**. No cabe duda de que esto contribuyó al hecho de que la **"gente del común le oyeran encantados"**.(HISTORY AND CRITICISM)

EL TIPO DE LENGUAJE

USE UN LENGUAJE QUE SEA

SEA

Descriptivo

Centrado

Específico

Breve

Simple

EVITE UN LENGUAJE QUE

Enjuiciante

Global

Estereotipado

Extenso

Complicado

EL SENTIMIENTO O EL ENTUSIASMO Si no hay **entusiasmo** por el tema no habrá **emoción** al expresarse, y tampoco **poder de convicción**. Para tener **entusiasmo** el tema del que hablamos debe ser un tema **sentido, importante o conmovedor** para nosotros.

Por eso ha dicho **Quintiliano** que **"EL ANIMO HACE AL ORADOR"**.

Es casi imposible **impresionar** a un interlocutor o auditorio si el tema del que **hablamos** no surge **verdaderamente de nuestro interior**.

'CUALQUIERA QUE SEA EL LENGUAJE QUE EMPLEEMOS, NUNCA LOGRAREMOS DECIR OTRA

Desarrollo Profesional

COSA QUE LO QUE SOMOS'. Ralph W. Emerson

DRAMATIZAR LO QUE SE COMUNICA

Dramatizar algo es **darle acción**. Y eso puede hacerse de distintos modos.

Se puede dramatizar mediante el uso de un **diálogo, imaginario o real** (con el público o un interlocutor). También haciendo una **cita** de alguna figura **muy famosa**, o efectuando una **narración**, o dando un ejemplo **personal, mostrando un objeto, formulando una pregunta impresionante, o realizando una afirmación sorprendente...**

La **dramatización**, como otros recursos, está dirigida a **DESPERTAR LA CURIOSIDAD** del público.

CARACTERISTICAS DE LA VOZ: EL TONO: **suave, duro, dulce, seco, autoritario**, etc. LA ALTURA: grado entre **agudo y grave**. El primero suele asociarse con un estado de **agitación o alteración**, el segundo con climas de **mesura y afecto**. EL RITMO: la **velocidad** con la que nos expresamos. EL VOLUMEN: con él demostramos si permanecemos **tranquilos y controlados** o hemos perdido la **serenidad**. EVITAR LA MONOTONIA. La **inflexión inadecuada** al **comenzar o terminar** una frase.

EL MODO DE HABLAR

El **modo de hablar** incluye el **tono**, la **enunciación**, la **pronunciación**, el **volumen** y la **corrección de las palabras** que se usan.

También influyen el **aplomo** con el que hablamos, el **control** que tenemos de nuestros **ademanos**, y el **contacto ocular** que

Desarrollo Profesional

mantenemos con los interlocutores o el público.

LA PREPARACIÓN

"TODO DISCURSO BIEN PREPARADO ESTÁ YA PRONUNCIADO EN SUS NUEVE DÉCIMAS PARTES".

Dale Carnegie

Si se quiere **hablar bien** hay que **pagar el precio debido**. Hay que **trabajar, pensar y practicar**.

Nadie ha encontrado nunca un **sustituto satisfactorio** para la **inteligencia**, ni para la **preparación**. "*SI TENGO QUE DIRIGIR UN DISCURSO DE DOS HORAS, EMPLEO DIEZ MINUTOS EN SU PREPARACION. SI SE TRATA DE UN DISCURSO DE DIEZ MINUTOS, ENTONCES ME LLEVA DOS HORAS...*" Así se expresaba nada menos que **Winston Churchill**.

Además del **qué** se dirá, es enorme la importancia del **cómo** habrá de decirse. Y aquí interviene lo **más importante** que puede esgrimirse en un diálogo o un discurso : **el arte de interesar**. En la **preparación** de una **clase o discurso** hay que dar mucho **más tiempo** a **buscar medios de suscitar el interés** que el que se dio al **estudio** del tema.

La **buena preparación** también aumenta la **claridad** de nuestro **pensamiento** y de nuestra **expresión**.

Recordemos el viejo aforismo que dice : '*SI LA FUENTE NACE TURBIA, NO IRAN CLAROS LOS ARROYOS*'.

Desarrollo Profesional

'HACER VER' AL AUDITORIO LO QUE SE QUIERE COMUNICAR

"UN VER ES MEJOR QUE CIEN DECIRES". Proverbio japonés.

El hecho de presentar un principio graficándolo o ilustrándolo implica recurrir a elementos CAPTADORES DE ATENCION. Veamos cómo se presentó una vez, ilustrándolo con originalidad, el tema de **los alimentos**.

"Voy a hablarles a ustedes del ALIMENTO. Si quieren saber **cuán importante es mi tema**, escuchen esto: Son ustedes ciudadanos de **prestigio**, de **éxito y civilizados**. Sin embargo, sólo **doce** comidas les separan del **estado salvaje**. **UN** solo día **sin alimentarse**, y **mentirían** ustedes. **DOS** días **sin comer**, y **robarían**. **TRES** días **sin alimento** y **se amotinarían**. **CUATRO** días **sin nutrirse y matarían**".

LA IMPROVISACION

"SE APRENDE A IMPROVISAR POR ACTOS REITERADOS" (*LA PALABRA EN PÚBLICO*)

Mark Twain, el gran escritor que tan bien manejaba **la ironía** y la **paradoja**, dijo que necesitaba como unas **trece semanas** para **"preparar un buen discurso improvisado"**. **LOS BUENOS REFLEJOS SON LA BASE DE LA IMPROVISACION, Y SE ADQUIEREN CON LA EXPERIENCIA Y LA PRACTICA**. "Siendo un **joven** orador, **Dale Carnegie** había ya aprendido a pensar **estando en pie**. Se encontraba dando una gira de conferencias ilustradas por el extremo Oriente. **Nunca había visitado** aquella región y **recitaba** su discurso **de memoria**. Una de las noches, proyectaron en la pantalla una vista, sin que **Dale** pudiera acertar con las

Desarrollo Profesional

palabras que le correspondían. **Sin pestañear** dijo: *¡Vaya! He aquí otra hermosa vista de Oriente. Vamos a gozarla en silencio".* (ENCYCLOPEDIA OF CREATIVE THOUGHT)

Improvisar es un arte, y en la técnica teatral se dice que **la mejor improvisación es la preparada.**

ORATORIA (III)

"EL INGENIO ES LA SAL DE LA CONVERSACION; NO EL ALIMENTO".

LA ANALOGIA, LA METAFORA Y LA PARABOLA

La **analogía** es la **relación** entre **dos** cosas... que consiste en la **semejanza**, no de las cosas **por sí mismas**, sino de **dos o más atributos, circunstancias o efectos**.

La **analogía** permite enfocar un tema desde **distintos ángulos**, presentándolos a través de **comparaciones** que **facilitan la comprensión**.

La **metáfora** es el recurso consistente en trasladar el **sentido recto** de las palabras a otro **figurado**, por medio de una **comparación tácita**.

En algunos casos la **metáfora** puede ser una **analogía** con **vuelo poético**.

"UNA BUENA METAFORA", ha dicho con acierto el filósofo **Ludwig Wittgenstein**, **"REFRESCA EL ENTENDIMIENTO"**. La **parábola** es una **potente herramienta de comunicación y persuasión**, que consiste en **narrar un hecho imaginario**, del que se deduce, por **comparación o semejanza**, una **verdad importante**, o una **enseñanza moral**.

Esopo ha traspasado **los siglos con sus fábulas**, que **ilustraban diversos aspectos** de la vida. Y una de las figuras más importantes de la historia, **Jesús**, se hacía **entender por los humildes e iletrados** a través de las **parábolas**.

Desarrollo Profesional

EL HUMOR

El humor *"puede hacer flotar un discurso pesado y dar alas a un argumento macizo"*. "Un público es una **masa pesada**. No es fácil moverla. Por eso es que los discursos **no pueden** comenzar a **gran velocidad**. Se necesitan una **primera** y una **segunda** marchas para **crear impulso**. Un **comienzo gracioso, sin chocarrerías, conquista la confianza** del público y lo **vuelve amistoso**". (THINKING ON YOUR FEET) Hay un **principio**, corrientemente aceptado, para **determinar la velocidad** del habla: cuanto **más pesado** es el **material**, **más baja** habrá de ser la **velocidad**. (BASIC PUBLIC SPEAKING) Y un **reductor ideal** de velocidad es el **humor**, que además **distiende**, genera **simpatía** y **aligera** cualquier pasaje o tema **complejo o abstracto**.

LAS PAUSAS Considere el uso de la **pausa** como un arma de gran importancia en el arsenal que representa el **dominio del ritmo**. El espacio entre **palabras, frases o pensamientos** no se debe 'emborronar' con sonidos tan desagradables como "eee..."

Utilizar "eee..." o "mmm..." es **humano**; pero utilizar la **pausa**, desnuda de todo sonido, es **divino**.

El elemento **más difícil**, de **mayor utilidad** y **menos apreciado** en el arte de la oratoria, es el **silencio**. La **pausa correctamente medida**, demuestra **confianza** y **reflexión**. A la inversa: los presentadores de cualquier medio que se despachan con **demasiada velocidad**, llegarán los **últimos**. (COMO PRESENTAR CON EXITO NUESTRAS IDEAS)

Las **pausas** son un excelente recurso para **enfaticar**.
Permiten también **mantener y controlar la atención**.

Desarrollo Profesional

ALGUNOS CONSEJOS A TENER EN CUENTA :

****No distraiga** al auditorio con algún **detalle de atuendo**, o al **jugar con algún objeto**.

****No diga absolutamente todo lo que se sabe**, para permitir al público **hacer preguntas y participar**.

En una **conversación múltiple**, **ligar lo que se va a decir con lo último que se dijo**.

****No olvide** que la **articulación o pronunciación** es de capital importancia. Si advierte dificultades en esto, procure **escucharse en una cinta para precisar sus defectos**.

****Tenga cuidado** con las **muletillas**, los **términos de relleno trillados**, las **expresiones restrictivas o negativas** ("puede que no esté de acuerdo conmigo", "puede que no sea lo que usted esperaba", etc.)

****El mejor lenguaje es el directo y afirmativo**. También el **coloquial**.

****Use un estilo INCLUSIVO**, **haciendo participar** al o a los interlocutores.

****Si es de su conocimiento, vincule** el tema del que va a hablar con **aquello por lo que los oyentes sienten mayor interés**.

HACER PENSAR Y HACER SENTIR

‘Todos nosotros **emitimos** una **aureola, aura o halo**, impregnado con la **verdadera esencia** nuestra ; las personas **sensibles** lo conocen ; también lo producen nuestros perros y otros animales domésticos. Algunos de nosotros **somos magnéticos**, otros **no**. Algunos de nosotros somos **ardorosos, activos, atractivos**, inspiramos **amor y amistad**, mientras otros son **fríos, razonadores, intelectuales**, pero no magnéticos. Que un hombre sabio de este último tipo se dirija al público y éste no tardará en **cansarse** de su discurso **intelectual**, y manifestará **síntomas de sueño**. Les **hablará**, pero **no los interesará**; los hará **pensar**, pero **no sentir**,

Desarrollo Profesional

y **pensar** es lo más fastidioso para la mayoría de las personas, y pocos son los oradores que **triunfan** haciendo **pensar únicamente** a las gentes, pues lo que necesitan es que los hagan **sentir**.

La gente paga con liberalidad a los que les hacen **sentir o reír**, mientras que es avara con quien, aunque sea para instruirla, **la hace pensar**.

Poned frente a un sabio del tipo mencionado a un hombre de mediana cultura, pero **amable, dulce y meloso**, sin la décima parte de la **lógica y erudición** del otro ; sin embargo éste se **adueñará con facilidad** de su auditorio y todos **esperarán con avidez** a que **broten las palabras** de sus labios. Las razones son **claras y palpables**. Es el **corazón contra la cabeza ; el alma contra la lógica** ; y el **alma** es lo que siempre **prevalecerá**. (*EL DOMINIO DE LA VOLUNTAD MAGNETICA.*)

EXPRESESE SIEMPRE EN FORMA POSITIVA

El Dr. **Herbert Clark**, psicólogo de la **Universidad de John Hopkins**, hizo el sorprendente descubrimiento de que a una persona común le lleva un **48 por ciento** más de **tiempo** comprender una frase en **forma negativa** que en **forma positiva**. Por lo tanto, se **confirma científicamente** algo que se sabía en forma empírica: LA MAS EFICAZ COMUNICACION CONSISTE EN HACER AFIRMACIONES POSITIVAS. (*THE POWER OF POSITIVE SPEAKING*)

Visto esto, **COMENZAR** una exposición siempre **CON FRASES POSITIVAS**.

Y si es necesario dar un mensaje **negativo a una persona**, para **amortiguar** su impacto **rodearlo con frases positivas**.

Desarrollo Profesional

EL VALOR DEL SILENCIO Un escritor chino, **Kung Tingan**, dijo: *"El sabio no habla, los talentosos hablan, y los estúpidos discuten"*. (LA IMPORTANCIA DE VIVIR) **‘NADIE PREDICA MEJOR SERMON QUE LA HORMIGA, QUE NADA DICE’**. Benjamin Franklin

REDACCION

‘SABER LEER Y SABER PENSAR, PRELIMINARES INDISPENSABLES DEL ARTE DE ESCRIBIR’.

Redactar no es otra cosa que **poner por escrito** hechos acontecidos, o ideas que **deseamos** o **necesitamos comunicar**.

Es curioso el **origen etimológico** de la palabra, que nos sirve como **orientación** para encarar el tema. **Redactar** proviene de *REDACTUM*, a su vez derivado de *REDIGERE*, que significa **compilar, poner en orden**.

El **lenguaje** es un **medio de comunicación**, y como tal sus **cualidades principales** son :

- 1) **CLARIDAD.**
- 2) **CONCISIÓN.**
- 3) **SENCILLEZ.**
- 4) **NATURALIDAD.**
- 5) **ORIGINALIDAD.**

Parte del estilo es el **tono**, adecuado al tema.

Ha dicho el gran escritor francés **Louis Buffón**, que *“el estilo es también el ORDEN y el MOVIMIENTO que se pone en los pensamientos”*. El Orden, o sea, la **lógica de las ideas**, su **encadenamiento**, su **fondo** ; el MOVIMIENTO, es decir, la **vida**, la **forma** ; el Orden, que es la **concentración**, el **giro**, el **conjunto** ; el Movimiento, que es la **imaginación**, el **atractivo**, el **relieve**.

"La **estilística** es entonces un **complemento importante** de la **Gramática**, y añade a la **corrección** en el uso del lenguaje, la **precisión**, la **elegancia**, la **claridad** y la **armonía**".

Desarrollo Profesional

En un principio, para ayudarnos en la tarea, bien podemos considerar que **ESCRIBIR ES HABLAR SOBRE PAPEL**. Pero, por supuesto, recordando que el **lenguaje coloquial** exige algo **menos** de **precisión** y **corrección** que una **comunicación escrita**.

En cuanto a ésta, los **factores** a tener en cuenta son :

- **QUÉ** se va a decir.
- **POR QUÉ** se va a decir.
- **CÓMO** se dirá.
- **A QUIÉN** se dirá.

"Para que la información **logre llegar** a usted, tengo que **encontrar la combinación adecuada o apropiada** de palabras que:

- 1) **Capte y mantenga su atención.**
- 2) **Apele a sus valores personales.**
- 3) **Tenga significado para usted".** *(COMO REDACTAR FACIL Y EFECTIVAMENTE).*

En términos generales, conviene tener presente que **hay que trabajar** para dejar algo **bien escrito**.

EL PAPEL FUNDAMENTAL DEL LENGUAJE

"Tan patente resulta la **utilidad del lenguaje**, que los psicólogos lo consideran en sus tests como uno de los **índices más seguros** para **determinar la capacidad** y el **desarrollo mental** de un individuo". *(MANUAL DE GRAMATICA ESPAÑOLA).*

LO IMPORTANTE ES COMENZAR...

Para **facilitar** el comienzo de la tarea, primero escribir los **pensamientos propios** (incluso si no corresponden al tema), **sin preocuparse** por nada. Así, **sin ninguna presión**, fluirán las palabras. Y sería muy raro que **no** se escriba **nada** sobre el tema en cuestión.

Desarrollo Profesional

Una vez que **se comenzó** la cosa es **más fácil**. Ya se tiene, sin habérselo propuesto directamente, un **bosquejo**. Y se puede comenzar a **rellenar los blancos**, y a **pulir**. Un método **simple** para llegar a una **secuencia de ideas** es comenzar a anotar **todo aquello que nos viene a la mente** en relación al tema, **absteniéndose** de pensar en cualquier tipo de **orden**.

PENSAR ES MÁS DIFÍCIL QUE ESCRIBIR.

Pensando cuidadosamente, se tiene ya la base para **escribir bien**. Si pensamos con **corrección** encontramos :

- **COHERENCIA**
- **CLARIDAD**
- **ENFASIS**

La **coherencia** es lo que da **unidad y sentido** a todo el texto.

La **claridad** hace que lo que se comunica sea **perfectamente comprensible**, no haya **ambigüedades** ni **puntos oscuros**.

El **énfasis** es aquello que **deseamos destacar** en lo que **transmitimos**. (Puede ser un **punto en particular** o el **propio núcleo** del mensaje).

LA EXPOSICION

Decir **QUÉ, POR QUÉ y CÓMO**.

Una **ampliación** del esquema anterior, son las **seis** famosas cuestiones que contiene todo tema: **QUÉ, POR QUÉ, DÓNDE, CUÁNDO, QUIÉN y CÓMO**.

EMPLEAR LA VOZ ACTIVA

"La voz activa **mantiene atento** al lector. Es **descriptiva, relata**. Aunque se esté hablando de asuntos mundanos, la **combinación** de la **voz activa** con **palabras coloridas**

Desarrollo Profesional

produce un **buen efecto**. Para ilustrar mejor este punto, examinemos el siguiente enunciado:

Voz pasiva : *‘Los ingresos de la Compañía de Alimentos Nutritivos ABC **serán aumentados** en un 20%, mediante el lanzamiento de un nuevo cereal para adultos’.*

"Ahora compárelo con la siguiente oración :

Voz activa: *‘Mediante el lanzamiento de un nuevo cereal para adultos, la Compañía de Alimentos Nutritivos ABC **aumentará** en un 20% sus ingresos’.*

La oración en **voz activa**, con un **verbo fuerte** y una **meta mensurable**, definitivamente **captará** mucho más **rápido** y con mucha mayor **firmeza** la atención que la oración en voz pasiva. (COMO REDACTAR FACIL Y EFECTIVAMENTE).

CONSEJOS IMPORTANTES PARA CUALQUIER ESCRITO

- Use oraciones **cortas y separadas**.
- Ponga palabras **coloridas**.
- Si no se **justifica** el cambio de esta norma, conviene seguir el **orden sintáctico** (sujeto, verbo, complemento) y el **orden lógico**.
La **lógica** implica hacer **aparecer** las **ideas** según el **orden del pensamiento**, **destacando** siempre la **idea principal**.
- **Comience** con un **borrador**, tratando de ‘**ver**’ el tema con la mayor **claridad** posible.
- **Vigile** las **repeticiones malsonantes**, **asonancias**, **consonancias** y **cacofonías**.

Desarrollo Profesional

- Alternar **frases cortas y largas** según el **sentido** del párrafo y la **musicalidad** del período.
- Tratar de **‘fundir’** con **habilidad** las **transiciones** entre los **distintos** párrafos.
- **Escapar** de las **frases hechas y lugares comunes**.
- **LA TOMA DE DISTANCIA**. Tomar **distancia** al leer el texto, **creando la impresión** de que lo ha escrito **otra persona**.
- **LA PODA**. Luego de una o varias **relecturas**, la **poda** se hace casi siempre necesaria.
- La **puntuación** es un **detalle crucial**. Una frase **mal puntuada** puede **perder claridad**.
- **Repetir** es **válido** cuando **no hay** sino un sinónimo **rebuscado**, o cuando se quiere **fixar la atención** sobre una **idea** y esa repetición **no suena mal**.

LA BREVEDAD

No olvide nunca un precepto de oro : CUANDO SE TRATA DE ESCRIBIR CARTAS, **MENOS ES MAS**.

LA PERSPECTIVA

Escriba desde la perspectiva del **USTED** más bien que de la del **YO**. En vez de escribir ‘**ME** alegró que mi carta del 5 de enero le proporcionara información suficiente para que pudiera hacer**NOS** el pedido’, escriba : ‘**LE** agradezco **la** confirmación de que tiene suficientes datos para hacer **SU** pedido’. (*LA BUENA EDUCACION EN EL TRABAJO*).

ALGUNOS CONSEJOS PARA UN TEXTO DE VENTAS

Que el **punto importante** inicie una frase. Todo mensaje debe comenzar con una ‘**frase gancho**’, continuar con una

Desarrollo Profesional

idea central y terminar con una **petición o exhortación** al destinatario.

- Hacer un **texto dinámico**, lleno de **palabras de acción**.
- Seguir una línea que **atraiga hasta el final**, que haga tener **ansiedad** por leer **todas** las palabras.

5 POSTULADOS CLAVES:

Captar la atención: Título y tamaño.

Mostrar una ventaja.

Demostrarla.

Persuasión para aprovechar la ventaja.

Demandar una acción: darle al destinatario algo que hacer, a través de otro "gancho".

LA PERSUASION

‘LA ARMONIA CONSISTE EN LA CONCILIACION DE LOS CONTRARIOS, Y NO EN EL APLASTAMIENTO DE LAS DIFERENCIAS’.

Jean Cocteau

La definición que da el diccionario, acerca de la **acción de persuadir**, es la de *‘inducir a una persona, con razones, a creer o hacer alguna cosa’*. La **persuasión** es *‘la aprehensión o juicio formado en virtud o fuerza de un fundamento’*.

Una exposición más clara, ya de un autor que se ocupó del tema, es ésta: *"Persuadir es hacer nacer en el espíritu de un sujeto las ideas, sentimientos o incitaciones que deseáramos que aceptase. En la vida, todos, unos más y otros menos, nos valemos de la persuasión"*. (EL PODER DE LA VOLUNTAD)

LA IMPORTANCIA DE LA PERSUASION

"Tanto si se trata de **cerrar** un trato como de **pedir** un aumento de honorarios, de **motivar** a un equipo de ventas integrado por **5.000** personas, **negociar** en un **plano individual**, **adquirir** una nueva empresa o **desechar** otra anticuada, las **situaciones, contingencias** o **coyunturas** comerciales casi siempre se reducen a **problemas de relación y trato personal**". (LO QUE NO LE ENSEÑARAN EN LA HARVARD BUSINESS)

Estos inevitables **problemas de relación y trato personal**, requieren, para su **correcta resolución**, de la **acción persuasiva**, ya que los otros caminos implican

Desarrollo Profesional

el **cercenamiento de la libertad** ajena, como son las **amenazas**, la **coerción**, el **uso de la fuerza**, etc.

La **persuasión** se hace **necesaria** porque los individuos, las comunidades, las naciones, suelen tener **distintos intereses**, **costumbres**, **puntos de vista**, etc.

"Cuando el logro de los **objetivos de una persona** resulta **bloqueado** por las **conductas de otra** en busca de su objetivo, la **persuasión** se emplea para **convencer** al **ofensor** para que **redefina** su objetivo o **modifique** los **medios** para lograrlo". (*LA PERSUASIÓN EN LA COMUNICACIÓN*)

LA PERSUASION SE HACE NECESARIA PORQUE EXISTE LA RESISTENCIA.

Resistir es **oponerse una fuerza o un cuerpo** a la **acción** o **violencia** de **otra fuerza** u **otro cuerpo**.

Muchos fenómenos físicos TIENEN COMO BASE LA RESISTENCIA, y gracias a ellos podemos vivir. Por qué se resiste.

En el **plano mental** la resistencia es también un **fenómeno inevitable**: a través de la resistencia creamos **impresiones duraderas**, **impactamos**, **persuadimos**, **convencemos** y **negociamos**.

La resistencia, en el **plano psicológico**, se ilustra con el principio de la '**disonancia cognoscitiva**'. Los psicólogos llaman "**disonancia cognoscitiva**" al fenómeno por el cual nuestra mente **rechaza instintivamente** la posibilidad de **contener dos pensamientos o creencias opuestos**. (*COMO HACER QUE LA GENTE HAGA COSAS*).

Por lo tanto, en nuestras relaciones humanas intercambiamos **pensamientos**, **sentimientos** y **creencias disímiles**, que se **resisten** unos a otros.

Por eso **todos** los seres humanos ejercemos **resistencia**. Y al estudiar **por qué RESISTE uno mismo**, se **comprende por qué resisten los demás**.

Y esa **comprensión** es muy importante, debido a que **no parece muy hábil RESISTIR LA RESISTENCIA**.

Desarrollo Profesional

Como parece graficarla la **repetición de las propias palabras**, es como **'condenar una condena'**, o **'gritar diciendo que no se debe gritar'**.

A una resistencia debe **dejársela fluir**, es decir, debe **permitírsele su completa expresión**, incluso **dejándola llegar a su propio límite**.

La resistencia **se modera** con **'lubricantes'**, con **'amortiguadores'**, **escuchando y dando espacio al otro**. La resistencia es un PENSAMIENTO, casi siempre acompañado de un SENTIMIENTO. Al **cambiar sutilmente ese pensamiento**, puede desaparecer la RESISTENCIA.

EL PRIMER ELEMENTO DE LA PERSUASION.

La **persuasión** no es otra cosa que **influencia**. Y la INFLUENCIA **comienza** con lo que **le importa** a su posible aliado.

El profesor **Harry Overstreet**, en su ilustrativo libro **'INFLUENCING HUMAN BEHAVIOR'**, dice: "La **acción** surge de lo que **deseamos fundamentalmente...** y el mejor consejo que puede darse a los que **pretenden ser persuasivos**, ya sea en los negocios, en el hogar, en la escuela o en la política es éste: primero, **despertar en el prójimo un franco deseo**. Quien puede hacerlo **tiene al mundo entero consigo**. Quien no puede, **marcha solo por el camino**".

Por lo tanto, "la fuerza del INTERCAMBIO MUTUO consiste en **obtener lo que uno desea y dar a otros lo que necesitan**". (USE LA PERSUASION, NO LA AUTORIDAD)

LA PERSUASION NO ES UN MERO EJERCICIO INTELECTUAL.

Como persuadir es **hacer aparecer en el espíritu** de otra u otras personas los **sentimientos e ideas** que nosotros **desearíamos que tuviesen**, debemos tener siem-

Desarrollo Profesional

pre presente que nuestras acciones no provienen solamente de **razones abstractas, pautas culturales**, etc.
(*PERFILES PSICOLOGICOS : ACTITUDES....*)

Provienen fundamentalmente de nuestros **deseos, intereses y emociones**.

“Si pudiese describir en una sola frase el arte de la persuasión, esa frase sería la siguiente, y sé que estaría en lo cierto: la **persuasión** es **convertir** a las personas, **no** a nuestra **manera de pensar**, sino a nuestra **manera de sentir y de creer**. (*HUMAN ENGINEERING AND MOTIVATION*) LA GENTE HACE COSAS POR MOTIVOS EMOCIONALES. Por lo tanto, persuadir es INFLUIR TAMBIEN SOBRE LAS ACTITUDES EMOCIONALES DE LOS DEMAS.

La **persuasión** no consiste solamente en **descubrir el perfil emocional** de una persona. Hay que buscar las **emociones insatisfechas** y **darles una salida**. **Escuchar qué les preocupa** y **arrimar soluciones**.

La **persuasión**, en cierto sentido, es también una tarea que consiste en **crear, en los demás, un deseo**.

El célebre **Dale Carnegie** lo expresó con una regla de oro:

‘Mañana querrá usted **persuadir** a alguien de que haga algo. Antes de hablar, haga una pausa y pregúntese: **"¿Cómo puedo lograr que QUIERA hacerlo?"** (*COMO GANAR AMIGOS.*)

TAMBIEN LOS ANIMALES PUEDEN RESPONDER A LA PERSUASION.

Un día, **Ralph Waldo Emerson**, el famoso filósofo que se cita tanto en esta *ENCICLOPEDIA*, **intentaba hacer entrar** una ternera a un establo. La **empujaba** desde todos lados, pero el animal **no avanzaba**. Cuando estaba exhausto, y a punto de **perder el control**, se acercó una campesina y **puso un dedo en la boca** del animal.

Desarrollo Profesional

Éste, atraído por el gesto maternal, siguió tranquilamente a la muchacha hacia el establo.

Emerson reflexionó entonces sobre el hecho, y anotó en su "Diario": "*¡Me gustan las personas que saben hacer las cosas!*".

La enseñanza que deja esta anécdota es que no conviene EMPUJAR a la gente (tampoco a los animales), no es bueno **avasallar** a las personas ; porque **si se le dan razones convincentes**, razones que puedan hacer **SUYAS**, **prestan una colaboración** que **no es posible** alcanzar de otro modo.

LA PERSUASION (II)

"QUIEN PISA CON SUAVIDAD VA LEJOS".

Proverbio Chino

ELEMENTOS QUE AYUDAN A UNA BUENA PERSUASION.

***PERSUADIR DEPENDE EN BUENA MEDIDA DEL ARTE DE SABER HABLAR.**

"Por medio de la **palabra** se adquiere el **poder de manejar** o **persuadir** a la gente sin recurrir necesariamente a la **fuerza física**, y es improbable que **antes de poder hablar** tuvieran los hombres **opinión alguna que cambiar**". (*TÉCNICAS DE PERSUASION*)

***PERSUADIR ES CREAR RELACIONES EFICACES.**

Y las **relaciones eficaces** descansan en la **comprensión** y la **transparencia**.

Si otras personas **están a nuestro cargo**, producir una relación **lo más igualitaria posible**.

GUIAR al otro. **No criticarlo, no gritarle, no juzgarlo.**
NO decirle siempre que venga HASTA DONDE
ESTAMOS NOSOTROS. IR A SU ENCUENTRO y
partir DESDE EL LUGAR EN EL QUE ÉL ESTA.

***PARA PERSUADIR ES NECESARIO ESTABLECER UNA RELACION TRANSPARENTE.**

Desarrollo Profesional

En lugar de preguntar si **quiere comprar** o si **quiere cerrar un acuerdo**, preguntar : "*¿por qué no lo compra?*" o "*¿por qué no cerramos trato?*" Hay una sutil pero importante diferencia entre la riesgosa invitación - el primer caso - al otro a contestar 'SÍ' o 'NO', y la sincera interrogación - segundo caso - por los pensamientos y sentimientos del interlocutor.

***SI USTED NO SABE SONREIR, NO SABE PERSUADIR.**

La **sonrisa** es uno de los **elementos sensibles** más importantes en la persuasión. Siempre que sea **sincera**, su **impacto es inmediato**.

Dice un proverbio chino : "*EL HOMBRE CUYA CARA NO SONRIE, NO DEBE ABRIR UNA TIENDA*".

***PERSUADIR TAMBIEN ES EJERCER EL ARTE DE CEDER.**

La persuasión es la base de una **buena negociación**. Y una **buena negociación** se consigue cuando se ejercita el **arte de ceder**.

"PELEANDO NO SE CONSIGUE JAMAS LO SUFICIENTE, PERO CEDIENDO SE CONSIGUE MAS DE LO QUE SE ESPERA".

Por lo tanto...

***SI SE QUIERE PERSUADIR, SE DEBE SER FLEXIBLE.**

Es necesario tener **FLEXIBILIDAD** en la **consecución** de las metas propias.

La gran pregunta siempre es ésta : "*¿COMO PUEDO VINCULAR LO QUE YO QUIERO CON LO QUE ÉL DESEA?*"

Desarrollo Profesional

Al intentar **convencer** a alguien, **conociendo** y **respetando** su objetivo, **ejercemos una influencia**, o **damos un consejo**, pero **no hay** posibilidades de que las otras personas piensen o sientan que hay **manipulación**.

***SABER ESCUCHAR TAMBIEN ES PERSUADIR.**
SIEMPRE ESCUCHE AL OTRO PENSANDO QUE TIENE RAZÓN DESDE ALGÚN ÁNGULO Y, AUNQUE NO LO VEAS, BÚSCALO. (*SURVIVAL GUIDE TO EXEC.*)

***PERSUADIR ES LA HABILIDAD DE IR OBTENIENDO AFIRMACIONES SUCESIVAS DEL INTERLOCUTOR.**

SI UNO EMPIEZA DICIENDO QUE **SI**, ES MUY PROBABLE QUE TERMINE DICIENDO **SI**. Y SI COMIENZA DICIENDO QUE **NO**, ES MUY PROBABLE QUE TERMINE EN **NO**.

El método socrático no era otra cosa que el método para obtener respuestas del "sí, sí". El gran filósofo griego ejercía la **habilidad de hacer preguntas** con las cuales **tenía que convenir** su interlocutor.

***LOS BUENOS MODALES Y EL HUMOR SON LOS CIMIENTOS DE LA PERSUASION.**

Nuestra **presencia personal** y **nuestros modales** pueden **pesar más** que nuestras palabras.

En cuanto a su propuesta, también debe ser presentada **de manera cordial**, sin hallarse privada de cierto humor. CUALQUIER INFORMACION SERA MAS PERSUASIVA **SI AGRADA** A LA GENTE.

Recuerde que los acuerdos NO suelen tener lugar EN TOTAL AUSENCIA DEL HUMOR.

Desarrollo Profesional

***SER PRECISO Y CONCRETO PERSUADE.**

LOS ARGUMENTOS **CONCRETOS Y DIRECTOS** SON MUCHO MAS PERSUASIVOS QUE LOS **INDIRECTOS Y GENERALES**.

***SI HACEN FALTA GRANDES CAMBIOS, GRADÚELOS TODO LO QUE SEA POSIBLE.**

La gente **se inclina** a actuar **como han actuado últimamente** en situaciones similares.

Las personas **aceptamos** mucho **más fácilmente** los **pequeños cambios** que las **variaciones drásticas** en su vida.

***SI USTED TIENE UNA IDEA O UNA PROPUESTA, NO LA CONSIDERE MERAMENTE 'SUYA'.**

DEBEMOS APRENDER A TRABAJAR EN ARMONIA CON LA NATURALEZA HUMANA, EN VEZ DE TRABAJAR EN CONTRA DE ELLA SI QUEREMOS INFLUIR EN LA GENTE.

Y uno de los aspectos de la naturaleza humana es el principio de **rechazar o permanecer indiferente** ante algo que parece **totalmente ajeno**.

Por lo tanto, al presentar una idea no lo haga con el espíritu de que es 'suya'. Deje participar al otro u otros en esa idea nuestra.

LA PERSUASION (III)

‘TODA LA CIENCIA DEL HOMBRE CONSISTE EN SABER DECIR LO QUE CONVIENE DECIR, Y CALLAR LO QUE ES NECESARIO CALLAR’.

Plutarco (s. II d. C.)

ELEMENTOS QUE AYUDAN A UNA BUENA PERSUASION.

‘REDEFINIR’: UNO DE LOS MEJORES RECURSOS PARA LOGRAR LA PERSUASION.

Convertir súbitamente algo que parece **negativo** en **positivo**, es un elemento que produce un **gran impacto persuasivo**. El escritor **Anthony Robbins** lo llama **‘redefinición’**.

Un ejemplo notable de **redefinición** se produjo en un debate entre **Ronald Reagan** y **Walter Mondale**, por las elecciones presidenciales, en 1984. **Mondale** atacó con el argumento de la **avanzada edad** de **Reagan**. Y cuando el público esperaba una **fuerte reacción defensiva** de **Reagan**, éste simplemente **dio vuelta** el argumento. Dijo que, por su parte, **no pensaba tratar el tema** de la edad de los candidatos, **para no explotar la juventud e inexperiencia** de su rival. Dicen los especialistas que las cámaras enfocaron justo **en el momento de esta respuesta** a **Mondale**, y **éste sonrió**. Este detalle fue el **final** para **Mondale**. **Reagan** había **REDEFINIDO** magistralmente un **obstáculo puesto en la mesa por Mondale**, y además, éste había sido mostrado a los millones de telespectadores **con una sonrisa en la boca**, como **aceptando la habilidad de Reagan y su respuesta**

Desarrollo Profesional

demoledora. Tal el poder de la REDEFINICION, cuando de pronto, una aparente **desventaja** es convertida en **ventaja**.

Otro ejemplo notable de **redefinición**, con ribetes **humorísticos**, es el que protagonizó **Tom Watson** cuando dirigía la **IBM**, uno de los gerentes cometió un **tremendo error** que le costó unos **diez millones de dólares** a la compañía. Cuando entró en el despacho de **Watson**, el gerente involucrado dijo: *"Supongo que estoy despedido"*. A lo que **Watson** respondió: *"¿Lo dice en serio? ¿No le parece que es el peor momento? Acabamos de invertir diez millones de dólares en su educación"*. (PODER SIN LIMITES).

LA GRAN FORMULA DE LAS 'TRES A' PARA UNA GRAN PERSUASION.

1) **ACEPTACION.** Acepte a la gente **tal como es**. Permítale ser tal como es. **No insista** en que alguien sea perfecto para que usted **pueda estimarlo**. **No fabrique** una **camisa de fuerza moral** ni espere que otros se la pongan a fin de ganarse su reputación. Sobre todo, **no regatee la aceptación**. No diga en el fondo: *‘Yo lo aceptaré si usted hace esto o lo otro, o cambia su modo de ser para que se amolde a mi gusto’*.

2) **APROBACION:** Busque **algo** que pueda **aprobar** en la otra persona. Puede ser algo pequeño o insignificante. Pero **hágale saber** a la otra persona que usted **aprueba** ESO, y **el número de cosas** que **puede aprobar** con sinceridad **no tardará en crecer**. Cuando la otra persona llegue a encontrar gusto en su sincera aprobación, **empezará a modificar su comportamiento**, con el fin de **lograr aprobación** para otras cosas.

3) **APRECIO.** Apreciar significa **ascender en valor**; es el antónimo de **depreciar**, lo cual significa descender en valor. **Hágales saber** a otras **personas** que usted las

Desarrollo Profesional

aprecia. Trate a las otras personas **como si fueran valiosas para usted.** No las haga esperar. Otórgueles un **trato individual.** *(COMO TENER SEGURIDAD Y PODER CON LAS PERSONAS).*

EL ARTE DE PERSUADIR A ‘BAJA PRESION’.

Estos tres psicólogos de la **Universidad de Yale -Carl Hovland, Irving Janis y Harold Kelly-** encontraron que la **mejor forma de lograr la aceptación de ideas** es una **técnica de baja presión, de presentar los hechos con calma,** prescindiendo de las amenazas y de los **intentos de recurrir a la fuerza.**

En uno de los experimentos, se les dio una conferencia ilustrada de **15 minutos** sobre higiene dental a **tres diferentes grupos de estudiantes.** Al **primer grupo** se le hizo una **exhortación “fuerte”,** que **enfaticaba** los peligros de **descuidar la dentadura:** caries, encías enfermas, cáncer y otros.

Al **segundo grupo** se le hizo una **exhortación “moderada”,** en la cual **se mostraron los peligros,** pero en forma más **temperada y objetiva.**

Al **tercer grupo** se le dio una conferencia que **presentaba una información directa** que **apenas hacía referencia** a los **peligros** de descuidar la dentadura.

A la semana de haberse dictado las conferencias, se **verificó la reacción** de los estudiantes para ver cuáles eran los que **en mayor grado** habían **modificado** su comportamiento y estaban **siguiendo las recomendaciones** dadas en las conferencias. Como cosa sorprendente, los estudiantes que atendieron la **exhortación “leve”, sin tácticas intimidantes,** estaban siguiendo las recomendaciones esbozadas en las conferencias **con más cuidado** que los que habían escuchando la **“exhortación de pánico”.**

Desarrollo Profesional

Otros experimentos hechos con **estudiantes universitarios**, han arrojado resultados similares en relación con las discusiones políticas. Se encontró que los estudiantes estaban **más dispuestos a cambiar** sus opiniones políticas si **“la otra parte”** presentaba hechos **menos emotivos**, que cuando **hacían arengas violentas**.
(*COMO TENER SEGURIDAD Y PODER...*)

***LA INSINUACION ES EL MEJOR METODO PERSUASIVO**

Hay una sola forma de **lograr** que una idea **sea aceptada** por la **mente subconciente**, como los psicólogos bien lo saben, y es la **insinuación**. Numerosos experimentos han mostrado que **cuanto más se esfuerce uno** por hacer que una idea **entre en el subconciente por la fuerza**, tanto **mayor será la resistencia** que habrá de enfrentar. Es el viejo **instinto de conservación** el que está operando de nuevo. La técnica empleada por los psicólogos es **introducir sigilosamente** la idea en **la mente subconciente**, en forma **casi inadvertida**.

¿Ha notado alguna vez que cuando alguien le dice : **“Usted no puede hacer eso”**, siente entonces **un impulso irresistible de hacerlo** como sea ? ¿Se ha percatado que si alguien le dice casi en tono de orden: **“Usted debe hacer esto y lo otro”**, reacciona en forma automática desarrollando cierta **resistencia** ?

LAS RELACIONES HUMANAS

‘NO ES QUE LOS HOMBRES ESTÉN EN CONTRA TUYO. LO QUE PASA ES QUE ESTÁN A FAVOR DE ELLOS’.

Gene Fowler

La **importancia** de las **relaciones humanas** no hace falta explicarla. Pero sí conviene **definir hasta qué punto** son ellas **determinantes** en todos los aspectos de nuestra vida, o sea, en nuestra **salud física y mental**, y en nuestro **desarrollo social y económico**.

Por ejemplo, estudios realizados por la **Fundación Carnegie**, y reafirmados por el **Instituto Carnegie de Tecnología**, demostraron que **aun en ramos técnicos** como la ingeniería, cerca del **quince por ciento** del éxito financiero de cada profesional **se debe al conocimiento técnico**, y alrededor del OCHENTA Y CINCO POR CIENTO se debe a la habilidad en INGENIERIA HUMANA: a la PERSONALIDAD y la **capacidad para tratar con las personas**.

Un experto en relaciones públicas, **Henry Rogers**, sostiene : ‘Desarrollar sus **potenciales en las relaciones** será más **importante** para su carrera que **todo el conocimiento académico** que adquiriera en la facultad, más **importante** en la **determinación de su futuro** como licenciado en arte, en ciencias, doctor en ciencias económicas, en leyes o incluso en filosofía. Permítame que se lo presente en forma de máxima : EN LA MEDIDA EN QUE SE RELACIONE SENSIBLE Y A -

Desarrollo Profesional

DECUADAMENTE (Y SÍ, INCLUSO CAUTIVADORAMENTE) CON LAS PERSONAS Y LOS HECHOS QUE ENFRENTA, TANTO EN SU TRABAJO COMO EN LA VIDA PERSONAL, TENDRA ÉXITO.

‘Para desarrollarse en el **terreno de las relaciones** con la gente, es necesario **entender**, ante todo, que si uno **quiere ser un éxito hoy**, debe tener la capacidad de **VENDERSE**.

Una vida plena y exitosa **se construye gradualmente** a partir de una **serie de interacciones cotidianas** con otros seres humanos, en las que **algunos intercambios** son **vitales** y otros **triviales** ; sin embargo, **ninguno deja de tener consecuencias**. De hecho, el **índice del éxito profesional y personal** estará **determinado**, casi infaliblemente, por la **forma más o menos eficaz en que maneje dichas interacciones**. (*ROGER'S RULES FOR SUCCES*).

Los **demás** son muy importantes. En definitiva, sea cual sea el aspecto bajo el que lo miremos, siempre que lo hagamos **sanamente**, **no hay nada en el mundo que sea tan importante como las personas**.

El Dr. **Donald Norfolk** precisa : "**Necesitamos compañía** para conservar a nuestro corazón y nuestra mente **en buen estado**. Los médicos que trabajan en unidades de **cuidado intensivo** saben que una enfermera **puede controlar el pulso errático** de un paciente mediante el **simple acto de tomarle la mano y brindarle apoyo**.

"Si somos **afortunados**, toda nuestra existencia transcurrirá **sin la ayuda** de la medicina altamente tecnificada, pero si somos **inteligentes**, no dejaremos pasar **un solo día prescindiendo de la terapia del amor**. Esta es una **medicina efectiva** que todos pueden aplicar, sin formación académica ni títulos formales. En realidad, éste es el **único campo** en el cual los **amateurs** son los

Desarrollo Profesional

únicos verdaderos profesionales, puesto que el mismo término ‘**amateur**’ significa *"alguien que ama"*. (MENS SANA)

Hasta la **sonrisa**, ese **bálsamo gratuito y efectivo**, depende de la **interacción** con nuestros semejantes. Tenemos **siete veces más probabilidades de sonreír** mientras **estamos conversando**, o en **relación con un amigo**, que cuando estamos **solos**.

LA HABILIDAD EN LAS RELACIONES HUMANAS

La **habilidad** en las **relaciones humanas** es semejante a otras **habilidades**, porque el éxito **depende del entendimiento** y del **dominio de determinados principios generales básicos**. Como en otros campos, no sólo tiene uno que saber **QUÉ** hacer, sino también saber **POR QUÉ** lo está haciendo.

INFLUIR EN LA GENTE ES UN ARTE, NO UN TRUCO.

Si usted se propusiera aprender algún **truco específico** para tener éxito en el trato con cada persona que conoce, estaría frente a **una tarea imposible de realizar**, del mismo modo que un **pianista** se enfrentaría a una **tarea imposible** si tuviera que aprender **cada composición individual como algo totalmente nuevo y único** en su género.

Lo que hace el pianista, en cambio, es **dominar determinados principios**. Aprende algunas **cosas básicas** sobre música. Practica **ciertos ejercicios** hasta que **desarrolla destreza** en el teclado. Cuando ha dominado estas cosas básicas, puede tocar CUALQUIER pieza de música que se le ponga enfrente, **con algo de práctica y aprendizaje adicionales**. Porque **aunque cada pieza musical individual es diferente** de todas las demás, sólo hay **88 teclas en el piano y sólo ocho notas en la escala**.

Desarrollo Profesional

En cuanto a la interacción entre las personas, hay una **ley psicológica** que hace que los seres humanos **reaccionen y respondan en forma igual** a la **actitud que asuma** y a la **forma en que obre** el otro individuo. (*COMO TENER SEGURIDAD Y PODER CON LAS PERSONAS*).

EL AXIOMA BASICO DE LAS RELACIONES HUMANAS.

"En nuestras **relaciones** con otras personas necesitamos **controlar** no sólo **nuestros sentimientos**, sino también **nuestras acciones**. Aquí, nuestra conducta debería **guiarse** por el **sencillo principio** reiteradamente expresado, en **términos muy similares**, en las escrituras sagradas de **todas las religiones del mundo**:

BRAHMANISMO: *'Esta es la suma del deber: no hagas a otros lo que te produciría dolor que te hicieran a ti'*. (Mahabharata 5:1517).

BUDISMO: *'No lastimes a los otros de la forma en que a ti te lastimaría'*. (Udanavaarga 5:18).

CRISTIANISMO: *'Cuanto quisiéreis que os hagan a vosotros los hombres, hacédselo vosotros a ellos'*. (Mateo 7:12).

CONFUCIANISMO: *'Haz a los otros lo que tú desearías que te hicieran'*. (Analectos 15:23).

ISLAM: *'Ninguno de vosotros es un creyente hasta que desee para su hermano lo que desea para sí mismo'*. (Sunan).

JUDAISMO: *'Lo que te es odioso no se lo hagas a tu prójimo. Esa es toda la Ley; el resto es comentario'*. (Talmud, Shabbat 31a).

TAOISMO: *'Considera el beneficio de tu prójimo como tu propio beneficio y las pérdidas de tu prójimo como tus propias pérdidas'*. (Tai-shang Kan-ying P'ien).

(Fuente: *MENS SANA*).

LAS RELACIONES HUMANAS (II)

En la plenitud de su actividad, **John D. Rockefeller** dijo que *"la capacidad para tratar con la gente es un artículo que se puede comprar, como el azúcar o el café"*. Y agregó: *"Y pagaré más por esa capacidad que por cualquier otra"*.

LAS RELACIONES HUMANAS Y EL TRABAJO.

“Cuando la **Oficina de Orientación Vocacional** de la **Universidad de Harvard** realizó un estudio de miles de hombres y mujeres que habían sido **despedidos**, encontró que, **por cada persona** que había perdido su empleo **por no cumplir con el trabajo**, **dos personas** lo habían perdido **por no tener éxito en el trato con los demás**”.

“El porcentaje resultaba **todavía mayor** en un estudio presentado por el **Dr. Albert E. Wiggam**, en su columna **‘LET’S EXPLORE YOUR MIND’** (*‘Exploremos su mente’*). De **4.000 personas** que **perdieron** su empleo en un año, solamente el **10%**, o sea **400**, fracasaron **por incompetencia**. El **90%**, o sea **3.600 personas**, sufrieron un fracaso **porque no habían desarrollado la personalidad para tener éxito en el trato con otros**”.

(*COMO TENER SEGURIDAD Y PODER CON LAS PERSONAS*).

NUESTROS PROBLEMAS DE PERSONALIDAD SON NUESTROS PROBLEMAS CON OTRAS PERSONAS.

El Dr. **Overstreet** dice que los **problemas emocionales destructivos SIEMPRE** están **arraigados en nuestras relaciones con otras personas**.

Desarrollo Profesional

“El ser humano **experimenta temor** cuando su automóvil **patina** en una autopista cubierta de hielo ; pero tal temor **no distorsiona su personalidad**. **Experimenta dolor** cuando **deja caer** un martillo en su pie ; pero **tal dolor no engendra una hostilidad depresiva...** La **única pérdida** que **no puede tolerar sin perder su salud emocional** es la **pérdida de las buenas relaciones entre él y sus semejantes**”. (*UNDERSTANDING FEAR... COMO ENTENDER EL TEMOR...*)

PEQUEÑOS ACTOS QUE PRODUCEN GRANDES EFECTOS.

"Hay muchas formas **sencillas pero potentes de ayudar** a las personas. Son **pequeños actos** que **todos** podemos realizar.

En principio, **sonreír todas las veces** que sea posible... incluso a personas **desconocidas**. Tener **gestos de cariño** para los seres que nos rodean. **Mirarlas frecuentemente a los ojos**. **Preocuparse desinteresadamente** por aquellos con quienes se trabaja. **Prestarles sincera atención** cuando hablan. **Dedicarles algún minuto de más**. Si una persona tiene un problema, **el hecho de prestarle atención** puede implicar, para ella, **mucho más de lo que suponemos corrientemente**.

A los que se sientan deprimidos, podemos decirles: ***'Todos tenemos altibajos. Nadie se siente constantemente bien. Mañana volverá a estar mejor'***.

Se puede **llegar a salvar una vida** mostrándole a una persona **deprimida** que **alguien se preocupa por ella**.

LA MAGIA DEL APRECIO

Cuando el psicólogo **William James** estaba trabajando en un libro, **enfermó** y tuvo que ser **internado**. Un amigo le envió una **planta** con una **nota de aprecio**. Al agradecerle el envío, **James** dijo que **había recordado u-**

Desarrollo Profesional

na omisión en su obra. Dijo que había olvidado LA MAS PROFUNDA CUALIDAD DE LA NATURALEZA HUMANA: LA NECESIDAD DE APRECIO.

Estudios recientes han demostrado que la **insatisfacción laboral** se debe **más a la falta de aprecio** que a todas las **demás causas unidas.** (*COMO HACER QUE LA GENTE HAGA COSAS*)

El célebre editor **B.C. Forbes** escribió en la revista *FORBES*:

"Ningún ser humano puede sentirse **auténticamente feliz** a menos que **goce de la estima** de los demás mortales. Quien desee mantener unas **fructíferas relaciones** con nosotros, jamás debe olvidar que **poseemos y estamos poseídos por este orgullo.** Una **palabra de aprecio** puede **lograr** a menudo **lo que ninguna otra cosa podría lograr**".

UN EJEMPLO DEL DEPORTE QUE SIRVE PARA ILUSTRAR EL CONTACTO HUMANO.

La **resistencia provoca resistencia.** Bien lo saben, por ejemplo, los **judokas.** En todo contacto humano en el que debamos **ejercer una buena influencia,** o haya que **negociar algo,** es preciso **evitar la resistencia,** tanto **propia** como **ajena.** Lograr esto es una **importante habilidad,** con similitudes que alcanzan el terreno del deporte.

‘Si una pelota **le hace doler** la mano cuando usted la **atrapa,** está atrapándola de una **manera equivocada.** El **atrapar** es, o **debiera ser,** un proceso de **desacelerar** un objeto **en movimiento** hasta **detenerlo o,** en el caso de parar y devolver la pelota de béisbol, **transferir la dirección del vuelo de la pelota como viene** y lanzarla de modo que **no se detenga.** En el "**catching**" bien reali-

Desarrollo Profesional

zando, la mano **no se opone a la pelota**, ni se estira para atraparla. **Nunca se mueve en dirección opuesta** a la pelota; siempre va **en la misma dirección**. Hay que **adelantarse** preparándose para atraparla, pero **antes** de que la pelota llegue a la mano, **se empieza a llevar la mano** de modo que **mano y pelota** viajen **en la misma dirección**'. (*MÁXIMA PERFORMANCE*)

LAS RELACIONES HUMANAS (III)

‘NO ES BUENO QUE EL HOMBRE ESTE SOLO’.

GENESIS

CONSEJOS PARA TENER BUENAS RELACIONES HUMANAS.

INSPIRAR CONFIANZA ES LA BASE PARA UNA BUENA RELACION.

La **confianza** es una **impresión** anclada en el **presente** con **raíces** en el **pasado** y **proyectada** hacia el **futuro**, al **confiar** en alguien echamos mano de **informaciones** que **nos orientan hacia esa confianza**, y nos inducen a actuar de una manera **muy distinta** que si carecemos de la misma.

La **confianza** se **inspira** cuando **demostramos coherencia** entre el **decir** y el **hacer**.

Como le hacía razonar **Jean de la Fontaine** al zorro de una de sus fábulas: ***"Si su canto concuerda con su plumaje...:"***

La **confianza** es uno de los **factores más poderosos** para crear un CLIMA RELACIONAL FAVORABLE.

COMO VEMOS A LOS DEMAS DETERMINA COMO LOS TRATAREMOS.

“La forma en que tratamos a la gente depende obviamente de LO QUE PENSAMOS QUE ES, al igual que la forma en que tratamos todo lo demás. Ninguna otra forma **sería inteligente**. Nuestros **sentimientos** para con los hombres

Desarrollo Profesional

dependen de nuestros conceptos, de nuestro conocimiento de ellos”.(*EL ALCANCE DE LA MENTE*)

RECUERDE ESTE PRINCIPIO GENERAL : TODOS SOMOS EL CENTRO DE NUESTRO PROPIO UNIVERSO... USTED Y CADA PERSONA CON LA QUE USTED HABLE.

Cada persona es la **estrella** de su propia película. Cada persona **valora sus propias ideas (e ideales)**. Cada persona que **compra la idea** que usted le vende, lo hace **incorporándola como su propia idea.** (*EN BUSCA DEL UAUUU*)

El filósofo francés **René Descartes** no se equivocó al decir que **"EL AMOR PROPIO ES LO MEJOR REPARTIDO EN EL MUNDO"**.

PRESTE ATENCION A SUS SEMEJANTES.

Para advertir la importancia de este consejo, comience por **reparar en el efecto que causa en usted** ser objeto de atención.

Cuando alguien nos presta atención, **nos hace un enorme cumplido.** Está expresando **cierto reconocimiento de nuestra importancia.** Y eso **nos provee energía, entusiasmo, nos levanta la moral.** De pronto actuamos **con más afabilidad, somos más cooperadores, y trabajamos con más ahínco.**

Buena parte del prestar atención a otra persona es **saber escuchar.** Cuando se comunica con un semejante, no olvide **TENER LAS OREJAS PUESTAS.**

DAR Y RECIBIR.

Los que **dan, atraen;** los que **sólo quieren recibir, repelen.**

Primero empiece por saber **qué es lo que quiere de la vida.** Sea lo que sea, hay una **exigencia ineludible** para la consecución de sus sueños.

Desarrollo Profesional

NECESITA QUE LA GENTE LE AYUDE.

Debe **atraer a otras personas** con las que pueda **compartir su fe, sus saberes, sus talentos**. Cuando haga eso, **otra unidad de poder** se **añadirá** a sus energías combinadas. Se **fijarán** las metas. ¡Ahora el éxito es **alcanzable!** Y de esta manera **surgirá la esperanza**.
(PIENSE EN LO MEJOR DE LA VIDA)

EL ELOGIO POTENCIA EL DESEMPEÑO DE LAS PERSONAS

Decir 'bien hecho' a cualquier tarea bien cumplida es **confirmar** las energías que **han llevado a cabo el esfuerzo** y **reforzar las habilidades** más allá de lo que podamos imaginar.

Ha dicho el orador romano Cicerón, hace más de dos mil años : ***"A TODOS NOS EMOCIONA EL AMOR Y LA ALABANZA"***.

QUÉ FACIL ES CRITICAR, Y QUÉ DIFÍCIL ES HACER UNA CRÍTICA JUSTA.

En principio, es altamente conveniente **evitar las críticas personales**. Siempre hay una manera de **dar un rodeo**, criticando la **situación** en la que se ha cometido un error o un mal proceder, o **relativizando** la falla, o **compartiendo** la responsabilidad, etc.

Pero si debe hacer una **crítica personal**, no olvide que **TODOS LOS PROBLEMAS HUMANOS SON PROBLEMAS DE COMPORTAMIENTO**.

Pero **personas** y **comportamientos** son dos cosas **distintas**. Por lo tanto, **critique una actitud, no un ser humano**.

Para que su crítica no sea **injusta** sin que usted lo advierta, recuerde el consejo de Séneca :

"LO QUE HAS DE DECIR, ANTES QUE SE LO DIGAS A OTRO, DÍTELO A TI MISMO".

Desarrollo Profesional

Una variante de este principio es la **hermosa plegaria** de los **indios Piel Roja**, que dice: ***"QUIERO ESTAR SEGURO DE NO CRITICAR A MI PROJIMO HASTA QUE NO HAYA CAMINADO UNA MILLA EN SUS ZAPATOS"***.

LA TOLERANCIA : CONTRAPESO DE LA CRITICA.

La **intolerancia**, además de ser **arrogancia** y **engreimiento**, es **falta de adaptación**.

La tolerancia comienza cuando logramos **tratar con los demás** TAL COMO SON, y no como **quisiéramos** que fuesen.

EL DOMINIO DE SI MISMO.

La **paciencia** y la **serenidad** son siempre **buenas consejeras**. Las **relaciones humanas** deben tener las **mismas proporciones** que una buena ENSALADA: **más aceite que vinagre**.

HUMILDAD.

Para comprender el **valor de la humildad**, asimile el prudente y sabio consejo del filósofo **Ralph W. Emerson** : ***"TODOS LOS HOMBRES QUE CONOZCO SON SUPERIORES A MÍ EN ALGUN SENTIDO. EN ESE ASPECTO, APRENDO DE ELLOS"***.

LA PRESIÓN NO ES LA MANERA MÁS EFICAZ DE INTERACTUAR CON LOS DEMÁS.

En un **experimento científico** se comprobó que **"ejercer presión** para lograr una **mayor producción** puede funcionar **hasta cierto punto**. Pero los **mejores resultados** se obtienen cuando se **explotan las motivaciones internas** del trabajador, su **libertad de**

Desarrollo Profesional

expresión y determinación y su sentido del valor personal. Una persona trabaja mejor cuando la tratan como a un individuo, cuando le dan cierto grado de libertad en la forma de hacer su trabajo y le permiten tomar sus propias decisiones". (*SCIENCE NEWSLETTER*)

MOTIVACION Y AUTOMOTIVACION

‘EL ESTIMULANTE DE TODA ACTIVIDAD HUMANA ES EL DESEO DE EXPERIMENTAR SENSACIONES PLACENTERAS Y ELUDIR LAS DOLOROSAS’.
Max Nordau

Aunque la **motivación** es un hecho de orden netamente **psicológico**, su **enorme peso** en la vida **laboral y social** nos permite incluirlo en esta sección.

Puede definirse al **ESTIMULO**, un sinónimo de **motivación**, como el elemento que **induce** o **mueve** a la **acción**. Es un “**impulso interior**” o **sentimiento** que **mueve** a una persona a **actuar**.

La definición más **simple** del término **MOTIVAR** es **dar causa o motivo para una cosa**.

Una definición más específica dice que la **motivación** es “una **predisposición general** que dirige el **comportamiento** hacia la **obtención** de lo que se **desea**”.
(CONSUMER BEHAVIOR AND MARKETING).

La base de toda **motivación**, es, pues, el **deseo**.

Y la obtención del **deseo** es, para el **grueso de los hombres**, un sinónimo de **felicidad**.

El gran pensador **Blas Pascal** confirma y completa las palabras del epígrafe de este capítulo: “Todos los hombres buscan el **ser felices**, esto sin excepción, por **difíciles** que sean los medios que para ello empleen, **todos tienden a este fin**... La **voluntad** no da jamás el **menor paso** sino **hacia este objetivo**. Es el **motivo** de **todas las acciones** de **todos los hombres**, hasta de los que van a ahorcarse”.

Desarrollo Profesional

Estar motivado es sacar lo que está adentro, dice el famoso autor **Zig Ziglar**, uno de los mejores motivadores del mundo.

Y da una fórmula magistral:

MOTIVACION + INFORMACION = INSPIRACION.

Hasta aquí, todo lo descripto puede ser llamado **automotivación**, para **distinguirlo** del hecho de **motivar a otra persona**.

Puesto en otros términos, **existe una diferencia** entre **estar motivado** y **motivar**.

MOTIVAR ES LOGRAR UN **CAMBIO** EN LA **CONDUCTA** DE OTRO, DIRIGIDO A UN **FIN**.

Respecto a **cómo motivar a los demás**, hay unanimidad sobre el tema, partiendo del célebre **Dale Carnegie** :

“Sólo hay **un medio** para conseguir que alguien **haga algo**. Y es el de hacer que el prójimo **quiera hacer** ese algo”. (*COMO GANAR AMIGOS...*)

Como la **motivación** siempre estriba en el **dar** y el **recibir**, un complemento exacto del principio anterior es éste :

“EN LA MEDIDA EN QUE DES A LOS DEMAS LO QUE NECESITAN, ELLOS TE DARAN A TI LO QUE NECESITAS”. (*COMO HACER QUE LA GENTE...*)

Por supuesto, es casi imposible concebir la **capacidad de motivar** a los demás **sin** la **virtud de automotivación**.

Un especialista en el tema ve así una situación semejante :

“**Si estoy aprendiendo a motivarme, en algún futuro me convertiré en un motivador de los demás, con éxito, y me sentiré feliz al hacerlo. Sin embargo, el motivador capaz de motivar a cualquiera menos a sí mismo puede ganar el mundo, pero jamás podrá disfrutarlo**”. (*LIFE IS TREMENDOUS*).

Desarrollo Profesional

LA MOTIVACION POSITIVA

Aunque el lector ya debe haber captado el enfoque que le da esta obra al concepto de **motivación**, bien vale aclararlo : desarrollamos y enseñamos aquí principios de **motivación positiva** -los orientados **hacia una meta libremente elegida**-, y no los de la **motivación negativa**, es decir, los que surgen del **miedo**, la **coerción**, las **presiones psicológicas o físicas**, etc.

La segunda, además de que puede resultar **perniciosa**, jamás puede compararse a la primera. El **temor** puede producir cambios extraordinarios en períodos cortos, pero la **aspiración** perdura como **fuerza continua de aprendizaje y crecimiento**.

Porque **no hay nada más fuerte y poderoso, para el individuo, que sentir que tiene una misión por cumplir**.

LOS TRES ELEMENTOS DE LA MOTIVACION

Toda motivación parece constar de **tres factores básicos**:

- 1) El **DESEO**.
- 2) El **PODER**. Si alguien desea lo **imposible**, lo que sabe positivamente que es **inalcanzable** para él, **no tendrá** una verdadera motivación, **intensa y sostenida**.
- 3) El **DEBER**. No existe meta a la que uno pueda **aspirar a llegar, sin hacer absolutamente nada**. El secreto de la motivación estriba en que uno **debe poner algo de sí mismo** para lograr lo que desea. Puede tratarse del **esfuerzo personal** en un trabajo, en un estudio, etc.

Estos **tres elementos** deben **aunarse** para **alcanzar y sostener** la verdadera **motivación**. Con las felices palabras de la autora argentina **Lía Lerner**: “Si uno puede enfrentarse con el **querer**, el **poder** y el **deber**, puede **aprender** lo que **debe** y a **poder** lo que **quiere**”.
(SABIDUREMAS)

MOTIVACION Y AUTOMOTIVACION (II)

“TODA LA HUMANIDAD ESTA DIVIDIDA EN TRES CLASES: AQUELLOS QUE NO SE PUEDEN MOVER, AQUELLOS QUE SE PUEDEN MOVER, Y AQUELLOS QUE SE MUEVEN”.

Antiguo Proverbio Arabe.

LA JERARQUIA DE NECESIDADES

Si toda **motivación** es hija de un **deseo**, éste no es otra cosa que una **necesidad**, aunque existan muchos **niveles diferentes** de ella.

El célebre psicólogo **Abraham Maslow**, considerado **el padre de la motivación**, define las acciones humanas como ‘la consecuencia de las **necesidades sentidas** por el individuo, **psíquica o físicamente**’.

Maslow establece que las **necesidades** del hombre están **ordenadas en una jerarquía de preponderancia**, que es la siguiente:

a)**FISIOLÓGICAS**: necesidades básicas como la de **alimentarse, calmar la sed, aliviar el dolor, procurarse abrigo**. Son **recurrentes y repetitivas**.

b)**SEGURIDAD**: **defensa** del medio ambiente. **Seguridad** ante sucesos o ambientes amenazadores.

c)**SOCIAL**: necesidad de **pertenencia, afiliación o identificación con un grupo**.

d)**ESTIMA**: necesidad de **estima, reconocimiento, afecto**.

e)**AUTORREALIZACIÓN**: la necesidad de **sentirse realizado, competente, eficiente, etc.**

MOTIVACION: NECESIDADES Y POSIBILIDADES

Los estados de **motivación** tienen una **orientación a futuro**, del presente **hacia** el futuro, ya que la persona motivada **actúa ahora** para **alcanzar un objetivo más adelante**.

“La persona **motivada** por las **necesidades** se fija en lo **conocido y seguro**. La que se **motiva** por las **posibilidades**, busca lo **desconocido** y **quiere averiguar** lo que **podría ocurrir**, las **oportunidades** que **podrían surgir...**” (*PODER SIN LIMITES*).

La **motivación por posibilidades** no desconoce el hecho de que también hay que atender **necesidades**. Hay trabajos en los que hay que atenerse a las **necesidades**. Hay funciones en las que es **prioritaria** la **necesidad** por sobre las **posibilidades**.

Por otro lado, estar pensando en las **posibilidades** no **implica** inconstancia, **ni** falta de seriedad.

LA IMPORTANCIA DE LA MOTIVACION

EL INCENTIVO o MOTIVACION es el ALMA DEL EXITO.

La **motivación** es el **combustible** que nos permite llevar a cabo lo que **nos proponemos**. Las personas **motivadas** tienen **empuje, dirección y resolución**.

En **todos los órdenes** de la vida la **motivación** es la **clave** de cualquier **logro y progreso**.

Pero en la **vida laboral**, hoy es la **esencia del éxito**. A tal punto que uno de los más grandes **dirigentes empresarios** de este siglo, **Lee Iaccocca**, expresó :

‘NADA HAY MAS IMPORTANTE EN LA GESTION EMPRESARIAL COMO EL SABER MOTIVAR A LA GENTE’. (*AUTOBIOGRAFÍA*).

UNA MOTIVACION VALE POR DIEZ AMENAZAS,
DOS PRESIONES Y SEIS MEMORANDOS.

LA CONFIANZA Y LA MOTIVACION

La CONFIANZA es la forma más elevada de la **motivación humana**. Saca a la luz lo **mejor** de la gente. Pero requiere **tiempo y paciencia**, y no excluye la necesidad de **adiestrar y desarrollar** a las personas para que su **competencia** pueda elevarse al nivel de esa **confianza**. (LOS 7 HABITOS DE LA GENTE ALTAMENTE EFECTIVA).

Por ejemplo, es **psicológicamente imposible** que un ser humano nos dé el ciento por ciento de su **fuerza muscular**, o el cien por ciento de sus **potencialidades personales**, si no le permitimos que también nos dé sus **ideas**. Y esto es **fácilmente comprensible**: el estar **dispuestos a escuchar** sus ideas es un **inequívoco gesto de confianza**.

CÓMO EL ELOGIO MOTIVA Y LIBERA ENERGIA.

Desde que existe la humanidad, mucha gente ha creído que el ELOGIO tiene algún poder que **obra milagros**. Charles Fillmore, co-fundador de la Unity School of Christianity, escribió: *‘Las palabras de elogio, de gratitud o de acción de gracias desarrollan, liberan e irradian energía por doquier... A fuerza de elogios se puede lograr que una persona enferma se fortalezca ; que un corazón temeroso encuentre paz y confianza ; que unos nervios destrozados se equilibren y cobren energía ; que una empresa quebrada se convierta en un negocio próspero ; que la carencia y la insuficiencia sean substituidas por la abundancia y el apoyo’.*

El **elogio impulsa** a la gente a **actuar**, le **infunde confianza** y **fomenta su crecimiento**.

EL ELOGIO, LA MOTIVACION Y LA ENERGIA

AL RECIBIR UN ELOGIO, EL ESPIRITU SE ANIMA.

¿No lo ha comprobado ?

Cuando el Dr. **Henry Goddard** ocupaba el cargo de psicólogo en **Vineland Training School**, usaba un instrumento que él llamaba '**ergógrafo**' para **medir** la **fatiga**. A niños **fatigados** se les decía una palabra de **elogio** o **encomio**, el **ergógrafo** señalaba un **flujo ascendente** de nueva energía. Cuando los niños eran **criticados** o **desestimulados**, el **ergógrafo** mostraba que su **energía física** sufría una **repentina caída**. ¡De modo que aunque la ciencia no pueda explicar el poder del **elogio**, sí lo puede medir !

Elogie a una persona por lo que **HACE**, no por lo que **ES**. Felicítela por lo que **TIENE**, no por lo que **ES**.

Elogiar el **acto** constituye un **incentivo** para que la persona elogiada **siga haciendo** cosas por el estilo. Recuerde que el **elogio** produce la **propensión** a **multiplicar** y **agrandar** cualquier cosa a la cual se **dirija**. (COMO TENER PODER Y SEGURIDAD...)

EL AFECTO Y LA MOTIVACION

HASTA LAS PLANTAS CAPTAN EL AFECTO O EL RECHAZO HUMANOS.

Dijo el gran psicólogo **William James** que '**EL PRINCIPIO MAS PROFUNDO DEL CARACTER HUMANO ES EL ANHELO DE SER APRECIADO**'.
EL PRINCIPIO MAS PROFUNDO DEL CARACTER HUMANO ES EL ANHELO DE SER APRECIADO".

"Por ejemplo, hace medio siglo, un niño de diez años trabajaba en una fábrica de Nápoles. Anhelaba ser cantor, pero su primer maestro **lo desalentó**. Le dijo **que no podría cantar jamás**, que **no tenía voz**, que tenía el sonido del viento en las persianas.

"Pero su madre, una pobre campesina, le **abrazó** y **ensalzó** y le **dijo que sí**, que **sabía que cantaba bien**,

Desarrollo Profesional

que ya notaba sus progresos; y **anduvo descalza** mucho tiempo a fin de **economizar el dinero necesario** para las **lecciones de música** de su hijo. Los **elogios** de aquella campesina, sus **palabras de aliento**, **cambiaron** la vida entera de aquel niño. Quizá haya oído usted hablar de él. Se llamaba **Caruso**". (COMO GANAR AMIGOS...)

Otro ejemplo, narrado por el célebre autor **Stephen Covey** : *"Tengo un amigo cuyo hijo desarrolló un ávido interés por el béisbol. A mi amigo no le interesaba en absoluto. Pero un verano llevó al chico a ver jugar los principales equipos de la liga. El viaje le llevó más de seis semanas y costó mucho dinero, pero se convirtió en un vínculo fuerte de la relación.*

Al volver, a mi amigo le preguntaron : '¿Tanto te gusta el béisbol ?'. 'No', contestó él, 'pero me gusta mucho mi hijo'. (LOS 7 HABITOS DE LA GENTE ALTAMENTE EFECTIVA).

LA MOTIVACION NUNCA PUEDE EXTINGUIRSE

En toda **función, trabajo o disciplina** se puede llegar a un **umbral**, a una **meseta** en la que aparentemente no hay más. Por eso la **motivación** debe ser **dinámica**, debe **renovarse**. En otras palabras, SIEMPRE DEBE HABER UNA EXPECTATIVA DE RECOMPENSA PARA UNO MISMO Y PARA LOS DEMAS.

MOTIVACION Y AUTOMOTIVACION (III)

**‘NADA RESISTE A UNA VOLUNTAD QUE QUIERE
Y A UNA INTELIGENCIA QUE SABE’.**

Jules Payot, (*LA CONQUISTA DE LA FELICIDAD*).

EL ENTUSIASMO MOTIVA Y PRODUCE ENERGIA

Se ha comprobado experimentalmente que **todo mensaje inspirador cargado de entusiasmo** induce a la **glándula pituitaria** a **liberar neurotransmisores** que **potencian** nuestra **creatividad**, nuestra **energía** y **resistencia psico-física**.

“La vida es así. Cuando nos parece que **algo positivo va a ocurrir**, sentimos una **energía extraordinaria**. Cuando nos parece, o **tememos** que nos van a derrotar, **perdemos energía** y **nos replegamos** con **resultados negativos**. Por eso la **motivación** es importante para los **buenos** y los **malos tiempos**. Esta es la razón por la que una persona que quiere **maximizar** la vida programará **a propósito** una **información motivadora regular**, de la misma manera que elabora un programa para poner los alimentos en su estómago”. (*MÁS ALLÁ DE LA CUMBRE*).

“Un famoso estadista pronunció **siete** discursos en un día; sin embargo, mantuvo su **energía ilimitadamente**.

- ¿Cómo es que no está usted **cansado** después de **siete** discursos?- le pregunté.

- Porque creo plenamente en todas las cosas que dije en ellos. Soy un **entusiasta de mis convicciones**”. (*EL PODER DEL PENSAMIENTO TENAZ*).

EL FRACASO, BIEN ASIMILADO, TAMBIEN ES UN MOTIVADOR

AUN EL FRACASO ES UN MOTIVADOR. QUIZA EL MOTIVADOR POR EXCELENCIA.

Un oscuro profesor universitario tenía una esposa **sorda**. Su deseo **más ávido** era **perfeccionar un aparato auditivo** para que **pudiera oír** su esposa, a quien **amaba** tanto. Dedicó **cada dólar disponible** y **todo momento posible** a **trabajar** en su sueño. Los libros de historia nos dicen que **fracasó** en este proyecto, pero distó mucho de ser un **completo fracaso**, ya que este **esfuerzo** fue la **plataforma** para **desarrollar** más tarde un aparato que **revolucionaría** el mundo. **Alexander Graham Bell no alcanzó su objetivo**, pero la humanidad se benefició considerablemente, debido a que se dedicó a ver una **solución** para el **problema** de alguien más. Trató de ayudar a uno y **falló**. En vez de ello, ayudó a millones con la **invención del teléfono**.

Pero lo que movió a **Graham Bell** a **persistir** en su **intento** de construir un aparato telefónico fue su **enorme motivación personal**.

‘Varios años antes, un inventor alemán llamado **Wilhelm Reiss** había perfeccionado un dispositivo para transmitir sonido por alambre. En realidad, si **Reiss** hubiera acercado dos electrodos apenas 1/1000 de pulgada, de manera que se tocaran entre sí, hubiera inventado el teléfono. Irónicamente, sin embargo, **Reiss** puede no haber alcanzado la inmortalidad por el más pequeño de los márgenes. Su fracaso por un **pequeño margen**, nos hace preguntarnos qué hubiera sucedido si **Reiss** hubiera estado trabajando **con la misma motivación** que **Bell**. ¿Hubiera sido posible que esos electrodos se tocaran ‘accidentalmente’ entre sí? Jamás lo sabremos. *(NOS VEREMOS EN LA CUMBRE)*.

LA FE O CREENCIA Y LA MOTIVACION

¡La **capacidad de creer** es la **base** para la **motivación**! En eso consiste el deslumbrante talento de toda la gente que triunfa. ¡La historia sólo se acuerda de aquellas personas que han desarrollado la **capacidad de creer**! Las **creencias**, no las recompensas, son el **combustible** que **nos mueve a llevar a cabo** lo que la mente concibe.

¿Acaso se enfrentó **Cristóbal Colón** al hambre, los desastres y los monstruos marinos con una tripulación de aguerridos marineros porque creía que iba a **hacer un buen negocio**? ¿Acaso el medio ciego **Johannes Kepler** trabajó toda su vida a la luz de una vela de grasa de ballena, trazando el mapa de los cielos, **para tener una semana laboral más corta**?

La **chispa de la creencia** tiene que ser avivada con el fuego de la **determinación**. La **capacidad para creer** es el **secreto** de la **motivación**. **Creer** es la **raíz** y la **fibra** del **entusiasmo**. Es el **supremo hacedor del éxito**, los **cimientos** de las **metas de su vida**. *(PIENSE EN LO MEJOR...)*

LAS PREGUNTAS PUEDEN DISPARAR LA MOTIVACION

Todo el **pensamiento dirigido** hacia un **objetivo creador** se origina a partir de una **pregunta**. Recibe el nombre de **‘motivador mental’**.

Todos los **grandes logros** de la humanidad se iniciaron en la mente de una persona **con una pregunta**.

George Washington Carver, por ejemplo, fue un ingeniero agrónomo estadounidense que nació esclavo, y después de **enormes esfuerzos y luchas personales** para alcanzar su título, se preocupó por **mejorar y diversificar** los cultivos, y descubrió, cuando nadie lo creía posible, **nuevos y múltiples usos** para el **maní**. Porque dedicó toda su vida a **responder** a una **única pregunta**: “*¿Qué es un maní?*” Esa sola **pregunta moti-**

vó a su mente **para beneficio** de toda la humanidad.

EL BUEN DESEMPEÑO PRODUCE MOTIVACION Y AUTOMOTIVACION

Los autores de la clásica obra *‘EL PRECIO DE LA EXCELENCIA’*, relatan una experiencia que ilustra muy bien el principio del **poder de las palabras**, aunque **no coincidan** con la realidad. ‘Ya conocemos el viejo adagio que dice que **el éxito llama al éxito**. Está científicamente fundado. Los investigadores de la **motivación** descubrieron que el **factor primordial** es simplemente que las personas **motivadas** son **conscientes de hacer lo correcto**. Que esto sea cierto o no en términos absolutos, **no tiene gran importancia**. En un experimento, les dimos diez problemas para resolver a una cantidad de adultos. Eran **exactamente los mismos** para todos los sujetos. Se pusieron a trabajar, entregaron las hojas y al fin les dimos los resultados. En realidad, esos resultados eran **ficticios**. A la **mitad** de las personas les dijimos que lo que habían hecho **estaba bien**, pues habían obtenido siete respuestas **correctas** sobre diez ; a los **demás**, les dijimos que **no habían aprobado**, pues habían obtenido siete respuestas **incorrectas** sobre diez. Después les confiamos otros diez problemas (los mismos para todos). Aquellos a los que les **habíamos dicho que habían aprobado** el primer test, **hicieron mucho mejor** el segundo, mientras que los otros lo hicieron **mucho peor**. El simple hecho de **saber que uno ha hecho algo bien** suscita, en apariencia, **más perseverancia**, una **mayor motivación** o algo que nos **empuja a mejorar**’.

El autor **Warren Bennis** precisa : ‘Un estudio realizado sobre los profesores de escuelas secundarias reveló que, cuando demostraban **esperar mucho** de sus alumnos, ellos **elevaban**, por este solo hecho, **en 25 puntos** sus pruebas de C.I.’ (*‘LA CONSPIRACIÓN INCONSCIENTE : POR QUÉ LOS LÍDERES PUEDEN LIDERAR’*).

Desarrollo Profesional

En un libro de texto básico sobre psicología, se describe el **re-estímulo** como un concepto general ‘... referente al proceso por medio del cual la **acción iniciada** por un sujeto proporciona **ulterior fuente de estímulo**. Así, las **CONSECUENCIAS influyen** en sus **actos sucesivos**’.
(*COMPARATIVE PSYCHOLOGY*).

El **re-estímulo** no sólo hace posible el aprendizaje de una habilidad ; es también **esencial** para **la misma ejecución**. La **realización** de algo, **con habilidad**, es un **proceso continuo de comportamiento**, en el que **cada etapa** está **influida** por la **anterior**, por la **siguiente**, y por el **objetivo final** que se persigue. Esta es otra forma de decir, por supuesto, que una habilidad siempre tiene una **organización temporal**, que implica una **secuencia flexible** de los actos. Para tal **cambio continuo del modelo de ajustes y reajustes**, es absolutamente esencial un **reestímulo de la información** en cada momento. Sin ello, las realizaciones más hábiles **serían imposibles**.

MOTIVACION Y AUTOMOTIVACION (IV)

‘SI QUEREMOS CONSTRUIR UN BARCO, NO BASTA CON REUNIR HOMBRES, DARLES ORDENES Y DISTRIBUIRLES EL TRABAJO. LO QUE HAY QUE HACER ES INFUNDIRLES EL DESEO DE DESCUBRIR MARES LEJANOS’.

Antoine Saint-Exupery

ACATAMIENTO Y COMPROMISO : LA DIFERENCIA QUE HACE LA MOTIVACION

‘Hay un mundo de diferencia entre el **acatamiento** y el **compromiso**. La persona **comprometida** aporta una **energía**, una **pasión** y una **excitación** que **no** se pueden generar si uno se limita a **acatar**, aunque este acatamiento sea genuino. La persona **comprometida** no ‘respetar’ las reglas del juego. Es **responsable** del juego. Si las reglas constituyen un obstáculo para lograr la visión, hallará modos de **cambiar las reglas**. Un grupo de personas **realmente comprometidas** con una visión común representa una **fuerza abrumadora**. Son capaces de **lograr lo que parece imposible**’. (LA QUINTA DISCIPLINA).

MORAL Y MOTIVACION

Un sinónimo de ‘**motivación**’ es ‘**moral**’.

“La **moral** es la **esencia de la organización**, es lo que dará lugar a un **espíritu de equipo**, ‘el resultado de una **situación mental** de la organización, como conjunto, que induce a los individuos y a los grupos de individuos que la forman a **subordinar de buen grado** sus **propósitos personales** al **objetivo común**, a someterse a una **disciplina razonable**, a **cooperar voluntariamente** con

Desarrollo Profesional

sus compañeros, a **prestar sus esfuerzos sin necesidad de presiones** por parte de sus superiores”. (*FACTORY ORGANIZATION AND ADMINISTRATION*).

Un ejemplo clásico : “Todos sabemos lo que quiere decir que la moral de un regimiento es **baja**. Significa que **han perdido el ánimo**, que forman un hatajo de **holgazanes indisciplinados**, **carentes de amor propio**, **sin fe en la causa** que defienden, ni **confianza** en sus oficiales. Forman una **deplorable máquina combativa**, no porque carezcan de la técnica de combatir, o de la capacidad física para hacerlo, sino porque les falta la **voluntad de lucha**, la decisión de resistir JUNTOS para **superar sus temores**, y para estimular el **deseo de vencer**. En un caso así, nos limitamos a decir: “*han perdido el espíritu de lucha*”; con lo que generalmente queremos indicar que **sospechamos que echarán a correr** como conejos al ver la sombra de una vaca entre la niebla”. (*LEADERSHIP AND MORAL*).

Es indiscutible que la **moral de una organización** se refiere a un **punto de vista**, a una **actitud hacia algo**.

La moral **no es espontánea**, es una **expresión firmemente arraigada**.

Nadie da lo mejor de sí cuando la moral es baja.

“El **proceso esencial** del desarrollo de una **moral elevada** es la **integración** de todos los **intereses**, es decir, fomentar y mantener cierta **interdependencia** entre los **objetivos de la organización** y los **objetivos particulares** de los **individuos y grupos** que la componen. Para desarrollar una **moral elevada** es necesario que **cada grupo** de individuos y **cada individuo** en particular, reciban un trato **de la más estricta equidad**. Es preciso también que el **peso del trabajo** y las **recompensas por el buen rendimiento** en el desempeño del mismo, sean **distribuidos del modo más justo posible**”. (*TECNICAS DE DIRECCIÓN DE VENTA*).

Desarrollo Profesional

MOSTRAR INTERES POR LA TAREA DE LOS DEMAS ES ESTIMULAR.

Se han repetido experimentos con sujetos que hicieron **dos veces y media más trabajo** cuando **se mostraba interés en lo que hacían y se los alentaba**, que cuando eran **dejados a solas**.

APROVECHE LA OPORTUNIDAD DE SORPRENDER A ALGUIEN CUANDO HACE ALGO BIEN.

Una de las formas más sólidas de **motivar** a la gente es por medio del **desarrollo personal**. Señalando, o apuntando, al **desarrollo personal**.

En psicología, por ejemplo, la llamada “**ley de efecto**” dice que los estudiantes **adquirirán y recordarán** las respuestas que conduzcan a la **satisfacción** después de los **efectos o resultados**. Una respuesta **alabada** será **retenida por más tiempo** que una **no apreciada o considerada errónea**”. (*EDUCATIVE PSYCHOLOGY*)

Zig Ziglar ilustra así ese **círculo virtuoso**: “**LA MOTIVACIÓN ALIMENTA LA ACTITUD QUE PRODUCE LA NECESARIA CONFIANZA PARA MANTENER LA PERSISTENCIA**”. (*MÁS ALLÁ DE LA CUMBRE*).

UN EJEMPLO SENCILLO DE ESTIMULO

‘Cierta **caluroso** día de verano tomé asiento en un atestado vagón restaurante. Cuando el mozo me dio la lista de platos le dije :

-Mal deben de estarlo pasando hoy los muchachos de la cocina.

Me miró **con aire de sorpresa** y comentó :

-Oigo siempre a los viajeros **quejarse** de la comida, **echar pestes** del servicio, **renegar** del calor. Usted, señor, es la **primera persona** a quien, en los **19 años** que llevo aquí, le veo **mostrar algún interés** por los que **están en la cocina**’. (*COMO TENER SEGURIDAD Y PODER...*)

MOTIVACION Y CAPACIDAD

Podríamos decir que la **motivación** cubre el espacio que existe entre la **capacidad** y la **realización**. Esto es, si nuestra **capacidad** es **motivada** (estimulada) para conseguir un determinado objetivo, se produce la **realización**. Sin embargo, si a pesar de **poseer** capacidad, **no recibimos ninguna motivación**, bien de nosotros mismos bien de otras personas, lo más probable es que **no se consiga nada**. (*PUBLICIDAD : MENSAJE, MOTIVACION...*)

LA MOTIVACION NO ES LA MISMA PARA TODO EL MUNDO

Cada individuo **reacciona** de un modo distinto a los **estímulos motivacionales**. Esto no implica **desconocer** los **factores básicos** de **motivación** que ya se mencionaron, sino la **intensidad o prioridad** de cada uno de ellos en **una persona específica**.

Debido a que **CADA INDIVIDUO ES DIFERENTE**, al sencillo esquema

ESTIMULO ----(FLECHA) RESPUESTA, es necesario agregarle un tercer elemento: ESTIMULO ---- ORGANISMO ----- RESPUESTA. (*PUBLICIDAD : MENSAJE, MOTIVACION...*)

Un padre inteligente ha dicho sobre la **educación** de sus hijos algo que bien puede aplicarse a la **motivación**: **‘HAY QUE TRATARLOS A TODOS IGUAL, ES DECIR, A CADA UNO DE MODO DIFERENTE’**.

BUSQUEDA DE OPORTUNIDADES Y EMPLEOS

"LA CARRERA NO ES PARA EL RÁPIDO NI LA BATALLA PARA EL FUERTE... YA QUE EL MOMENTO Y LA SUERTE LLEGAN A TODOS LOS HOMBRES".
Antiguo Testamento

La **oportunidad** es definida como la **coyuntura o sazón**, la **conveniencia de tiempo y lugar**.

Pero más allá de las definiciones: ¿Qué es la oportunidad, y **cuándo llama** a nuestra puerta? La verdad es que **no suele llamar** precisamente a nuestra puerta. Usted puede **quedarse esperando** toda una vida la gran oportunidad, y es muy probable que finalmente **no escuche** ningún llamado.

USTED es la oportunidad, y por lo tanto **deberá llamar a la puerta** que **lo conducirá a su objetivo** y a su destino. En la medida en que desarrolle la **máxima fuerza posible de su personalidad**, se estará **preparando** para **reconocer a la oportunidad**, para **perseguirla y atraparla**.

"USTED crea la oportunidad. USTED desarrolla las **capacidades** para **avanzar en dirección a la oportunidad**. USTED **convierte las crisis** en **oportunidades creativas**, las **derrotas** en **éxitos** y la **frustración** en **logros**". (THE SEARCH FOR SELF-RESPECT)

LOS DOS LADOS DE UNA OPORTUNIDAD.

Bien podría decirse que el **éxito** es la **esquina** donde se juntan la **oportunidad** y la **preparación**.

Desarrollo Profesional

La oportunidad es aquello que **se presenta**, en el mundo exterior, y el **aprovechamiento** de esa oportunidad responde a **nuestro estado interno**, un **estado de alerta** constante respecto a **nuestros objetivos**, un **estado de confianza propia**, de **entusiasmo**, de iniciativa.

El famoso científico **Louis Pasteur**, que diera al mundo tantos descubrimientos importantes, algunos de ellos obtenidos **en forma aparentemente casual**, declaró enfáticamente : ***'LA SUERTE SIEMPRE FAVORECE A LAS MENTES QUE ESTAN PREPARADAS PARA RECIBIRLA'***.

Incluso algunas oportunidades **maduran exclusivamente en el ámbito de nuestra mente**, antes de que **puedan desarrollarse en el mundo exterior**.

Porque la oportunidad es también, y obviamente, un **asunto de percepción**. De **percepción individual**.

Para poner el ejemplo más notable, pensemos en la **cantidad de inventores que vieron cosas donde los demás no veían nada**.

Y este principio tal vez no haya sido expresado con mayor justeza que en **uno de los discursos más populares** que se pronunciaron en los Estados Unidos, ***'ACRES DE DIAMANTES'***, difundido **personalmente** por su autor, **Russell Conwell**, en más de **cinco mil oportunidades** durante decenas de años.

"JOVENES, RECUERDEN QUE SI SABEN QUÉ ES LO QUE LA GENTE NECESITA, POSEEN UN MAYOR CONOCIMIENTO DE LO QUE SIGNIFICA LA FORTUNA, DEL QUE PODRIA OFRECERLES CUALQUIER CANTIDAD DE DINERO". (*ACRES OF DIAMONDS*)

LA SUERTE Y LA OPORTUNIDAD

No debe ser confundido el **'azar'** con la **'suerte'**, ya que **no son** exactamente lo mismo.

Desarrollo Profesional

Para el tema que aquí nos ocupa, conviene establecer que es NUESTRA RESPUESTA al **azar** lo que **complementa** la **naturaleza** de los eventos, y a este conjunto lo llamamos **suerte**.

"Debidamente entendida, la suerte es una **fuerza continua** que **modela el destino** de todo ser humano. Es la expresión, en la vida humana, de la **naturaleza casual** o **fortuita** de lo que nos rodea". (COMO ATRAER LA BUENA SUERTE)

Lo que llamamos 'suerte', como puede demostrarse con **innumerables ejemplos históricos**, es también un **estado específico de la mente**, que **ayuda** al individuo a **relacionarse de una manera constructiva** con las **posibilidades** que están **en juego** en su vida.

En otras palabras, HAY CONDICIONES MENTALES QUE FAVORECEN LA 'BUENA SUERTE'.

Es lo que expresó el gran escritor español **Miguel de Cervantes**, al decir que **"TODO AQUÉL QUE NO SABE CÓMO OBTENER EL MÁXIMO POSIBLE DE SU SUERTE, NO TIENE DERECHO A QUEJARSE SI ÉSTA PASA DE LARGO"**.

El **éxito** en la vida no se logra sólo con una '**buena mano**' en el juego, sino también cuando **se sabe jugar bien una mala mano**.

Es decir que LAS CUALIDADES DE UNA PERSONA PUEDEN TROCAR UNA 'MALA SUERTE' EN 'BUENA SUERTE'.

Influimos en **nuestra suerte** por medio de **nuestros actos**.

La **suerte puede aumentarse** estando **mental y físicamente preparados**.

Así lo dijo **William Shakespeare**: **"SI NO ES AHORA, PRONTO SERA. LO IMPORTANTE ES ESTAR PREPARADO"**.

Desarrollo Profesional

MÁS GRAVE QUE NO ENCONTRAR OPORTUNIDADES ES DESAPROVECHAR LAS QUE APARECEN.

Las causas por las que uno puede **desaprovechar** oportunidades interesantes son **muchas**. Las más comunes : **falta de atención, falta de información, prejuicios, falta de iniciativa, inseguridad.**

Como lo expresa un viejo aforismo : ‘LAS GRANDES OPORTUNIDADES LLEGAN PARA MUCHOS, PERO ALGUNOS NO SABEN QUE YA HAN DADO CON ELLAS’.

La **oportunidad** es la **conjunción** de **individuo, tiempo y lugar**. El genial dramaturgo **William Shakespeare** lo expresó así :

***‘HAY UNA MAREA EN LOS ASUNTOS DE LOS HOMBRES,
QUE TOMADA EN EL FLUJO, LLEVA A LA FORTUNA.
SI SE DEJA PASAR, TODO EL VIAJE DE LA VIDA
ESTARA RODEADO DE SOMBRAS Y MISERIAS’.***

BUSQUEDA DE OPORTUNIDADES Y EMPLEOS (II)

‘EL SECRETO DEL EXITO EN LA VIDA DE UN HOMBRE CONSISTE EN ESTAR PREPARADO PARA APROVECHAR LA OPORTUNIDAD CUANDO ÉSTA LLEGUE’.

Benjamín Disraeli

CLAVES PARA ENCONTRAR Y APROVECHAR OPORTUNIDADES

***LA MANERA DE CONSEGUIR OPORTUNIDADES ES SALIR A BUSCARLAS.**

Es bíblico: ‘EL QUE BUSCA ENCUENTRA’.

Pero para encontrar, hay que **estar donde está la acción, porque el éxito es acción.**

Y para **estar donde está la acción** hay que **contar con buena y abundante INFORMACION**, porque la información es PODER Y OPORTUNIDAD.

***SIN UN OBJETIVO CLARO, NO HAY MANERA DE APROVECHAR EL AZAR Y LAS OPORTUNIDADES.**

Una mente **preparada selecciona el azar correcto.**

Cuanto mejor sabemos lo que queremos, más preparados estamos para reconocer los azares favorables, y para extraer de ellos la buena suerte.

(COMO ATRAER LA BUENA SUERTE)

Desarrollo Profesional

***NUESTRA PSICOLOGIA FAVORECE LA APARICION DE OPORTUNIDADES O DESPERDICIA LAS QUE SE PRESENTAN.**

El hecho de haber padecido dificultades, o de haber fracasado, **no es definitivo**. Todo el **potencial del futuro** alberga en **nuestro interior**. Pero el mismo **podrá ser o no aprovechado** de acuerdo a **nuestro estado mental**.

La **inseguridad psicológica**, por ejemplo, suele ser una **limitación para aprovechar las buenas oportunidades**.

Sin embargo, hasta **cualidades sencillas** como la **sobriedad**, la **economía** y la **diligencia** aportan **cauces para la ‘buena suerte’**.

William Shakespeare escribió que ***‘EL COMPORTAMIENTO ANTE EL AZAR ES LO QUE PRUEBA AL HOMBRE’***.

Y ese **comportamiento** es lo que **puede convertir un potencial problema en brillante oportunidad**

***NO SÓLO ESTAR PREPARADO PARA APROVECHAR LAS OPORTUNIDADES, SINO SABER CREAR LAS OPORTUNIDADES**

El **éxito** y las **realizaciones** dependen en **mayor medida** de la **creación de oportunidades**, que de la simple **espera** de ellas.

El científico y filósofo **Roger Bacon** señaló : ***‘UN HOMBRE SABIO CREARÁ MÁS OPORTUNIDADES QUE LAS QUE HALLE’***.

Cuidado con tomar sólo la oportunidad que usted considera **‘suya’**. No es conveniente ser **demasiado rígido** en cuanto a la **idea** que se tiene de las oportunidades que **‘son para uno’**.

‘¿SABE CUAL ES SU OPORTUNIDAD?... ¡¡TÓMELAS TODAS !!... Intente todas las que se le presenten...Le aseguro que va a encontrar la suya’. (*EL SER EXCELENTE*)

Desarrollo Profesional

En ese sentido, tampoco hay que despreciar los **pequeños azares**, porque éstos pueden **conducir a otros** que no son tan pequeños.

***LA ECUANIMIDAD ES LA MEJOR MANERA DE TRATAR LAS OPORTUNIDADES.**

Porque tanto la **‘buena suerte’** como la **‘mala suerte’** pueden ser **afrentadas** con **mayor eficacia** si nuestro **estado de ánimo** es sereno y ecuánime.

‘CUALQUIER COSA QUE TE OCURRA’, aconsejó el gran filósofo alemán Arthur Schopenhauer, **‘NO TE ENTREGUES AL GRAN REGOCIJO NI A GRANDES LAMENTACIONES.**

TODAS LAS COSAS ESTÁN SUJETAS AL CAMBIO, Y TU FORTUNA PUEDE CAMBIAR EN CUALQUIER MOMENTO’.

***EL ENTUSIASMO, LA ALEGRÍA, LA TENACIDAD Y OTRAS CUALIDADES POSITIVAS FAVORECEN LA APARICIÓN DE BUENAS OPORTUNIDADES.**

Una **buena disposición de ánimo** favorece la buena suerte.

Cuando **tenemos claro un objetivo**, en lugar de mantener la **atención concentrada** sólo en el **suceso de azar**, ahora **vigilamos el entorno**, "componemos el cuadro", **vemos qué circunstancias** o **qué cosas** de las que nos rodean pueden ser usadas en nuestra **respuesta a dicho azar**. Y es en esa **vigilancia**, en esa **búsqueda**, donde la **presencia de ánimo** nos muestra su **potencial de suerte**.

(COMO ATRAER LA BUENA SUERTE)

Por otro lado, la **perseverancia** en la consecución de un objetivo **genera condiciones** para que se **presenten** buenas oportunidades. Porque la **tenacidad** es **renova -**

Desarrollo Profesional

ción de energía, y puede ser CAUSA directa o indirecta de más **‘buena suerte’**.

Un **incremento de energía genera**, en efecto, **mayores posibilidades de ‘buena suerte’**.

UN EJEMPLO DE OPORTUNIDADES OBTENIDO DE LA NATURALEZA.

CALCULAR EL NÚMERO DE SEMILLAS EN UNA MANZANA ES MUY FÁCIL. PERO ¿CUÁNTOS DE NOSOTROS PODEMOS LLEGAR A ESTABLECER EL NÚMERO DE MANZANAS LATENTES EN UNA SEMILLA?

BUSCAR EMPLEO ES UNA DE LAS MAS IMPORTANTES BUSQUEDAS DE OPORTUNIDADES.

Hoy el mercado laboral ha cambiado tanto, volviéndose tan **sumamente exigente y complejo**, que para **afrontarlo con éxito** hace falta **elaborar** un verdadero **‘plan de marketing personal’**, con una **estrategia** que contemple **puntos fuertes y débiles en lo personal**, de cara a un **contexto** en el que ya **no** se busca un empleado, sino un **oferente de servicios**. Hoy todos **vendemos servicios personales**, sean cuales sean nuestras **habilidades, funciones y jerarquías**.

El *curriculum-vitae*, por ejemplo, se ha convertido en un **folleto de venta**, y la **entrevista de trabajo** también se ejerce como una entrevista de **venta de servicios personales**.

LAS CARACTERISTICAS INDIVIDUALES MAS COMUNES QUE SE TIENEN EN CUENTA PARA UNA SELECCIÓN DE PERSONAL.

Desarrollo Profesional

- 1) **APARIENCIA.**
- 2) **GESTOS.**
- 3) **VOZ.**
- 4) **DICCIÓN.**
- 5) **FACILIDAD DE PALABRA.**
- 6) **PARTICIPACIÓN EN EL DIÁLOGO.**
- 7) **MADUREZ MENTAL.**
- 8) **ENTUSIASMO o VIGOR.**

EL ENTREPRENEUR : UN BUSCADOR DE OPORTUNIDADES

Según la definición del economista francés **Jean Baptiste Say**, '**ENTREPRENEUR**', un término tan usado en la actualidad, es aquel que "**cambia recursos desde zonas de baja productividad y rendimiento, a zonas de alta producción y mayor rendimiento**".

Un **credo sintético** del espíritu **entrepreneur** consiste en las siguientes tareas :

- ***BUSCAR a alguien** con quien se pueda **colaborar**.
- ***BUSCAR una deficiencia**, en cualquier campo, y **cubrirla**.
- ***BUSCAR un reto y afrontarlo**.
- ***BUSCAR un problema** y la forma de **resolverlo**.
- ***BUSCAR una necesidad** y el modo de **satisfacerla**.

No olvide este principio :

LA RESOLUCION DE PROBLEMAS ES URGENTE, PERO LA BUSQUEDA DE OPORTUNIDADES ES IMPORTANTE.
--

"El mundo de hoy se caracteriza, desde el punto de vista de los mercados,' por lo que **Alvin Toffler** ha dado en llamar la 'fórmula explosiva': **NOVEDAD, DIVERSION, TRANSITORIEDAD**.

EL TRABAJO PERSONAL

"DEL TRABAJO PROVIENE CUANTO HAY DE GRANDE EN EL HOMBRE, Y LA CIVILIZACION ES SU PRODUCTO".

Samuel Smiles

Trabajar, según el diccionario, es aplicarse **con esmero y cuidado** a la realización de una cosa. Poner **esfuerzo y empeño** para vencer un obstáculo. **Ocuparse con ahínco** en algo, **esforzarse** por obtenerlo.

LA IMPORTANCIA DEL TRABAJO

Todo el capital de la humanidad es **trabajo acumulado** ; lo crearon las generaciones **que han trabajado**, y son sus dueños legítimos las generaciones **que trabajarán**.

En cierta ocasión el fundador del psicoanálisis, **Sigmund Freud**, dijo que para **gozar de salud mental**, debemos **ser capaces de amar y trabajar**. El **trabajo**, señaló, es **uno de los medios más importantes para mantenerse en contacto con el mundo y dominarlo**.

Casi todos hemos vivido la experiencia del **enfermo en su lecho**. Al poco tiempo el paciente **empieza a perder contacto con la vida que no puede descubrir desde su ventana**. Sólo en algunas ocasiones **ve a las personas con las que se encontraba todos los días en su trabajo** ; y cuanto más se **prolonga** su enfermedad, tales encuentros **se tornan más esporádicos**. El enfermo **se desespera por ‘hacer algo’**, por **emplear sus energías**. En el museo de la **Fundación Menninger** hay un **gran ovillo de hilo**, de alrededor de **60 cm.** de diámetro: cierto paciente de un hospital estatal **había trenzado briznas y**

Desarrollo Profesional

trozos de cordel durante varios años, porque no tenía otra cosa que hacer. He ahí un elocuente y penoso testimonio de la necesidad que un enfermo siente de dominar algún sector de su medio.

Quien no trabaja pierde parte de su motivación para resolver sus propios problemas. A casi todos nos espanta la idea del abandono. El que trabaja se demuestra a sí mismo que no es un desvalido ; la falta de trabajo, en cambio, acrecienta la sensación de desamparo.

LA FUNCION DEL TRABAJO

La mayoría de los individuos, estadísticamente, trabajan la tercera parte de su vida. PASAN LA TERCERA PARTE DE SU VIDA TRABAJANDO. ¿Vale la pena o no, entonces, procurar que nuestro trabajo sea satisfactorio?

El trabajo puede no ser meramente una necesidad impuesta. Puede ser una expresión espontánea y creadora. Un goce. No simplemente un medio para ‘ganarse la vida’, sino el propio medio para ser uno mismo.

"Una corriente eléctrica seguirá la línea de menor resistencia; pero un foco alumbra precisamente porque HAY una resistencia. Muchos de nosotros escogemos instintivamente la ruta más corta, más fácil y más rápida hacia el éxito, sólo para descubrir que el éxito era ilusorio, que el foco no alumbró. Se han pronunciado demasiadas trivialidades acerca del trabajo arduo, y no trataremos de sumarnos a ellas. El trabajo arduo rara vez es placentero. Pero la conquista, ya sea de la materia, de la mente o del alma, sí es placentera; es conducente al bienestar, a la felicidad. Y no puede lograrse ninguna conquista sin un trabajo arduo, nin -

Desarrollo Profesional

guna conquista puede ofrecer un **verdadero placer** si no ha requerido un **trabajo arduo**". (*THE ROAD TO SUCCESSFUL LIVING*)

El célebre psicólogo **Abraham Maslow** escribió : "Nunca he encontrado un **individuo feliz** que **no** **estuviera comprometido con un trabajo** o una **causa exterior a él**".

El **trabajo** constituye un **medio para fortalecer la conciencia**. Por lo general, una persona debe desempeñar sus tareas con **regularidad, cumplir un horario** y **producir mercancías o servicios** de cierta calidad. Todo trabajo, en sí mismo, **exige un determinado nivel de producción** y **estimula y fortalece el deseo íntimo** de hacer las cosas **de manera correcta**.

Por lo general, los individuos que triunfan han tenido que **disciplinarse y trabajar con firmeza**, de modo que es como si la tarea, en sí misma, **les impusiera sus exigencias**.

Un interesante pero doloroso aspecto de este fenómeno reside en el hecho de que los **desocupados** pierden, al parecer, su **sentido del tiempo**. El **trabajo**, su **horario** y las **demandas** que plantea a una persona **llegan a constituirse en medidas del tiempo**, y éste es **irrecuperable**. Cuando consagramos lapsos considerables a alguna tarea, **implícitamente suponemos** que ella **importa mucho** y, de ese modo, **justificamos ante nosotros mismos nuestra propia existencia**. (*PSICOLOGIA DEL EJECUTIVO*).

LAS CONDICIONES CONCRETAS DEL TRABAJO.

Una frase que aparece en un título anterior conviene repetirla :

El trabajo puede no ser meramente una **necesidad impuesta**. Puede ser una **expresión espontánea y crea -**

Desarrollo Profesional

dora. Un goce. No simplemente un medio para ‘ganarse la vida’, sino el **propio medio para ser uno mismo.**

Lamentablemente esto **no es fácil** que ocurra, y ello se debe a **múltiples factores** que **no es posible** analizar aquí.

Lo cierto es que para **muchísimas personas** el trabajo es una **carga**, un **fastidio**, cuando no un **castigo**.

En principio, muchas personas, cuando les preguntan cómo se **ganan la vida**, responden describiendo **las tareas que realizan todos los días**, pero no el **propósito de la empresa** de la cual forman parte. La mayoría se ve dentro de un ‘sistema’ sobre el cual **no ejerce ninguna influencia.**

A pesar de que en todo el mundo **predomina** esta realidad, también es cierto que la gente está pasando de lo que el experto **Daniel Yankelovich** llamaba **una visión ‘instrumental’** del trabajo, es decir, el trabajo **como medio para un fin**, a una visión más ‘sagrada’, donde los individuos buscan los **beneficios intrínsecos del trabajo.** (*NEW RULES : SEARCHING...*)

Finalmente, todos sabemos que no es posible **separar** el trabajo del **desenvolvimiento** de nuestra propia vida. LA CALIDAD DE NUESTRO TRABAJO AFECTA A TODA NUESTRA VIDA, PORQUE ES PARTE DE ELLA.

EL TRABAJO PERSONAL (II)

'NO HAY NINGUN SUSTITUTO PARA EL TRABAJO DURO'.

Thomas Edison

EL DERECHO A LA VIDA ESTA CONDICIONADO POR EL DEBER DEL TRABAJO.

“Todo lo que es orgullo de la humanidad, es fruto del trabajo. Lo que es bienestar y lo que es belleza, lo que intensifica y expande la vida, lo que es dignidad del hombre y decoro de los hogares y gloria de los pueblos, la espiga y el canto y el poema, todo ha surgido de las manos expertas y de la mente creadora. El trabajo da vigor al músculo y ritmo al pensamiento, firmeza al pulso y gracia a las ideas, calor al corazón, temple al carácter. La perfección del hombre es obra suya. Sólo por él consigue la libertad y depende de sí mismo, afirmando su señorío en la Naturaleza”. (LAS FUERZAS MORALES)

EL TRABAJO ES EMANCIPADOR DE LA PERSONALIDAD.

“Creando el hábito del esfuerzo inteligente, constituye la mejor disciplina del carácter. La injusticia social ha conseguido que hasta hoy el trabajo sea odiado, convirtiéndolo en estigma de servidumbre; no puede amarse lo que se impone precozmente, como una ignominia o un envilecimiento, bajo la esclavitud de yugos torpes, ejecutado por hambre, como un suplicio, en beneficio exclusivamente de otros. El trabajo será

Desarrollo Profesional

bello y amado cuando represente una **aplicación natural** de las **vocaciones** y de las **aptitudes**, cuando la **espiga** sea **cosecha propia** del sembrador". (*LAS FUERZAS MORALES*).

EL TRABAJO TIENE UN EFECTO TERAPEUTICO

El Dr. **Richard Cabot** refiere lo siguiente: "Como médico, he tenido la felicidad de ver **cómo el trabajo curaba** a muchas personas que padecían de parálisis temblona del alma, como consecuencia de **dudas, vacilaciones y miedos avasalladores...** El **valor** que nos proporciona el **trabajo** es como la **confianza en sí mismo**, que el filósofo **Emerson** hizo **eternamente gloriosa**". (*PARA QUÉ VIVEN LOS HOMBRES*)

BUSCAR EL TRABAJO QUE NOS GUSTA ES DE CAPITAL IMPORTANCIA EN NUESTRA VIDA.

El **trabajo** que se hace con un **espíritu de amor** casi siempre es **en mayor cantidad y de mejor calidad** que el que se desempeña **únicamente por dinero**.

"Cuando un hombre está **dedicado** a desempeñar un trabajo que **le agrada**, para él **no es penoso trabajar más y mejor** por el pago que recibe y por esta misma razón, todo hombre **se debe a sí mismo hacer hasta lo imposible** para encontrar la clase de trabajo que más le **agrade**". (*LA LEY DEL ÉXITO*)

El escritor inglés **Thomas Carlyle** decía: "***Bendito es el hombre que ha encontrado su trabajo. Que no pida otra bendición***".

Y el Dr. **Donald Norfolk** señala: "Puede parecer que se ha **convertido en virtud** algo que no era más que una **necesidad económica básica** para quienes vivían en los tugurios industriales del siglo XIX. Sin embargo, es indudable que **el trabajo personalmente satisfactorio**

Desarrollo Profesional

OTORGA una gran cantidad de bendiciones. Promueve la salud, disipa el aburrimiento, crea riqueza, da sentido a la vida, proporciona una vía para desarrollar la creatividad, la expresión de sí mismo y la habilidad personal, resalta la autoestima y ofrece oportunidades frecuentes de contacto social".
(*MENS SANA*)

EL TRABAJO Y SU RELACION CON EL CARÁCTER.

El hábito de la precisión y del esmero fortalece la mentalidad y perfecciona el carácter.

"Cada trabajo mal hecho o hecho a medias que sale de sus manos deja tras de sí un rastro de desmoralización. Después de menospreciar su trabajo, después de realizar una labor deficiente, no volverá a ser el mismo hombre que era antes. Ya no tendrá las mismas probabilidades de mantener el estándar de su trabajo, ni tendrá las mismas probabilidades de considerar que su trabajo es sagrado. (*INICIACION EN LOS NEGOCIOS*)

En una encuesta de la década pasada, "sólo el 23 por ciento de los trabajadores norteamericanos dijo estar trabajando con su capacidad máxima, y el 44 por ciento dijo que no hace un esfuerzo grande en su trabajo, sólo realiza el mínimo necesario". (*GAMES MOTHER NEVER*)

La criatura humana está constituida de tal manera que cualquier cosa que anda mal en una parte afecta la estructura total. Existe una relación muy íntima entre la calidad del trabajo y la calidad del carácter.

TRABAJO Y AUTOESTIMA.

"Tendemos a medir nuestra propia valía y a dirigir nuestro respeto hacia nosotros mismos por lo mucho que logramos y por lo buenos que somos en nuestro tra-

Desarrollo Profesional

bajo. De no ser así, el mundo aún seguiría avanzando laboriosamente en carretas tiradas por bueyes, arando la tierra con estacas curvadas y vistiendo con las pieles sin curtir de los animales". *(SUCCESS IS WITHIN YOU)*

El insigne filósofo **Bertrand Russell** dedicó todo un capítulo de una de sus más importantes obras, titulada '*LA CONQUISTA DE LA FELICIDAD*', al tema del **trabajo**. Él también lo concebía como una **fente natural de satisfacción**. "Sin respeto por sí mismo, la auténtica felicidad difícilmente pueda alcanzarse, y el hombre que se avergüenza de su trabajo, difícilmente pueda lograr el respeto por sí mismo".

EL ARTE - Y LA SUERTE - DE UNIR TRABAJO Y DIVERSION.

TRABAJO Y DIVERSION SON PALABRAS QUE PODRIAN LLEGAR A DESCRIBIR LA MISMA COSA BAJO DIFERENTES CONDICIONES.

Thomas Edison fue uno de los **trabajadores más empedernidos - y productivos -** del mundo. Es el **creador de más de mil inventos**, entre los cuales basta mencionar la **lámpara incandescente**, el **fonógrafo** y una primitiva **cámara kinetoscópica**. Trabajaba hasta **dieciocho horas diarias**, y para no perder tiempo **comía y dormía** en el taller. Pero al final de su vida, al mirar hacia atrás, dijo **con toda honestidad**: "*No trabajé ni un solo día de mi vida; todo fue diversión*".

EL ÉXITO ES CUANDO EL TRABAJO SE CONVIERTE EN PASION.

El **precio del éxito** es el **TRABAJO DURO**.

Charles Kettering, el famoso ejecutivo de **General Motors**, declaraba:

Desarrollo Profesional

"Siempre le digo a mi gente que no quiero trabajando para mí a un tipo que **tenga un trabajo**; lo que quiero es un tipo **a quien lo tenga un trabajo**. Y quiero que el trabajo **se apodere de ese hombre joven a tal grado** que **no importe en dónde se encuentre**, el trabajo **se apodere de él para siempre**. Quiero que el trabajo **lo aprese en sus garras** cuando **se vaya a dormir** por la noche, y por la mañana quiero que ese trabajo **esté sentado a los pies de su lecho**, diciéndole: ***"¡Ya es hora de levantarse para ir a trabajar!"*** Y cuando hay un trabajo que se apodera así de un tipo, **CON TODA SEGURIDAD ESE HOMBRE VALE ALGO**".(LA UNIVERSIDAD DEL ÉXITO)

EL TRABAJO PERSONAL (III)

"¿QUIEN TRABAJA, VENCE!"

Edmundo de Amicis

BUENOS CONSEJOS RELACIONADOS CON EL TRABAJO.

***TRABAJAR BIEN ES EL SECRETO DEL PROGRESO**

Porque LA FE PUEDE MOVER MONTAÑAS, PERO UNICAMENTE EL TRABAJO ARDUO PUEDE HACER QUE LAS ATRAVIESE UN TUNEL.

"El mundo no le exige que sea médico, abogado, agricultor o comerciante, pero **sí le exige que cualquier cosa que emprenda, la desempeñe bien, con todas sus fuerzas y con toda la capacidad** que posee. Le exige que sea **maestro en su especialidad**". (ACTITUD VICTORIOSA)

"Al establecer la reputación de ser una persona que siempre **presta más y mejores servicios** que aquellos por los que le pagan, se **beneficiará** cuando lo **comparen** con todos aquellos a su alrededor **que no prestan** esa clase de servicios y el **contraste** será **tan perceptible** QUE HABRÁ UNA INTENSA DEMANDA DE SUS SERVICIOS, SIN IMPORTAR QUÉ CLASE DE TRABAJO DESEMPEÑE USTED A LO LARGO DE SU VIDA". (PIENSE Y HAGASE RICO).

***BUSCAR LA MANERA DE UNIR TRABAJO Y OCIO.**

Desarrollo Profesional

El **secreto**, expresado por tantos de tantas maneras distintas, es convertir, **en lo posible**, el trabajo EN UN JUEGO.

Pablo Picasso dijo: *"Cuando trabajo, descanso; lo que me fatiga es no hacer nada o recibir visitas"*.

Y Mark Twain: *"El secreto del éxito está en convertir la vocación en vacación"*.

***LAS CLAVES DE UN BUEN TRABAJO INTELLECTUAL.**

SÓLO EL TRABAJO METÓDICO Y ORDENADO PROMUEVE EN EL PENSAMIENTO UN PODEROSO INTERÉS, UN INTERÉS CONTINUO Y DURABLE.

LAS SIETE FASES DE UN BUEN ESTUDIO SON:

- INSTALARSE.
- DISPONER MENTE Y VOLUNTAD.
- PRIMER VISTAZO.
- LEER DEPRISA POR ENCIMA.
- LEER DESPACIO Y SUBRAZAYAR O DESTACAR
- ORDENAR ANOTACIONES.
- REPASAR, RECORDAR, CONVERSAR.

(REDACCION Y PRESENTACION DEL TRABAJO INTELLECTUAL)

***TRABAJO Y DESCANSO.**

El **descanso** puede alcanzarse de **tres** maneras:1) CAMBIO DE ACTIVIDAD2) SUEÑO PROFUNDO3) RELAJACION.

***CÓMO SUPERAR LA FATIGA Y RENDIR MAS.**

Se cansa **menos** quien sabe **dosificar** su tarea, **variándola**, **intercalando momentos de reflexión y diversión**.El **cansancio** por la **fatiga mental prolongada**, puede aliviarse por medio de la **ocupación** en un **trabajo manual** no demasiado intenso. El doctor

Desarrollo Profesional

John Kellog, inventor de los cereales que llevan su nombre, aplicaba este principio en su célebre sanatorio en **Battle Creek**, Michigan, donde invitaba a **empresarios con agotamiento nervioso** a realizar **tareas sencillas de carpintería, jardinería, cerámica o tejido de telar**. Una deliciosa anécdota cuenta que un matemático se hallaba recostado sobre el pasto bajo un árbol hospitalario cuando fue sacado de su abstracción por el jardinero, que le preguntó: **-¿Entonces, doctor, está descansando?-No**, respondió el matemático, **estoy trabajando**. Resuelto el problema que lo preocupaba, empuñó una azada y comenzó a cavar el cantero. Nuevamente el jardinero le preguntó: **-Doctor, ¿ahora está trabajando?-No**, contestó el sabio, **ahora estoy descansando**. **NO DIVIDA SU VIDA ENTRE 'TRABAJAR' Y 'DESCANSAR'**. **HAGA DE SU TRABAJO UNA PARTE INTEGRAL DE SU VIVIR.** *(EL SER EXCELENTE)*

***CUIDADO CON LA 'ADICCION AL TRABAJO'.** "El hombre **puede y debe** trabajar para vivir, pero **por suerte vive para algo más** que para el trabajo". *(RECURSOS HUMANOS COMO RIQUEZA DE LAS NACIONES)*

Lo que mata al hombre es la **ansiedad** y no el trabajo. **Salud** es el **trabajo ordenado y metódico** que **no llega** a la **fatiga**, y aun a veces es capaz el hombre de soportarlo **en extraordinarias circunstancias**. Pero la **ansiedad**, la **zozobra**, la **inquietud** que produce el **desmedido afán de ganancia**, son como herrumbre en hoja de espada. No es el **movimiento** sino los **rozamientos** lo que **estropea las máquinas**. *(INICIACION EN LOS NEGOCIOS)*.

Todas las **plagas** se avalanzan sobre los **'trabajoadictos'**: las **úlceras**, la **hipertensión**, los **problemas del corazón**

Desarrollo Profesional

y las cefaleas. Uno de los **grandes problemas** de la **adicción al trabajo** es su **fruto casi inseparable**: el **stress crónico**. Como especie, estamos mejor preparada para **manejar el stress agudo** que el **stress crónico**. Este último puede **agotar nuestras reservas psico-físicas**, y **debilitar nuestras defensas inmunológicas**.

Un ejemplo notable de esto fue el célebre escritor **Walter Scott**, quien eligió como divisa un lema de sólo cinco palabras: **‘NUNCA ESTAR SIN HACER NADA’**. Lo cumplió con tanta eficacia, que a los **56 años** alcanzó el colapso nervioso, y a los **61** ya **había muerto**.

GRANDES FIGURAS RECONOCIERON LA SUPREMA IMPORTANCIA DEL TRABAJO.

‘¡OH! INEFABLE SANTIDAD DEL TRABAJO. BENDITO QUIEN HALLA SU OBRA. QUE NO IMPETRE OTRA BENDICIÓN. TIENE UNA OBRA QUE HACER, UN PROPÓSITO DE SU VIDA. LA ENCONTRÓ Y A ELLA SE APLICARÁ. COMO COPIOSO CANAL QUE CRUZA EL CENAGOSO PANTANO DE LA EXISTENCIA, PURIFICA EL LIMO CON SUS CRISTALINAS AGUAS Y CONVIERTE LA CIÉNAGA EN FERTILÍSIMA PRADERA. EL TRABAJO ES VIDA. EN VERDAD NO TENEMOS OTROS CONOCIMIENTOS QUE LOS ADQUIRIDOS POR MEDIO DEL TRABAJO. LO DEMÁS ES TODAVÍA UNA HIPÓTESIS, UNA PRESUNCIÓN DE CONOCIMIENTO’.

Thomas Carlyle

Desarrollo Profesional

'SEMEJANTES JARDINES NO HAN SIDO HECHOS CANTANDO: "OH, QUE BELLOS...", Y SENTÁNDOSE A LA SOMBRA'.

Rudyard Kipling

'UN PAÑUELO EMPAPADO EN SUDOR: ESO ES LA GLORIA'.

Igor Stravinsky

'ESTABLECE CON CLARIDAD TUS PRIORIDADES. NADIE, EN SU LECHO DE MUERTE, HA EXCLAMADO: "¡CARAMBA, SI HUBIERA PASADO MÁS TIEMPO EN LA OFICINA!"'

Jackson Brown

"EL OBJETO DE LA VIDA ES EL TRABAJO, LA EXPERIENCIA, LA FELICIDAD. HAY ALEGRÍA EN EL TRABAJO. TODO LO QUE EL DINERO PUEDE HACER ES COMPRARNOS EL TRABAJO DE OTRAS PERSONAS A CAMBIO DEL NUESTRO. NO HAY FELICIDAD A MENOS QUE NOS DEMOS CUENTA DE QUE HEMOS LOGRADO ALGO".

Henry Ford

'EL GENIO ES UN DIEZ POR CIENTO INSPIRACIÓN Y NOVENTA POR CIENTO TRANSPIRACIÓN'.

Thomas Alva Edison

'SI UN HOMBRE AMA EL ESFUERZO DE SU TRABAJO, APARTE DEL ÉXITO O LA FAMA, ES QUE HA SIDO LLAMADO POR LOS DIOSES'.

Robert Louis Stevenson

Desarrollo Profesional

"EL TRABAJO DEBIERA SER MÁS DIVERTIDO QUE CUALQUIER DIVERSIÓN".

Noel Coward

'EL TRABAJO ES LA MÁS EFICAZ PANACEA CONTRA EL ABATIMIENTO. NO DESMAYÉIS Y OS VISITARA EL ÉXITO'.

Daniel Webster

'EL GRAN COMPOSITOR NO SE PONE A TRABAJAR PORQUE SE SIENTA INSPIRADO ; SE SIENTE INSPIRADO PORQUE ESTÁ TRABAJANDO'.

Ernest Newman

"LA OCIOSIDAD, COMO EL MOHO, DESGASTA MUCHO MÁS RAPIDAMENTE QUE EL TRABAJO".

Benjamin Franklin

EL TRABAJO EN EQUIPO

"De vez en cuando, la tribu se reunía formando un círculo. Se limitaban a hablar, hablar y hablar, aparentemente sin ningún propósito. No tomaban ninguna decisión. No había líderes, y cualquiera podía participar. Podía haber algunos hombres sabios o mujeres sabias que eran escuchadas un poco más - los ancianos - pero todo el mundo podía hablar. La reunión siguió adelante, hasta que finalmente pareció interrumpirse sin ningún motivo y el grupo se dispersó. Sin embargo, después de esto, todos parecían saber qué hacer, porque se entendían muy bien entre sí. Luego, podían reunirse en grupos más pequeños y hacer o decidir las cosas".

David Bohm (Citado en LA GERENCIA LIBERADORA).

El **capital principal** de cualquier **empresa** o **institución**, sea cual sea su tamaño, son sus **recursos humanos**. Y los **recursos humanos** implican dos aspectos : el **trabajo individual**, de cada persona, y el **trabajo en equipo**.

EL VALOR DEL TRABAJO EN EQUIPO.

Un **equipo** es un **conjunto** de PERSONAS QUE SE NECESITAN MUTUAMENTE PARA ACTUAR.

Todos los equipos son grupos, pero **no todos** los grupos son equipos.

La noción de **equipo** implica el **aprovechamiento del talento colectivo**, producido por **cada persona** en su **interactuación** con las demás.

Hay un clásico dicho de los enamorados : *‘Te amo por lo que soy cuando estoy contigo’*. Ahí, en esa pequeña perla

Desarrollo Profesional

romántica, hay una **definición funcional de capacitación**.

Cuando un equipo logra **mayor alineamiento**, surge una **dirección común**, y las **energías individuales** se **armonizan**. Hay **menos desperdicio de energía**. Surge una **resonancia o sinergia**, algo así como la **luz ‘coherente’ de un láser** en contraste con la **luz incoherente y dispersa de una bombilla**.

Un buen ejemplo es un conjunto musical, en el cual, lo que **realmente importa**, es que los músicos **sepan TOCAR JUNTOS**.

Los **equipos** deben **aprender a explotar el potencial de muchas mentes** para ser más inteligentes que **una mente sola**.

Tal sentimiento debe formularse con una frase como : **‘NINGUNO DE NOSOTROS ES MÁS INTELIGENTE QUE TODOS NOSOTROS’**.

Y el **espíritu del equipo** al enfrentar cada **cuestión o desafío** es : **‘Todos nosotros** contra el problema, y no **los unos contra los otros’**.

La **relación** de un **verdadero equipo** es una **relación completa**. Y **‘una relación completa** requiere un **pacto...** una relación de pacto **descansa sobre un compromiso compartido con ideas, problemas, valores, metas y procesos de administración...** Los pactos reflejan **unidad, gracia y equilibrio’**. (*LEADERSHIP IS AN ART*)

EL VALOR DEL TRABAJO EN EQUIPO.

EQUIPO, según **Mary Lou Retton**, la gimnasta que ganó medalla de oro en los **Juegos Olímpicos de 1984**, forma un **acróstico** en idioma **inglés**, que dice: **‘Together Everyone Achieves More’** (TEAM, en inglés); en castellano, la frase se traduce : **"JUNTOS CADA UNO LOGRA MÁS"**.

Desarrollo Profesional

Y éste es el **gran principio** del trabajo en equipo. Echando mano de un ejemplo sacado de la **vida animal**, tengamos presente que los **gansos saben instintivamente** el valor de la **cooperación**. Vuelan en **formación de 'U'** y **cambian regularmente de guía**. El que va adelante **corta el viento y crea un vacío parcial** para el que está a su derecha, al igual que para el de la izquierda. Los **científicos** han descubierto, en **pruebas de túneles de viento** que la **parvada** puede volar **72% más lejos** de lo que lo hace uno solo. Igualmente, el hombre **puede volar más alto, lejos y rápido cooperando con**, en vez de luchando contra, su prójimo". (*NOS VEREMOS EN LA CUMBRE*).

EL ESTIMULO Y LAS MOTIVACIONES.

El estímulo y las motivaciones son las **dos grandes alas** de todo trabajo cooperativo.

Estimular es **excitar, incitar, mover** con viveza a la **realización** de algo, o **acelerar** una actividad, operación o función.

El **estímulo** no es un **apoyo blando y dulce**. Es una **intervención auténtica** en la vida de alguien.

El **estímulo**, en un equipo, debe fluir en **cuatro direcciones : arriba, abajo, a lo ancho, y hacia dentro**.

Motivar es **dar causa o motivo** para algo. El término motivo proviene del latín *MOTIVUS*, de *MOTUM*, supino de *MOVERE*, **mover**. O sea, un **motivo** es lo que **mueve o tiene virtud para mover**.

El **motivo moviliza hacia la acción**. Un motivo **precipita la acción**.

Es obvio que **se necesita un motivo** para hacer **cualquier cosa bien**.

Las **principales motivaciones** en un trabajo en equipo son **similares** a las **motivaciones individuales**, a saber : el **deseo de seguridad**, el de una **oportunidad (económi-**

Desarrollo Profesional

ca) y el de **ver reconocidos los méritos propios**.

La diferencia entre el plano **individual** y el **cooperativo** estriba en que, en este último contexto, esas **motivaciones** se vuelven **efectivas** cuando se mantienen en **perfecto equilibrio psicológico** con la **comprensión** de que el **buen funcionamiento** del equipo **garantiza** los **deseos o motivaciones personales** de cada miembro.

EL BUEN TRABAJO EN EQUIPO ES, EN PRINCIPIO, UN SINTOMA DE CORDURA.

Hace años, antes de que se implementaran mejoras en los **hospitales mentales**, un visitante era escoltado a través del edificio por el superintendente. Finalmente se le llevó a un balcón donde se veía una guardia donde se mantenía a los ‘locos’ **más peligrosos. ¡Cien lunáticos violentamente peligrosos**, vigilados por sólo **tres guardias !**

El visitante estaba **estupefacto**. Se volvió hacia el superintendente y le preguntó : *‘¿No tiene miedo de que esos locos peligrosos ataquen a los guardias ?’*

El superintendente contestó con calma : ‘NO, LOS LOCOS JAMAS SE UNEN’.

En esa declaración hay una **lección** para todas las **personas, grupos y naciones**. Evidentemente, a muchos de nosotros no nos impresionó suficientemente la sabiduría que ha resonado a través de los años : *‘¿En la unión hay fuerza !’ (SU MENTE CONSTRUCTIVA)*.

LA PRINCIPAL CUALIDAD PERSONAL PARA EL TRABAJO EN EQUIPO.

‘Una persona **experta** es capaz de **trabajar con gente y para gente** que posea rasgos **que a ella le disgustan**. Encuentra muchas personas cuyos rasgos **podrían ser cambiados**, pero hasta que **aprende a pasar por alto** los mismos y a **concentrarse en el trabajo** que ha de reali -

Desarrollo Profesional

zar, **no alcanza** un estado realmente adulto. La capacidad para **separar las características personales** de la **posibilidad y contribución a cualquier actividad** no se logra rápidamente, **pero sí a través de muchas experiencias**. Implica una **disposición a utilizar** ideas y habilidades para la **consecución de los propósitos del grupo, prescindiendo** de su origen y de la capacidad para ver los **puntos buenos** de los demás, **a pesar de sus rasgos indeseables**. Esto no significa una **ausencia de sentimiento**, sino una **capacidad muy sustancial para controlar los sentimientos**'. (*THE PSYCHOLOGY OF DEVELOPMENT*)

EL TRABAJO EN EQUIPO (II)

‘Un equipo bien llevado no es una batalla de egos. Por supuesto que habrá conflictos, pero estas energías se convierten en fuerzas creativas.

‘Es un asunto de actitudes. No hay nada que perder ni ganar, en lo personal, en un trabajo de grupo... El deseo de tener la razón ciega a la mente’.

John Heider, *(EL TAO DE LOS LIDERES)*.

LA SINERGIA : EL CONCEPTO MAS POTENTE DEL TRABAJO EN EQUIPO.

El término **sinergia**, muy utilizado en medicina, representa el **efecto adicional** que **dos órganos producen** por el hecho de **trabajar asociados**.

Este fenómeno permite que haya LA MAYOR UNION DE FUERZAS EN LA SOLUCION DE CADA PROBLEMA.

Por lo tanto, la **sinergia** es la **suma de energías individuales** que se **multiplica progresivamente**, reflejándose sobre la **totalidad** del grupo.

“La **valoración de las diferencias** (mentales, emocionales, psicológicas) es la esencia de la **sinergia**. Y la clave para **valorar esas diferencias** consiste en **comprender** que todas las personas ven el mundo **no como es**, sino **como son ellas mismas**. *(LOS 7 HABITOS DE LA GENTE ALTAMENTE EFECTIVA)*.

UNO DE LOS ELEMENTOS PRINCIPALES DE UN TRABAJO EN EQUIPO : LAS REUNIONES.

"¿Cuándo convocar a una reunión? Cuando esa reunión sea la mejor vía para conseguir el objetivo

Desarrollo Profesional

propuesto". *(COMO ORGANIZAR REUNION EFICIENTE EN LA MITAD DE TIEMPO)*

¿**Quiénes** debe participar? Aquellos que **pueden influir** en la **consecución del objetivo**.

LAS BUENAS SUGERENCIAS PARA REUNIONES EFICACES.

- 1) HABLAR FRANCAMENTE
- 2) ESCUCHAR ATENTAMENTE
- 3) NO INTERRUMPIR
- 4) NO EVITAR LA DISCUSION
- 5) LLEVAR PREGUNTAS A LA REUNION
- 6) LLEVAR LA REFLEXION A OTROS AMBITOS.
- 7) LLEGADO EL MOMENTO, NO POSTERGAR LAS DECISIONES.

(SUGGESTIONS FOR GROUP Y SUGGESTION FOR...U.S. DEPARTMENT).

LOS TIPOS DE REUNIONES:

De tipo **informativo**.

De tipo **consultivo**.

De tipo **explicativo-persuasivo**.

De tipo **consultivo-deliberativo**.

PASOS PARA LA CONSTRUCCION DE UN GRAN PROYECTO.

Los **pasos** para la **construcción de un gran proyecto**, que **nuclee** a un **grupo** en un **eficaz trabajo en equipo**, son :

- 1) Un **gran designio** para el proyecto.
- 2) Unos **objetivos claros** para el proyecto.
- 3) Unos **puntos de control** para verificar la marcha del mismo.
- 4) Unas **actividades** a realizar.
- 5) Las **relaciones** entre esas actividades.
- 6) Las **estimaciones de tiempo** para las actividades.
- 7) Un **esquema gráfico** del proyecto.

Desarrollo Profesional

CONDUCCION

Dirigir a las personas **individualmente** y como **equipo**.

Reforzar la **responsabilidad** y la **moral** del grupo.

Informar a todos los **elementos afectados** por el proyecto.

Vitalizar a los componentes del grupo mediante el **consenso**.

Encauzar el **poder propio** y el **de los demás**, y fomentar el...

Riesgo y la creatividad en la **resolución de problemas**.

(EL ARTE DE GESTIONAR Y PLANIFICAR EN EQUIPO)

UN MARCO DE LIBERTAD PARA ‘LUBRICAR’ LAS RELACIONES HUMANAS.

En algunas empresas o instituciones **reina un ambiente de opresión** que provoca una **tensa atmósfera**, que provoca **roces** y **conflictos** entre los **integrantes de un grupo**, y **genera desconfianza** hacia los jefes. Esta **tensión** puede ser **aliviada** por aquello que los psicoanalistas llaman "**catarsis**".

La '**catarsis**' es un proceso que consiste en **provocar** una "**descarga**" de la tensión, **permitiendo** que las **personas expresen sus emociones sin inhibición**, en un clima "permisivo".

EL PRINCIPIO DE LA DIRECCION PARTICIPATIVA.

William Ouchi describe así el proceso del **management participativo**: "Por lo general, un **pequeño grupo** de no más de **ocho o diez** personas se reúne ante una mesa para **discutir un problema** y **sugerir soluciones alternativas**... Consideran que se **llega al consenso** cuando cada miembro **puede decir a los demás** estas tres cosas:

Desarrollo Profesional

- 1) 'Creo que **usted entiende mi punto de vista**'.
- 2) 'Creo que **comprendo su punto de vista también**'.
- 3) 'Aunque yo **prefiera o no** esta solución, **lo apoyaré** porque llegamos a **esto de una manera abierta y justa**'.(PATHS TO POWER)

TENER EXTREMO CUIDADO CON LOS JUICIOS.

Recuerde que muchas veces, al **juzgar** a una persona, no la está **definiendo a ella** sino a **usted mismo**. A veces el juicio **sólo indica que necesitamos juzgarla así**. Por lo tanto, el juicio **habla más de nosotros que de la persona juzgada**.

Una **regla de oro** para **no olvidar jamás**: **ante los errores, NO HAY EXCUSAS NI CULPABLES: SOLO SOLUCIONES.**

EL TRABAJO EN EQUIPO (III)

‘El proceso de un grupo se desarrolla naturalmente. Se regula a sí mismo.

Los esfuerzos por controlar un proceso casi siempre fallan. O detienen el proceso o lo hacen caótico.

Aprende a confiar en lo que está ocurriendo. Si hay silencio, déjalo aumentar ; algo surgirá. Si hay tormenta, déjala rugir, se calmará.

¿Está descontento el grupo ? No podrás contentarlo. Y si pudieras, tu esfuerzo lo privaría de una lucha creativa’.

John Heider, (EL TAO DE LOS LIDERES).

LA BUENA DELEGACION EN EL TRABAJO EN EQUIPO.

1) **RESULTADOS DESEADOS.** Crear una comprensión mutua y clara de lo que hay que lograr, concentrándose en el **QUÉ** y no en el **CÓMO**, en los **RESULTADOS**, no en los **MÉTODOS**. Visualizar el **resultado deseado**. Que la persona lo **vea**, lo **describa**, que elabore un **enunciado matizado** de **cómo será**, y que diga **cuándo**, más o menos, **habrá de alcanzarlo**.

2) **DIRECTRICES.** Identificar los **parámetros** dentro de los cuales **debe operar** el individuo. Que sean **los menos posibles**, para evitar la **delegación de métodos**.

Si usted **conoce** las rutas que **lleven al fracaso**, **identifíquelas**. Sea **franco y honesto**, dígame a su encargado **dónde están las arenas movedizas** y los **animales salvajes**. Uno no pretende que todos los días aprendan a **reinventar la rueda**. Permita que las personas aprendan de sus errores o de los errores **ajenos**. Señala-

Desarrollo Profesional

le las **rutas potenciales de fracaso**, lo que NO hay que hacer, pero no diga **qué hay que hacer**. Que sean ellas las responsables de realizar lo necesario sin salirse de las directrices.

3) **RECURSOS**. **Identifique** los recursos **humanos, económicos, técnicos u organizacionales** con los que la persona **puede contar** para el **logro** de los resultados deseados.

4) **RENDICION DE CUENTAS**. Establezca **las normas de rendimiento** que se utilizarán en la **evaluación** de los resultados, y los **momentos específicos** en que esa evaluación tendrá lugar. (*LOS 7 HABITOS*).

EL FUNDAMENTO DE LAS DISCREPANCIAS.

¿Es **lógico** que dos personas **disientan** y que **ambas tengan razón** ? No es lógico, es PSICOLOGICO. Y es **muy real**.

(FIGURA CLASICA DEL TEST DE LA JOVEN Y LA ANCIANA).

Usted ve a la **joven**, yo veo a la **anciana**. Los dos miramos **el mismo dibujo**, y **los dos tenemos razón**. Vemos las **mismas líneas negras, los mismos espacios en blanco**. Pero los **interpretamos de diferente modo**, porque hemos sido **condicionados** para ello. (*LOS 7 HABITOS DE LA GENTE ALTAMENTE EFECTIVA*).

Comprenda que el **acuerdo total no es necesario** y ni siquiera **deseable**. Pero el **espíritu de grupo sí**.

Y en cuanto a las disidencias y discusiones, aprenda a **DISCREPAR SIN CRISPARSE**.

Finalmente, **valore su flexibilidad**, de cara al hecho irrefutable de que **vale la pena** llegar al **consenso**. Ya que el **consenso VITALIZA y MOVILIZA**.

Desarrollo Profesional

EL APRENDIZAJE EN EQUIPO

Aunque el **aprendizaje en equipo** supone **aptitudes y conocimientos individuales**, es una **disciplina colectiva**. **No tiene sentido** decir que ‘yo’, en cuanto individuo, **domino la disciplina del aprendizaje en equipo**, así como no tendría sentido decir que ‘yo domino la práctica de ser un gran conjunto de jazz’.

El **proceso** por el cual **aprenden los equipos** consiste en un **vaivén continuo** entre la **práctica** y el **desempeño**.

La **disciplina del aprendizaje en equipo** comienza con el ‘**diálogo**’, la **capacidad** de los miembros del equipo para ‘**suspender los supuestos**’ e ingresar en un **auténtico ‘pensamiento conjunto’**. Para los griegos, ‘**diálogo**’ significaba el **libre flujo del significado a través del grupo**, lo cual permitía al grupo **descubrir percepciones que no se alcanzaban individualmente**.
(*LA QUINTA DISCIPLINA*)

EL DIALOGO : LA GRAN HERRAMIENTA DEL APRENDIZAJE EN GRUPO.

La palabra ‘**diálogo**’ viene del griego *DIALOGOS*. *DIA* significa ‘**a través**’, *LOGOS* significa ‘**palabra**’ o, más ampliamente, ‘**sentido**’.

El término *DIALOGO* difiere de *DISCUSION*, que tiene las mismas raíces que ‘**percusión**’ y ‘**concusión**’ y literalmente **consiste en un ‘peloteo’ de ideas** en una **competencia donde el ganador se queda con todo**.

En un libro notable, *MAS ALLA DE LA FISICA : ENCUEUNTROS Y CONVERSACIONES*, el célebre físico **Werner Heisenberg** (quien formuló el famoso ‘**principio de la indeterminación**’) declara : ‘La ciencia está arraigada en **conversaciones**. La **cooperación de diversas personas** puede culminar en resultados científicos **de suma importancia**’. Luego **Heisenberg** evoca una vida de conversaciones con **Pauli, Einstein,**

Bohr y otras grandes figuras que **derrumbaron y remodelaron la física tradicional** en la primera mitad de este siglo. Estas **conversaciones** - que, según **Heisenberg**, *‘tuvieron un efecto perdurable en mi pensamiento’*- literalmente originaron **muchas de las teorías** que eventualmente darían fama a estos hombres. Las **conversaciones** de **Heisenberg**, evocadas con **vividez y emoción**, ejemplifican el **arrollador potencial** del **aprendizaje cooperativo** : colectivamente, podemos **ser más agudos e inteligentes** de lo que somos **en forma individual**. (*LA QUINTA DISCIPLINA*)

El gran científico **David Bohm** sugiere que el significado original de diálogo era el *‘significado pasando o moviéndose a través... un flujo libre de significado entre las personas, como un arroyo que fluye entre dos orillas’*. En el **diálogo**, sostiene **Bohm**, un grupo tiene acceso a una mayor **‘reserva de significado común’**, a la cual no se puede tener **acceso individual**. *‘El todo organiza las partes, en vez de tratar de amalgamar las partes en un todo.* (*LA QUINTA DISCIPLINA*)

‘El **propósito** del diálogo - sugiere sorprendentemente **Bohm** - consiste en **revelar la incoherencia de nuestro pensamiento**’. Hay tres tipos de incoherencia.

- 1) *‘El pensamiento niega que es participativo’*. El pensamiento tiene **gran tendencia a personalizarse** (se convierte enseguida en **‘mi’** pensamiento), y con gran facilidad exclama : **‘tengo razón’**, **apropiándose** de una verdad o de un argumento, **antes de aceptar un diálogo enriquecedor**.
- 2) El pensamiento **deja de rastrear la realidad** y *‘simplemente continúa, como un programa’*. Nos damos cuenta de este proceso cuando se producen las llamadas **‘guerras de abstracción’**, donde ya **no se examinan** los

Desarrollo Profesional

hechos, sino que se combate por opiniones, argumentos, etc.

3) El pensamiento **establece su propia pauta de referencia** para resolver problemas, problemas que **él mismo contribuyó a crear**.

Tomamos lo que **‘se presenta’** en nuestros pensamientos como **literal**, no como **representación**.

EL LIDERAZGO

"LE DIRÉ QUÉ ES EL LIDERAZGO: ES PERSUASIÓN, Y CONCILIACIÓN, Y EDUCACIÓN... Y PACIENCIA".

Dwight Eisenhower

"Se puede definir el liderazgo como LA INFLUENCIA INTERPERSONAL, ejercida a través del proceso de la **comunicación**, hacia el **logro de una meta** o metas especificadas". (*LIDERAZGO Y ORGANIZACION*)

LA IMPORTANCIA DEL LIDERAZGO.

Es casi ocioso señalar que todos los procesos históricos, tanto filosóficos, religiosos, políticos, etc., han sido **generados o conducidos por líderes**.

Bien se ha dicho que la **misión del líder** consiste en **crear** una VISION.

Y "cuando el **pensamiento de un individuo** llega a convertirse en **creencia de la multitud**, no hay dique que **pueda contenerlo**". (*CULTURA, CARÁCTER, CONDUCTA*).

EL LIDERAZGO ES INFLUENCIA.

Como se ve, "un **líder** es aquel que tiene la capacidad de **influir** en el **comportamiento humano**". (*TECNICAS DE LIDERAZGO*)

Pero, por supuesto, el **verdadero liderazgo**, el que queremos reflejar aquí, no es el proceso de **obligar** a los demás a **hacer lo que hay que hacer**, sino el arte de **lograr que los demás QUIERAN hacer eso**, a través de la **persuasión**, el **ejemplo personal**, etc.

Desarrollo Profesional

El líder carismático "aprovecha todas las oportunidades para enseñar, compartir valores y transmitir experiencias; vive en un entorno pedagógico, consume su energía básicamente en enseñar, motivar y persuadir. SU OBJETIVO ES TRANSFORMAR A LA GENTE ORDINARIA EN EXTRAORDINARIA". (EL PODER DEL CARISMA).

El líder, mediante el empleo de sus habilidades, conduce a su grupo hacia:

- a) El descubrimiento de sus propósitos.
- b) El establecimiento de sus objetivos.
- c) La asignación de las responsabilidades.
- d) La orientación del planeamiento.
- e) La indicación de los recursos disponibles.
- f) La prosecución continuada de la acción.
- g) La coordinación dinámica del progreso.
- h) La evaluación del progreso logrado. (TECNICAS DE LIDERAZGO)

Conviene señalar que, en cuanto al CONTEXTO en el que un líder debe desenvolverse, 'no hay cualidades que garanticen un liderazgo exitoso en todas las situaciones'. (EL LIDERAZGO).

LOS 4 ELEMENTOS FUNDAMENTALES DE UN LIDER.

Hay cuatro ingredientes que tienen los líderes y que sostienen su condición de tal :

1. **CONSTANCIA.** Aun cuando los líderes mismos puedan sufrir sorpresas, no le crean sorpresas al grupo. Los líderes son coherentes ; mantienen el rumbo.
2. **CONGRUENCIA.** Los líderes practican lo que predicán. No hay vacíos entre las teorías que un líder propugna y la vida que lleva.
3. **CONFIABILIDAD.** Los líderes están en su puesto cuando los necesitan. Están dispuestos a apoyar a sus compañeros de trabajo en los momentos críticos.

Desarrollo Profesional

4.INTEGRIDAD. Los líderes **cumplen sus compromisos y sus promesas.** (*SECRETOS DE LOS LIDERES*).

EL LIDER ES UN MOTIVADOR.

Para poder **motivar** a otras personas, hay que **establecer** con ellas una **relación excelente**.

Por eso el líder debe reunir las siguientes **cualidades básicas**:

1) APERTURA HACIA LOS DEMAS y DISPONIBILIDAD CON RESPECTO AL OTRO.

2) CAPACIDAD DE ESCUCHAR.

3) APTITUD PARA CAPTAR LOS SENTIMIENTOS AJENOS.

MANEJO DE LAS DIFERENCIAS. El buen líder debe **ayudar** a **promover la reflexión**, a **integrar los distintos puntos de vista** y **arribar a soluciones por consenso**. El líder es también un **‘creador de ambientes’**: y esos ambientes tienen que ser, básicamente, de **cooperación y concordia**. (*NEW UNDERSTANDINGS OF LEADERSHIP*).

5) MAGNETISMO PERSONAL. "Las **relaciones informales** en cualquier grupo son producto de la **'capacidad desnuda'** de un individuo, para **'convocar asentimiento'**, una capacidad que **nada tiene que ver** con la posición, el poder, o los títulos, sino que nace de un **magnetismo personal inherente**". (*CARISMA*)

6) AUTENTICIDAD. Ser **auténtico** es literalmente **ser uno su propia autoridad, descubrir sus propias energías y deseos**, y luego **encontrar su propia manera de actuar sobre ellos**.

7) CAPACIDAD DE EVALUACION DE CADA PERSONA CON LA QUE INTERACTUA.

'Entre otras cosas, un líder debe **reconocer las necesidades** de sus **seguidores**, **ayudarlos a ver cómo pueden concretar esas necesidades** y **darles la confianza** para que **puedan alcanzar** esos resultados mediante su propio esfuerzo".

Desarrollo Profesional

TRES ELEMENTOS CLAVES PARA UN LIDERAZGO EFICAZ:

1) **COMPETENCIA EN LA TAREA**, (habilidades, conocimiento, experiencia, antecedentes).

2) **COMPETENCIA INTERPERSONAL** (habilidad social, eficacia comunicativa y poder de persuasión).

3) **CARISMA** (apariencia física, entusiasmo, humor, vivacidad, fervor y presencia de ánimo, ejerciendo un poderoso impacto en las personas y los acontecimientos).

(EL LIDERAZGO FEMENINO).

EL LIDER RESPONDE A NUESTRA NECESIDAD HUMANA DE SER APOYADOS EN NUESTRO DESARROLLO.

NUESTRA PRIMERA NECESIDAD EN LA VIDA ES QUE ALGUIEN NOS HAGA HACER LO QUE PODEMOS REALIZAR.

El gran escritor alemán **Wolfgang Goethe** expresó la misma idea de un modo algo distinto en '*POESIA Y VERDAD EN MI VIDA*': 'Si tratáis a un hombre **según lo que es, seguirá siendo** lo que es, pero si lo tratáis como **si ya FUERA** lo que DEBE y PUEDE ser, **se convertirá** en ese hombre MEJOR Y MÁS GRANDE'.

EL LIDERAZGO (II)

'EL LIDERAZGO EMANA DE LA CABEZA Y DEL CORAZON'.

Dwight Eisenhower

MOTIVAR : LA QUINTA ESENCIA DEL LIDERAZGO.

Una frase dice que 'no se puede **encender** una **hoguera** con un **fósforo mojado**'.

El líder es un **motivador** que genera **entusiasmo** y provee **inspiración** a un grupo.

El director de la **Cruz Roja**, **Richard Schubert**, cree que **mantener buenas relaciones** con los demás es **fundamental** para un **liderazgo efectivo** : 'La manera de **atraer y motivar** a las personas determina el **éxito** del **líder**. Sobre todo, se aplica la **Regla de Oro**. Ya se trate de un empleado, un cliente o un vicepresidente superior, **el líder trata a los demás como quisiera que lo trataran a él**. El **noventa y seis por ciento** de nuestro personal en los sitios de desastre es de **voluntarios**. Si no atraemos gente idónea y la **motivamos positivamente**, no podemos hacer nada'. (*EL AUTENTICO LIDERAZGO*).

LA CREACION DE IDEAS ES UNA DE LAS HERRAMIENTAS CAPITALES DEL LIDERAZGO.

Las **ideas**, por supuesto, son las **cartas de triunfo** de un líder. La **forma** en que un líder **saca visión del caos**.

El caos **nos rodea** por todas partes, pero el líder **sabe** que el caos es **el principio**, no **el fin** ; que ese caos es **la fuente de energía y de impulso**.

¿**Cómo aprende** un líder a **transmutar** el caos ? ¿**Cómo aprende** no sólo a **aceptar** el cambio y la ambigüedad, sino a **prosperar con ellos**?

Desarrollo Profesional

LIDERES Y ADMINISTRADORES.

“Se puede captar rápidamente la importante diferencia que existe entre ambos conceptos pensando en un grupo de **personas que se abren camino en la selva** con sus machetes. Son los **productores**, los que **resuelven los problemas**, los que **cortan la maleza y limpian el camino**.

Los **administradores** van **detrás de ellos**, **afilando los machetes**, **escribiendo manuales de política y procedimientos**, **llevando adelante programas para el desarrollo muscular**, **introduciendo tecnologías perfeccionadas** y **estableciendo hojas de trabajo y programas remunerativos para los macheteros**.

El **líder** es el que **trepa al árbol más alto**, **supervisa toda la situación**, y **grita : “¡Selva equivocada !”**.

Pero, ¿cómo suelen responder los **ajetreados productores y administradores** ? **“¡Cállate ! ¡Estamos avanzando !”**. (LOS 7 HABITOS DE LA GENTE ALTAMENTE EFECTIVA).

Una **administración eficiente** sin un **liderazgo efectivo** es **‘como alinear las sillas en la cubierta del Titanic’**.

La **administración** se centra en un **límite inferior** : **¿cómo puedo hacer mejor ciertas cosas** ? El **liderazgo** aborda los **límites superiores** : **¿cuáles son las cosas que quiero realizar** ?

Con palabras del célebre experto en management, **Peter Drucker** : **‘ADMINISTRAR ES HACER LAS COSAS BIEN ; LIDERAR ES HACER LAS COSAS CORRECTAS’**.

EL LIDER COMO DISEÑADOR.

El **liderazgo** es básicamente la **capacidad de ver en totalidad** un proyecto, un problema o una situación, realizando una **síntesis integradora** de sus **múltiples aspectos**.

Desarrollo Profesional

El célebre pensador inglés **Edward de Bono** se ha referido a esta **capacidad** llamándola '**diseño**'.

El **diseño** es, por naturaleza, una **ciencia integradora**, porque EL DISEÑO REQUIERE LOGRAR QUE ALGO FUNCIONE EN LA PRACTICA. 'No consideraríamos que un coche está **bien diseñado** si tuviera la **mejor transmisión**, los **mejores asientos** y el **mejor motor**, pero fuera **difícil de conducir** e **imposible de controlar** en carreteras mojadas. La **esencia del diseño** consiste en **ver cómo todas las partes se articulan para desempeñarse como un todo**'. (*IDEAS PARA PROFESIONALES QUE PIENSAN*).

LA INTUICION Y LA SENSIBILIDAD.

La INTUICION ayuda a **precisar el enfoque**, **optimizar la influencia** y **reducir el riesgo** de alienar a sus compañeros.

Captar los sentimientos de los demás no parece un acto de poder, y sin embargo, **en el liderazgo actual**, es de **crucial importancia** para alcanzar los objetivos **con la mayor economía de energía**.

EL LIDER ES UN PROVEEDOR DE LIBERTAD.

El **mando como fin** (autoritarismo) **ha terminado**, y la autoridad sólo es la **utilización de una orden** como un **medio**. **En lugar** de dar órdenes, o **simplemente** supervisar, los nuevos líderes **fijan rumbos** y **promueven** que sus seguidores **los concreten a su manera**.

"El **mejor** de todos los líderes es el que **ayuda** a las personas de tal manera que, después de un tiempo, **no lo necesiten...** Cuando **termina su trabajo**, la gente dice '**esto ocurrió por sí solo**' ". (*THE LEADER*)

'En el reconocimiento de la **capacidad** del hombre para ejercer el **autocontrol**, reside la **única oportunidad útil** que

Desarrollo Profesional

tiene el líder de poner en juego **todo el potencial de recursos profesionales'**. (*LEADERSHIP AND MOTIVATION*).

UN BUEN LIDER ES...

***...FIRME.** Ni blando ni duro. Y está "**entre el grupo**": **ni arriba ni abajo**. No hace cosas **a** la gente. Hace cosas **con** la gente.

***...TRANSFORMADOR**

"El líder **transformador** registra las necesidades y las aspiraciones, ayuda a formar los valores, y por lo tanto, **moviliza el potencial de nuevos seguidores**". (*LEADERSHIP*).

***...DISCRETO.**

ELOGIA EN PUBLICO Y CRITICA EN PRIVADO.

***...SOLO UN FUNCIONARIO.**

Porque el liderazgo es **servicio**.

LA JUSTICIA REQUIERE QUE EL LIDERAZGO SEA UNA POSTURA DE ENDEUDAMIENTO. Los líderes **deben preguntarse : '¿Qué debo yo, como líder ?'**

(*EL AUTENTICO LIDERAZGO*).

'La **primera responsabilidad** de un líder es **definir la realidad**. La última es **dar las gracias**. En el medio, el líder es **un sirviente'**. (*LEADERSHIP IS AN ART*).

Así lo enfatizó el célebre experto en temas de dirigencia y liderazgo, **Peter Drucker** : "Lo más importante que debe hacer un líder es **fixar la vista en la tarea y no en sí mismo**. Lo importante es la **tarea**, el líder es sólo **un funcionario**".

UN BUEN LIDER TIENE...

***...CAPACIDAD PARA SEÑALAR METAS.**

Desarrollo Profesional

***...RESPECTO POR EL FUTURO, CONSIDERACION POR EL PRESENTE, COMPRENSION DEL PASADO.**

***...SOLVENCIA INTELECTUAL.**

Capacidad para **integrar** y **relacionar** muchos datos, **asociándolos** para obtener un **plan de acción conveniente**.

***...DISCERNIMIENTO.**

Para convertir en **rutina** lo que se preste a ello, **controlar** lo que **pueda ser controlado**, **liberar** y **transformar en desafío** lo que **escape** a aquellas dos condiciones. (*UNHUMAN ORGANIZATIONS*).

UN BUEN LIDER...

***...ENGENDRA MAS LIDERAZGO.** Porque "el **liderazgo** debe estar presente en **todos los niveles** de una organización. Depende de **millones** de **pequeñeces** hechas con **obsesión**, **consistencia** y **cuidado...**"
(*A PASSION FOR EXCELLENCE*).

***...ASUME SIEMPRE LA RESPONSABILIDAD.**

Porque..."***EL HOMBRE SUPERIOR SE ACUSA SIEMPRE A SI MISMO. EL HOMBRE INFERIOR ACUSA A LOS DEMAS***". (Confucio, s. VI a. C.)

***...PIDE CONSEJO.**

Porque **pedir consejo** debería formar parte de los **recursos naturales** de todos los líderes.

***...SE GANA LA ENTREGA DE LOS DEMAS.**

Se puede **comprar** el **tiempo** y **talento** de una persona, pero su **energía**, **lealtad** y **entusiasmo** hay que **GANARLOS**.
(*SURVIVAL GUIDE TO EXECUTIVES*).

Desarrollo Profesional

***...ESPERA LO MEJOR DE LAS PERSONAS QUE LO
RODEAN.**

DESARROLLO FÍSICO

LA ACTIVIDAD FISICA

‘MENS SANA IN CORPORE SANO’.

Juvenal (s. I d.C.)

Hay un modo extremo, pero espectacular, de graficar lo que puede hacer la **falta** de una buena actividad física.

El Dr. **Laurence Morehouse**, el hombre que **preparó a los astronautas** para los viajes a la Luna, comprobó que la **falta de gravedad** - es decir, la ausencia absoluta de todo **esfuerzo físico** - produjo la **merma del 10%** de la **estructura ósea** de los astronautas, hasta tal punto, que en los **viajes de las naves Apolo a la Luna**, se comprobó que el astronauta que **permaneció en órbita** dentro de la cápsula, **se deterioró más** que los que estuvieron en la superficie lunar **realizando distintos trabajos**. (VIDA TOTAL).

¿Cómo se explica semejante efecto en tan corto tiempo ? Es el propio Dr. **Morehouse** quien contesta : "*Las estructuras y funciones del cuerpo se adaptan a la carga que se les impone. Cuando la carga disminuye, los músculos se consumen y se pierde la fuerza. El corazón se vuelve más pequeño, más débil y menos eficiente. Los vasos sanguíneos desaparecen. El almacenamiento de sustancias químicas disminuye. La consecuencia es que el cuerpo se vuelve menos capaz de satisfacer las exigencias físicas y puede fracasar en las situaciones de emergencia*". (VIDA TOTAL).

Además, a nivel óseo se produce una **mayor fragilidad**, y se puede **acentuar** una **tendencia** a la **osteoporosis**. La colum-

Desarrollo Físico

na se vuelve **más vulnerable** a las **hernias de disco** y **lumbagos**, y en los **pies** pueden surgir diferentes **problemas de estática**. (*UNA VIDA LARGA Y SANA*). Para entender la **enorme importancia** de los **ejercicios físicos**, para el **cuidado de la salud**, echemos ahora una ojeada a **lo que ocurre** en el organismo durante los mismos:

1. **Aumenta la velocidad** de las **contracciones cardíacas**, para **proveer al músculo de mayor cantidad de oxígeno**. El corazón es **más vigoroso y eficiente**. Late con **más lentitud en reposo**, y reacciona con una **mayor capacidad de bombeo** durante el ejercicio.
2. Se **acelera el pulso**, y **mejora la resistencia círculo-respiratoria**.
3. Se **aceleran todos los procesos metabólicos**.
4. Se **acelera el tránsito intestinal**.
5. **Aumenta la diuresis**.
6. Se **acelera la combustión de grasas**. Al **incrementar la demanda** de glucosa en el cuerpo, el ejercicio físico **mueve al organismo a que convierta más grasa en azúcar**, **estabilizando** así el **nivel** del mismo.
7. Las **glándula sudoríparas y sebáceas aumentan su actividad**.
8. En cuanto a las **articulaciones**, **mejora el trofismo del cartílago** y la **calidad del líquido sinovial**.

También conviene señalar que los **deportes** y la **gimnasia** son, **física y mentalmente**, factores de **relajación**.

Por último, **no es menor** el efecto en el plano **psíquico o mental** del individuo. (*Tratado de cultura física moderna*).

En términos **físicos**, el movimiento **intenso** -ejercicios o deportes - **ayuda al funcionamiento cerebral**, por **mejor circulación**, y por lo tanto, **mayor provisión de oxígeno**.

Además, el ejercicio produce una **euforia especial** que todos conocemos. Provee la **sensación subjetiva de gozar**

Desarrollo Físico

de un **mejor estado de salud** y **favorece** la estética corporal. En las personas **de edad**, puede otorgar un aspecto **más juvenil**, con la **fuerza** y los **bríos** que se requieren para estar **en consonancia** con ese aspecto.

De todos los puntos mencionados, conviene explayarse un poco en un órgano de extrema importancia en nuestro cuerpo: el **corazón**.

El **ejercicio** colabora con el **corazón** proporcionándole un buen **sistema de apoyo**. Porque **cada músculo** es como un **corazón auxiliar**, **ayudando a bombear** la sangre. Al **contraerse**, un músculo **exprime** la sangre **hacia** el corazón. Cuando **se relaja**, eso permite que **se llene** de sangre... exactamente **como lo hace el corazón**. Un hombre **musculoso**, excedido en su peso normal en diez kilos, por **el peso** de sus músculos, **no fuerza** al corazón en esos kilos extra ; al contrario, éstos **trabajan para apoyar al corazón**. En cambio, el hombre **excedido** en diez kilos porque **es gordo**, está **forzando** ese órgano: no sólo esos kilos de más **no hacen nada** para ayudarle al suministro de sangre, sino que posee **millones de capilares parasitarios** que **requieren ser abastecidos** de sangre por el corazón".

TRES MITOS

Hacer ejercicios más arduamente quema más rápido las calorías. FALSO.

Un ritmo **más lento** pero **constante**, a la larga **quemará más calorías** que los **breves derroches** de ejercicio agotador. *Ponerse más ropa para sudar al salir a correr, ocasionará bajar de peso.* FALSO.

Esto sólo ocasiona una **deshidratación** y una **pérdida momentánea de peso**, se debe usar **ropa ligera y holgada** para hacer ejercicio.

Desarrollo Físico

No se debe comer antes de hacer ejercicio. FALSO. Puede ser aconsejable hacer ejercicio moderado **después de comer**, lo cual a la vez **puede consumir más calorías.** (*ANTOLOGIA DE LA SUPERACION...*)

NO HAY EXCUSAS

La **buena actividad** física **disminuye** la incidencia de **enfermedad**, **mejora** el **rendimiento laboral**, **reduce** la **tensión** y el **stress**, proporciona **reposo** – y **sueño** - más **satisfactorio**.

Prácticamente **no hay excusas** para **no hacer** ejercicios físicos.

Ya que, EN CUALQUIER PUNTO SE PUEDE EMPEZAR GRADUALMENTE. Respetando esta regla, **no existen** contraindicaciones, y **todos son beneficios**.

Si usted piensa que la **edad avanzada** es un **impedimento**, recuerde **cómo formuló la cuestión** un especialista de renombre mundial, al sugerir que uno, en ese caso, debe decirse : "Soy **demasiado viejo** para **NO HACER** gimnasia". (*VIDA TOTAL*).

En este sentido, conviene tener muy en cuenta la necesidad del PRECALENTAMIENTO. "Un ejercicio de **precalentamiento** es **más** que una **preparación fisiológica**. Es también **psicológica**. Usted tiene que emprender algo en lo cual **no se siente muy confiado**, o que **no le agrada especialmente**; entonces, en vez de encararlo **de frente**, hace unos **pasos tentativos en esa dirección**. Por ejemplo, **mover un peso liviano antes del trabajo pesado**". (*MAXIMA PERFORMANCE*).

Los ejercicios **más completos** para las personas que **no han hecho ninguno**, son **tres**: la **marcha**, la **bicicleta** y la **natación**.

La **marcha** se practica **andando a paso vivo** (sin llegar a correr), aumentando la velocidad **hasta unos 8 km.** por hora.

EL YOGA

El **Yoga** es una de las **primeras disciplinas** de la humanidad. Las tabletas más antiguas que se refieren a él, **datan** de aproximadamente **cinco mil años**. La civilización ‘súmero-drávida’ del Indo **practicaba** ya ciertas posturas del yoga. (*EL YOGA*).

Aunque es un **enorme y complejo** sistema filosófico, nosotros nos referiremos a él como HATHA YOGA, una **disciplina física** que consiste en una **serie de posturas, respiración, técnicas de relajación y métodos de purificación del cuerpo**. (*HATHA YOGA*).

Si bien tuvo su origen **en Oriente**, hoy está claramente establecido su **carácter universal**. Muchas figuras de occidente han practicado y reconocido las bondades impares de esta disciplina ; figuras tan disímiles como, por ejemplo, **Aristóteles Onassis y Yehudi Menuhin**. O sea, ha invadido terrenos **tan dispares** como los **negocios y el arte**.

En el libro *HATHA YOGA, PAZ Y SALUD* de **Indra Devi**, puede leerse: *“El gran violinista Yehudi Menuhin considera al Yoga - y a un sueño tranquilo - más importante para su arte que el estudio diario de su instrumento. Su maestro de Yoga, B. K. Iyengar, exhibe orgullosamente un reloj pulsera con la siguiente inscripción: ‘A mi mejor profesor de violín... de Yehudi Menuhin’”*.

Muchos gobernantes recurrieron también a él. El ex **Primer Ministro de la India, J. Nehru**, encontraba fuerzas y paz en el Yoga; **Ben Gurión, líder del estado de Israel** por mucho tiempo, también practicaba técnicas de Yoga. El estadista ne -

Desarrollo Físico

cesita **fuerza, tranquilidad y coraje sereno** para el cumplimiento eficaz de sus **responsabilidades**, y el Yoga **puede ayudarlo**. La **respiración profunda** (una de las principales técnicas yóguicas) formó parte del régimen terapéutico que restauró la salud alterada del ex presidente **Dwight Eisenhower**. (*AUTOPERFECC. CON HATHA YOGA*).

Disciplinas muy modernas, como la **bioenergética**, por ejemplo, no hacen sino **retomar los objetivos** de una buena práctica del Yoga, y al describir nuevos enfoques no hacen sino **reafirmar sus bondades** :

“La bioenergética - dice el Dr. **Alexander Lowen** - es una **técnica terapéutica**, cuyo objeto es **ayudar** al individuo a **recuperarse juntamente con su cuerpo** y a **gozar** en el **mayor grado posible** de la **vida corporal...** Comprende las **funciones fundamentales de respirar, moverse, sentir y expresarse a sí mismo**. El que no respira profundamente **reduce la vida de su cuerpo**. Si no se mueve con libertad, **restringe la vida de su cuerpo**. Si no se siente en pleno, **limita la vida de su cuerpo**. Y si está constreñida u obstaculizada la expresión de sí mismo, **queda disminuida la vida de su cuerpo**”. (*BIOENERGETICA*).

¿Por qué es sumamente interesante que usted se aficione a la práctica del yoga?

Porque una de las primeras diferencias entre el yoga y otras disciplinas, incluidos los deportes, es que el Hatha Yoga **no consume energías**. Y **no es sólo** para jóvenes. Ya que por el contrario, **acumula** energía. EL YOGA NO IMPLICA ESFUERZO ALGUNO.

“Así como el deporte es **pródigo con los esfuerzos** musculares, el yoga **los economiza**, y hasta diría que **los escatima**”. (*PERFECCIONO MI YOGA*).

Las **otras diferencias** entre el **yoga** y cualquier otra **disciplina** o deporte también son **muy importantes**. Preste atención. Son las siguientes :

Desarrollo Físico

1) PROCURA LA MAXIMA FLEXIBILIDAD DE LA COLUMNA VERTEBRAL.

La columna vertebral, con el paso del tiempo y la vida sedentaria, suele ir **doblándose hacia adelante**, y **perdiendo flexibilidad**. Esa columna **no es sólo una pieza ósea**, sino que **contiene la médula**, que a su vez se **ramifica en los nervios raquídeos**, que involucran **importantísimas funciones psicofisiológicas**. De ahí la importancia de su **buen estado**, es decir, de su **rectitud**. Se ha dicho, sin exageración, que **la juventud consiste en una columna vertebral flexible**.

2) PROMUEVE UNA MEJOR CIRCULACION DE LA SANGRE.

Muchos especialistas admiten que la salud y juventud del cuerpo **depende del estado de las arterias**. La **rigidez** de ellas - **arterioesclerosis** - es una de las **más frecuentes causas de muertes**, y la **falta de ejercicios** contribuye a ese **deterioro**. Con las **posturas invertidas**, el Yoga **estimula la corriente sanguínea** que, con la ayuda de la **gravedad**, **irriga fuertemente el cerebro** y las **glándulas nobles** localizadas en la **cabeza**. Los **pequeños vasos** se **tonifican**, ya que **cada postura cierra un conjunto de vasos y abre otro**, produciendo **vasoconstricción y vasodilatación**. La **circulación** provoca **movimientos** en todos los **vasos** del cuerpo, **impidiendo su esclerosamiento**.

Las posturas **trabajan sobre la circulación**, llevando **abundante sangre** a algunos **órganos**, o bien **descongestionándolos**. Y esto con **ayuda de la gravedad**, ya que la postura **no debe implicar esfuerzo alguno**. El Yoga, como se dijo antes, es el **arte de mejorar la salud CON LA MAYOR ECONOMIA DE FUERZAS, SOLO HACIENDO TRABAJAR A LA GRAVEDAD**.

3) ESTIMULA Y REGULARIZA LAS GLANDULAS

Desarrollo Físico

DEL ORGANISMO. Las posturas de yoga favorecen el buen funcionamiento del sistema endocrino.4) **TRABAJA SOBRE UN ORGANO O UN GRUPO DE ELLOS.**

5) **PROPENDE AL ESTIRAMIENTO OPTIMO DE TODOS LOS MUSCULOS DEL CUERPO.**

“Si el músculo pone el esqueleto en movimiento, ello se debe a que **puede encogerse**. Sea cual fuere el movimiento que se ejecuta, lo que lo provoca **es necesariamente la contracción de uno o varios músculos**. Ahora bien, en el Yoga -y solamente en el Yoga -, los músculos **SE ESTIRAN SISTEMÁTICAMENTE**. Dicho estiramiento es una **característica esencial** de las posturas, **por oposición a todas las demás actividades físicas, a todo trabajo**. Desde el **sueño profundo** hasta el **esfuerzo más intenso**, por lo menos en las circunstancias habituales, el **músculo oscila únicamente entre una relajación tan total** como sea posible y una **contracción máxima**”. (*PERFECCIONO MI YOGA*).

6) **FORTALECE LOS MUSCULOS QUE SUFREN EL PASO DEL TIEMPO.**

El **hombre es el único mamífero que lucha contra la fuerza de gravedad**. De **joven** no nos damos cuenta de esta lucha, pero **con los años la fuerza de gravedad**, valga la expresión, **comienza a PESAR**.

Las **vísceras abdominales**, por ejemplo, **sostenidas** en la juventud por **fuertes paredes abdominales**, **desciende con la flaccidez de estas últimas** (VISCEROPTOSIS). Las posturas del Yoga **trabajan**, junto con la **RESPIRACION COMPLETA**, para **FORTALECER** los músculos abdominales. (*LA CIENCIA DE LA SALUD*).

7) **MEJORA EL PROCESO DE DIGESTION Y ELIMINACION.**

Prácticamente **TODAS** las posturas **cooperan** en el combate

Desarrollo Físico

Contra el estreñimiento, pues **dan elasticidad y tono juvenil** a las **paredes abdominales**, y **activan los movimientos peristálticos** de los intestinos. También la **respiración completa** colabora, a través de los **movimientos diafragmáticos**, favoreciendo el buen funcionamiento de **todo el sistema digestivo**.

8) REVITALIZA Y RESTITUYE LAS ENERGÍAS, SEDANDO EL SISTEMA NERVIOSO, FAVORECIENDO LA RELAJACION CORPORAL Y LA CONCENTRACION MENTAL.

“**Terminada la sesión** - dice el profesor **Hermógenes** - el practicante **debe sentirse liviano, fuerte, tranquilo, física y mentalmente tranquilo**, con aquel **bienestar de vacaciones bien aprovechadas**. Si se produjera cansancio físico o psíquico, dicen los maestros que **la práctica fue errónea**”.

Las posturas del yoga son **desfatigantes y vigorizantes**. **Aumentan el flujo** de la **sangre arterial** en **todas partes**, **incrementan las funciones excretoras**, que **liberan los tejidos** de sus **toxinas**, y **vitalizan los órganos y glándulas**, como el **hipotálamo**, la **hipófisis** y las **suprarrenales**, encargadas de la **regulación neuro-humoral sana**. (*YOGA. A SCIENTIFIC EVALUATION*).

El HATHA YOGA, en fin, **conduce a una conciencia corporal más profunda**. Lo cual no puede ser más que una **gran ayuda en la conquista y conservación de la salud**. (*HATHA YOGA*)

EL YOGA Y LA VOLUNTAD

“**FUERZA DE VOLUNTAD**, no. **PERSISTENCIA**, sí. Precisamos fuerza de voluntad **para hacer algo árido y arduo**. El Hatha Yoga **no exige fuerza de voluntad** en dosis masiva porque **no fastidia ni cansa**, y al contrario, es **muy agradable**. Son bien sabidos los resultados que, en poco tiempo, pasan a ser **una especie de necesidad**, al punto de

Desarrollo Físico

llevarnos durante el día **a desear** que **llegue la hora** de la práctica. ¿Es preciso tener fuerza de voluntad para **disfrutar de un gustoso desperezamiento** después de una prolongada tarea sedentaria? El despertarse es de la misma naturaleza que el Hatha Yoga. ¿**Ganar una buena dosis de aliento** es cosa que **exija** fuerza de voluntad? ... Insistimos: lo que se precisa es PERSISTENCIA, ATENCION y CREENCIA EN LO QUE SE HACE”.

Para una buena práctica del Yoga todo lo que se necesita es un cuarto donde disponer por un breve tiempo de SOLEDAD y SILENCIO. Luego, todo depende de la ACTITUD MENTAL de CONCENTRACION y la DISPOSICION DE ANIMO.

EL YOGA (II)

A partir de este momento, usted ya ha ingresado al **fascinante mundo del Yoga**. Por lo tanto, vamos a reemplazar la palabra '**postura**' por un término sencillo, y demasiado básico, que usted puede encontrar en cualquier texto sobre esta disciplina : **ASANA**.

ASANA ES CUALQUIER POSICION QUE UNO PUEDE MANTENER INMOVIL, LARGO TIEMPO Y SIN ESFUERZO.

Para hacerlo bien gráfico, podemos decir que UNA ASANA ES CONVERTIRSE EN UNA ESTATUA QUE RESPIRA.

“Una **asana** es una **postura** que se **mantiene** :

- 1) **En la inmovilidad.**
- 2) **Largo tiempo.**
- 3) **Sin esfuerzo.**
- 4) **Con control respiratorio.**
- 5) **Con control mental.** (*MI SESION DE YOGA*).

Sobre este último punto, ayudan a vencer la **inquietud** y la **fragilidad** de la mente. LAS ASANAS SE HACEN CON CONCENTRACION, Y AYUDAN A LA CONCENTRACION.

El Yoga **da salud y longevidad** con las asanas, que **devuelven la flexibilidad** a la columna vertebral, **sedando** los nervios, **relajando** la musculatura y **vivificando** los órganos. (*HATHA YOGA*)

La **diferencia** entre un cuerpo **joven** y uno **senil** estriba, entre otras cosas, en la FLEXIBILIDAD. Por lo tanto, puede decirse que la **flexibilidad es igual a la juventud**.

CONDICIONES BASICAS PARA LA EJECUCION CORRECTA DE LAS ASANAS :

- PROCEDER SIEMPRE GRADUALMENTE, CON LENTITUD Y ARMONIA. NO HAY BRUSQUEDAD NI RAPIDEZ EN EL YOGA. El movimiento **no debe ser entrecortado ni veloz**, no hay **objetivos ni autocompetencia**, uno sólo se **concentra en la acción**

- EVITAR CUALQUIER FATIGA..

- MANTENER RELAJADOS LOS MUSCULOS QUE NO PARTICIPAN EN EL MOVIMIENTO HACIA UNA ASANA. EN LA ASANA PROPIAMENTE DICHA, RELAJARSE LO MAS POSIBLE. Al hacer cada asana, **utilizar el menor número posible de músculos**, haciéndolos trabajar **al mínimo**. Luego, prestar atención a los que **no intervienen** y **relajarlos lo más posible**, especialmente **los de la cara**, que **no intervienen** en asana alguna.

“Los únicos grupos musculares autorizados para ‘actuar’ son aquellos cuya contracción es indispensable para mantener la actitud o para ejercer una tracción sobre los músculos que deben ser estirados. Por ejemplo, en la Pinza, los músculos de la espalda deben estar relajados al máximo, en tanto que los de los brazos pueden actuar para intensificar el estiramiento de los músculos de la columna vertebral. Esta disociación entre músculos ‘tensos’ y músculos ‘flojos’ es también una característica distintiva de las asanas”. (PERFECCIONO MI YOGA).

- PRESTAR ATENCION A LA RESPIRACION, PARA QUE SEA NATURAL Y PROFUNDA. Concentrando la atención en el aire que **entra y sale** del cuerpo, se alcanza un **estado casi soporífico**, que **induce relajación y tranquilidad**. Esa relajación **ayuda en las posiciones** que **extienden hasta el límite el movimiento de las articulaciones**.

Desarrollo Físico

- **INMOVILIDAD.** *“La inmovilización en una actitud determinada modifica profundamente la circulación, tanto sanguínea como linfática. Un gimnasta que haga la vertical durante dos o tres segundos, y pase inmediatamente a algún otro ejercicio envía, indudablemente, un poco más de sangre al cerebro. Pero si un yogui mantiene la postura sobre la cabeza durante un minuto o más, es bien evidente que los efectos se multiplicarán”.* (PERFECCIONO MI YOGA).
- **DEJAR HACER.** Al practicar una asana, paradójicamente, hay que **alejarse de la idea de “hacer” algo.** ‘Hacer’ sugiere la idea de un **trabajo**, y un **trabajo** supone un **movimiento**, y por lo tanto, una **contracción**, y ya se ha dicho que la **contracción se encuentra en las antípodas de la práctica de una asana.** (PERFECCIONO MI YOGA).

LA CLAVE DEL YOGA: EL ESTIRAMIENTO MUSCULAR

Un músculo es **muy extensible** en su **elasticidad**, pero sólo a condición de que se **vaya extendiendo lenta y progresivamente.**

Aunque parezca extraño, el **propio estiramiento** produce un **efecto de relajamiento**, que **ayuda en el proceso ascendente de flexibilización.** FLEXIBILIDAD, aquí, es casi sinónimo de RELAJACION.

“Una tracción lenta, progresiva, continua sobre un músculo descontractado no ofrece peligro ; por el contrario, entraña una serie de efectos favorables, de los que el primero es exprimir la sangre, especialmente la venosa. La circulación venosa depende, no del impulso cardíaco, sino de las contracciones y descontracciones alterantivas de los músculos que, al comprimir las venas, impulsan la sangre hacia el corazón. Pero sólo el estiramiento vacía el músculo a fondo.

Desarrollo Físico

En cuanto cesa, el músculo retoma su volumen y ‘aspira’ sangre fresca que lo enjuaga, lo desengrasa y lo alimenta” . (APRENDO YOGA).

Todas las asanas tienen por objeto ESTIRAR un músculo o un grupo de músculos MÁS ALLÁ de su elasticidad normal. Pero esto, para ser **natural y efectivo**, requiere de ciertas condiciones, a saber:

- 1) NO FORZAR EL LÍMITE INICIAL DEL MÚSCULO. NUNCA UN ESTIRAMIENTO DEBE CONVERTIRSE EN DOLOR, por lo que
- 2) TODA PRÁCTICA DEBE SER PACIENTE Y PROGRESIVA, lo cual
- 3) LLEVA TIEMPO, ESTÁ ABOLIDA TODA PRISA.
- 4) SE DEBE EVITAR SIEMPRE TODO MOVIMIENTO BRUSCO.

Comentario sobre el **primer punto**: *“Cuando se percibe la resistencia al estiramiento, está permitido llegar hasta el ‘dolor agradable’ ; con ello me refiero a esa sensación de estiramiento no dolorosa, pero que llegaría a serlo si en ese momento se forzara el músculo. Hay que interiorizarse con calma en los músculos que se rebelan, y persuadirlos a que se distiendan. El procedimiento clásico es utilizar cada espiración para ayudar al músculo a que se relaje, a que se deje llevar un poco más lejos” . (PERFECCIONO MI YOGA).*

Comentario sobre el **tercer punto** : Un músculo **cambia de longitud** casi en el acto, **dentro** de su **elasticidad normal**. Pero, **más allá** de ese límite natural, el músculo **continúa estirándose** SOLO SI ESTÁ RELAJADO, es decir, SI SE LE DA TIEMPO, elemento que **lo aporta una asana bien hecha**, la que proporciona una **tracción** SUAVE y CONTINUA durante el tiempo necesario (generalmente de **treinta segundos a un minuto**). Por eso el Yoga es también el **arte de esperar**, con **paciencia** y **relajadamente**, hasta **sentir**

Desarrollo Físico

que los músculos **se están alargando gracias a la suave y sostenida tracción.**

“El estiramiento de los músculos es indispensable para alargarlos. Se podría objetar que es imposible alargar un músculo más allá de su longitud normal, y es verdad. Pero los músculos del hombre civilizado - incluso de los deportistas - no tienen su longitud normal : están acortados. En el hombre sedentario y que no practica deportes, ello sucede porque le falta movimiento, y todo músculo que no se utiliza tiende a escogerse. En quienes sí lo practican, sucede por la razón inversa : los músculos se contraen con demasiada frecuencia, se vuelven globulosos, duros y menos largos de lo que deberían ser” (PERFECCIONO MI YOGA).

Recordemos un principio elemental que ayuda a la práctica : el Yoga, **bien hecho**, lo cual **no requiere más que los conocimientos básicos** que aquí se dan, más **prudencia** y **sentido común**, es **absolutamente inocuo.**

UN YOGA QUE HACE MAL ES UN YOGA MAL HECHO.

Si hay algún **dolor**, se debe al **lógico estiramiento** de los músculos, pero **jamás** ese dolor **debe ser intenso.** Guiándose por este principio, el yoga es una **terapia milenaria**, de las más **completas y eficaces**, que **pueden practicar niños, jóvenes, adultos y ancianos.** (YOGA. METODO DE REJUVENECIMIENTO PARA OCCIDENTALES).

EL YOGA (III)

LA SERIE DE ASANAS

De la **innumerable cantidad** de series posibles a efectuar en la práctica del Yoga, obviamente tuvimos que inclinarnos por **una**. Nuestro criterio para elegir la llamada “SERIE RISHIKESH”, se basó en **dos** motivos: es una de las secuencias **más prolijas y ordenadas** (cuya fundamentación, por razones de espacio, no es posible detallar aquí), y se trata de una serie cuya duración **no sobrepasa la media hora**, factor muy importante a tener en cuenta para las **exigencias de vida contemporáneas**.

En la página siguiente, usted puede tener una **visión de conjunto** de las posiciones que va a practicar (y su duración). Tendrá que **memorizar** esa **pequeña secuencia** (lo cual no es nada difícil) porque **seguir ese orden** comporta una **eficacia mayor** en su **valor terapéutico**, ya que cada asana se complementa con la siguiente.

Antes de pasar a detallar cada etapa de la serie, conviene recalcar que cada asana consta de **tres** elementos imprescindibles :

- 1) La correcta **postura**.
- 2) La buena **relajación**.
- 3) La respiración **completa**.

Si se cumplen estos **tres** requisitos, el yoga es una **gran ayuda para la salud**. La **aprensión**, la **angustia** y **tensión** de la vida actual **se moderan** con las **asanas**, la **relajación** y la **respiración completa**.

Sobre la **correcta postura**, deberá leer atentamente la descrip -

Desarrollo Físico

ción de cada una de las asanas, y verá su **correcta realización** en la foto respectiva. En cuanto a la **buena relajación**, por poco que practique usted el **método autógeno, previamente y por separado**, alcanzará con el tiempo una **relajación natural aceptable**, sin tener que REPETIRSE MENTALMENTE las afirmaciones del método. Bastará que **preste atención a los músculos que permanezcan tensos**.

Por último, y en cuanto a la **respiración**, deberá usted practicar un poco, también por separado, la **RESPIRACION COMPLETA** que se enseña en el capítulo correspondiente. Esa **breve y sencilla práctica** lo colocará en el **camino** de la **buena respiración** al hacer las asanas. Sólo basta agregar que la mejor manera de respirar haciendo yoga, es **haciendo inadvertido el pasaje de la inspiración a la espiración, y viceversa**.

Si se toma el trabajo de aprender entonces, previamente, **un poco de relajación y otro poco de respiración**, los ejercicios de yoga se convertirán en una **extraordinaria síntesis** hacia la salud : dado que reunirá **en un solo método** los **tres** elementos terapéuticos :

- 1) **ASANAS** (trabajando sobre la columna vertebral, músculos, órganos, circulación y glándulas endócrinas).
- 2) **RELAJACION**.
- 3) **RESPIRACION**.

ORDEN DE ATENCION EN EL APRENDIZAJE :

- 1) **CONCENTRARSE EN LA TECNICA CORRECTA.**
- 2) **CONCENTRARSE EN LA RELAJACION (DURANTE LA POSTURA).**
- 3) **CONCENTRARSE EN LA RESPIRACION.**
- 4) **CONCENTRARSE EN EL RITMO : MARCHA CONSTANTE Y UNIFORME.**
- 5) **CONCENTRARSE EN UNA BREVE RELAJA -**

Desarrollo Físico

CIÓN (20 a 30 segundos) ENTRE POSTURA Y POSTURA.

EL PENSAMIENTO Y LA RECTA POSTURA NATURAL

“Mantener la **columna vertebral libre**, sentarse **derecho**, manteniendo **erectas** estas tres partes: **pecho, cuello y cabeza**. Que **todo el peso** de estas **tres partes descansen sobre las costillas**, y entonces se tiene una **postura natural y cómoda**, con la columna **derecha**. Podrán comprobar fácilmente que no es posible mantener **pensamientos muy elevados** con el **pecho hundido**”.

Swami Vivekananda (*Raya Yoga*).

YOGA Y VISUALIZACION

ANTICIPAR MENTALMENTE EL DESARROLLO DE LA POSTURA.

“Al **anticipar** el **desarrollo** de la postura, mientras se está **aún inmóvil**, acostado de espaldas, por ejemplo, el hecho de **representarse** la **posición final** que hay que alcanzar equivale a **‘prevenir’ al cuerpo**. Nos demos o no cuenta de ello, todo gesto corporal se **planifica por anticipado** en **alguna parte del cerebro**. Una vez ejecutado el movimiento o el gesto, el **‘plan’** queda **archivado** en la **memoria** para **volver a ser utilizado** en el futuro. Por eso, todo aprendizaje es **penoso**, porque los **‘planes’** de los gestos **todavía no están bien organizados y clasificados**. Del mismo modo que es el **cerebro** el que **da la orden** de realizar tal o cual **gesto**, por simple que sea, es de **incumbencia** del **cerebelo** **supervisar** la **coordinación** con que se lo ejecuta, **después** de haberlo **‘planificado’**. Cuanto **mejor** se **hayan vivido anticipadamente** las **sensaciones corporales** que acompañan a tal asana, **tanto mejor** llegará uno a **realizarla**”.
(*PERFECCIONO MI YOGA*).

EL YOGA (IV)

EL SALUDO AL SOL

Su nombre alude al hecho de que, entre los hindúes, la SALUTACION AL SOL es una **reverencia** al **astro rey** que nace. Ejercicio de **extática belleza plástica**, constituye un hábito de **preparación** y **precalentamiento** para las demás ASANAS. **Moviliza** a la **columna vertebral**, las **piernas**, **brazos** y **músculos abdominales**. Es una **serie** de **movimientos** que, **asociados** a la **respiración**, **estimulan** y **revitalizan** a los **músculos** y **nervios**, **tonificando articulaciones y tendones**, mejorando también la **circulación**.

La **secuencia** es la siguiente :

1. **De pie**, los brazos **flexionados**, las manos **juntas**, como en actitud de **plegaria**, a la altura del **pecho**, la **cabeza** en posición natural.
2. Elevar los **brazos** lentamente por encima de la **cabeza**, y **mantenerlos estirados**, efectuando una profunda **inspiración**, haciendo que el **tronco** caiga ligeramente **hacia atrás**.
3. Inclinar lentamente el **tronco** hacia adelante, hasta que la **cabeza** descansa en las **rodillas**, y las **palmas** de las **manos** toquen el suelo, a la vez que se **exhala** lentamente.
4. Llevar la **pierna derecha** hacia atrás, hasta que la **rodilla** toque el suelo. La **izquierda** permanece **flexionada**, el **muslo** contra el **estómago** y el **pecho**. Permanecen en el suelo la **rodilla** y las **palmas** de las **manos**, los **brazos** bien **estirados**. La **cara** mirando hacia adelante. Al ir adoptando esta posición se **inhala**.

Desarrollo Físico

5.Llevar la **pierna derecha** hacia atrás, estirando y **juntándola** a la **izquierda**, a la que se **exhala** lentamente. Todo el cuerpo forma ahora un **ángulo agudo**, y los brazos permanecen **estirados**, las **palmas** firmes en el suelo.

6.Se van **flexionando los brazos** con lentitud, permitiendo que la **barbilla**, el **pecho** y las **rodillas** toquen el suelo, mientras que el **resto del cuerpo** queda en el aire. Al adoptar esta postura, **inhalar** lenta y profundamente.

7.Dejar caer lentamente el **peso del cuerpo** y fijar los **muslos**, **juntos**, en el piso, manteniendo **brazos estirados**, **tronco arqueado** y **cabeza bien atrás**, mientras se **exhala**.

8.Apoyarse en **manos y pies**, elevar el **cuerpo** haciendo con él un pronunciado **semicírculo**, con la **cara** hacia el suelo, **palmas** bien en el suelo. Al hacer este movimiento se va **inhaland**o.

9.Flexionar la **pierna derecha** hacia adelante, apoyando la **rodilla** de la **pierna izquierda** en el piso. El cuerpo descansa sobre las **palmas** de la mano, la **planta del pie derecho** y los **dedos del pie izquierdo**. Los **brazos** permanecen **estirados**. Al hacer este movimiento, **exhalar**.

10.Llevar la **pierna izquierda** junto a la **derecha**, mantener las **piernas** bien estiradas, juntar la **cara** a las rodillas, como en el cuarto movimiento, mientras se va **inhaland**o.

11.Elevar lentamente el **tronco**, inclinarlo ligeramente hacia atrás con los **brazos** por encima de la **cabeza**, a la vez que se **exhala**.

12.Elevar el **tronco** y colocar las **manos**, **juntas** por las **palmas**, a la altura del **pecho**, **inhaland**o. (*EL YOGA. TEORIA Y PRACTICA*).

Desarrollo Físico

OBSERVACIONES :

Hay que **sincronizar** la **respiración** y los **movimientos**, tarea que parece difícil, pero no lo es. Primero hay que **concentrarse** sólo en los **movimientos**, como en las **asanas**, y luego, una vez que han sido **memorizados “muscularmente”** y surgen con **naturalidad**, se presta atención a la **respiración**, que se **coordina** fácilmente.

Una vez que se avance en la ejercitación, se hará la serie de **12** movimientos en sólo **20** segundos. Pero al principio se hará como ejercicio previo a cada sesión de yoga, y se harán **4 o 5 series**, **sin importar** lo que tarde. Las mujeres con el período menstrual es conveniente que en sus **primeros días** se abstengan.

BENEFICIOS DEL SALUDO AL SOL

- **FACILITA LA EJECUCION DE LAS ASANAS.**
- **ACTÚA SOBRE EL CONJUNTO DEL ORGANISMO.**
- **AYUDA A SUPRIMIR LA GRASA DEL VIENTRE, LAS CADERAS Y LOS MUSLOS.**
- **FORTIFICA LA MUSCULATURA DE TODO EL CUERPO.**
- **NORMALIZA LA ACTIVIDAD DE LAS GLANDULAS ENDOCRINAS, ESPECIALMENTE LA TIROIDES.**
- **TONIFICA EL SISTEMA NERVIOSO, GRACIAS A LAS ELONGACIONES Y FLEXIONES SUCESIVAS DE LA COLUMNA.**
- **AUMENTA LA ACTIVIDAD CARDÍACA, LA IRRIGACION SANGUÍNEA EN TODO EL CUERPO. COMBATE LA HIPERTENSIÓN.**
- **VENTILA LOS PULMONES A FONDO, OXIGENA LA SANGRE Y DESTINOXICA.**

Desarrollo Físico

- **REFUERZA LOS MÚSCULOS ABDOMINALES**, MANTENIENDO A LOS ÓRGANOS EN SU LUGAR.
- **MASAJEA LAS VÍSCERAS** (HIGADO, ESTOMAGO, BAZO, INTESTINO, RIÑONES). COMBATE EL ESTREÑIMIENTO Y LA DISPEPSIA.
- EN LA MUJER **MEJORA EL ASPECTO DEL BUSTO**. EL PECHO SE DESARROLLA MAS FIRME Y ELÁSTICAMENTE, POR LA ESTIMULACIÓN DE LAS GLANDULAS Y EL REFORZAMIENTO DE LA MUSCULATURA PECTORAL.
- **REGULA LA ACTIVIDAD DEL ÚTERO Y DE LOS OVARIOS**, REDUCIENDO LAS IRREGULARIDADES MENSTRUALES Y LOS DOLORES. TAMBIÉN FACILITA EL PARTO.

EL YOGA (V)

“LA VELA”

TECNICA DE LA POSTURA : Se comienza tendido **boca arriba**, en el piso, procurando que los **riñones** toquen el **suelo**, para no estar **apoyado en falso**, malo para la **quinta vértebra lumbar** y su **disco**. Una vez que la espalda está **bien apoyada** en el piso, **haciendo fuerza** con los **músculos abdominales**, **levantar lentamente** los **pies**, que permanecen en todo momento **juntos**, pero **manteniendo pantorrillas y muslos distendidos**, y **sin estirar** los pies. Se va realizando un movimiento de **ascensión parejo**, a la vez que se **respira con ritmo natural y pausado**. (*FUNDAMENTALS OF YOGA*).

Una vez que las **piernas** forman un **ángulo de 90°** respecto al **tronco**, **se sigue llevando** las piernas **hacia arriba** (comenzando a levantar la espalda), hasta ubicarlas **lo más alto que se pueda**, quedando el cuerpo en **posición vertical**. Las **manos** se colocan **en la espalda**, a la altura de los **riñones**, el cuerpo se mantiene entonces **recto** gracias a los **antebrazos**, que se **apoyan** en el **suelo**. El **esternón** se coloca **contra el mentón**, y la **nuca** queda **presionada** contra el **piso**, que deberá ser **blando** (alfombra o colchoneta).

La postura se **deshace** simplemente en el **orden inverso** en el que se efectuó.

Las personas que tengan **desviación de columna**, al iniciar la postura, tendidas en el piso, comenzarán **arqueando** las piernas, para que los **riñones descansen** en el **suelo**.

Desarrollo Físico

EFFECTOS BENEFICOS:

La **mayoría** de las columnas vertebrales tienen naturalmente una **forma de S**, y muchas la tienen en forma **anormalmente pronunciadas**. Este asana **ayuda a borrar** esas curvaturas, actuando especialmente en la **parte cervical, encrucijada estratégica del cuerpo**, la cual, al ser **estirada y presionada** contra el piso, **va corrigiendo** los **defectos** en la estructura general de la columna.

Al presionar el **mentón** contra el **esternón**, es estimulada la glándula **tiroides**, de tan vital importancia para el organismo.

Se provoca una **gran irrigación sanguínea** en el **cerebro**, que puede **eliminar** o **prevenir** espasmos vasculares, origen de algunos **dolores de cabeza**.

También, con esta postura, sufren acción benéfica principalmente la **hipófisis** y el **hipotálamo**, considerados como **reguladores** de la **producción hormonal** de las otras glándulas endocrinas.

Este asana es **muy recomendable** para personas que están muchas horas **de pie**. Alivia **várices** y **hemorroides**, ya que activa la **circulación venosa** en las **piernas** y el **abdomen**.
(FUNDAMENTO Y TECNICA DEL HATHA YOGA).

“La Vela” irriga además el **rostro** y el **cuero cabelludo**, alimentando más las **raíces de los cabellos**.

“EL ARADO”

TECNICA DE LA POSTURA : Tenderse de **espaldas**, las **manos** al costado del cuerpo, **palmas** al suelo. Estirar y poner la **nuca** bien sobre el **piso**, acercando el **mentón** al **pecho**. También **toda la columna vertebral**, especialmente la **zona lumbar**, debe tocar el **suelo**.

Desarrollo Físico

Entonces, con un movimiento **lento y continuo**, comenzar a levantar las **piernas** hacia la **vertical**.

Luego, haciendo actuar los **músculos abdominales**, y **sin flexionar** las **piernas**, traer los **muslos** hasta el **pecho**, haciendo estirar la **parte inferior** de la **espalda**. Al final del trayecto, **doblar un poco** las **piernas**, haciendo que las **rodillas** rocen la **cara**.

Por último, extender las **piernas** dejando que los **pies** **desciendan** al suelo, y una vez ahí, comenzar a **alejarlos** de la cabeza, para **acentuar la curvatura** de la **parte superior** de la **espalda**, y especialmente de la **nuca**.

PARA DESHACER LA POSTURA : Hacer que los **pies** **caminen** hacia la **cabeza**, e ir **invirtiendo** los movimientos anteriores (flexionar las **piernas** hasta tocar los **muslos con el pecho**, llevar las **piernas** a la vertical, y luego bajar muy **lentamente** las **piernas**, haciendo que **primero baje el tronco**). Como se aprecia, al hacer y deshacer la postura se trata de ir **desarrollando lentamente la columna vertebral**. Dos observaciones importantes : la cabeza **no debe** abandonar el piso **en ningún momento**, y las **piernas**, al deshacer la postura, no deben **caer pesadamente**, sino apenas **ir apoyándose**, para que los **músculos abdominales** hagan un **buen trabajo**, y el trayecto **hacia y desde** la postura **tenga armonía**. (*YOGA*).

EFFECTOS BENEFICOS :

“El Arado” es un **poderoso tónico**, que tiene acción sobre **toda la columna** vertebral, a la que **revitaliza y rejuvenece**, haciéndola **cada vez más flexible**. Se fortalecen los **músculos abdominales**.

También en esta postura se **comprime** la glándula **tiroides**, que recibe una gran **afluencia de sangre**, lo cual ayuda a **regularizar** su funcionamiento.

Desarrollo Físico

Al hacer trabajar a **todas las vértebras**, es un verdadero ejercicio **ortopédico**, que restablece bastante del **cansancio** físico. Este asana también favorece el funcionamiento del **páncreas**, que, al ser **comprimido**, se **tonifica** y se **libera** de toda obstrucción. Esta postura combate la **celulitis** y la **tendencia a engordar**.

EL YOGA (VI)

“EL PEZ”

TECNICA DE LA POSTURA :Se comienza **sentado** en el **suelo**, con las **piernas** juntas y **extendidas** hacia adelante.

Inclinar un poco el **tronco** hacia atrás y hacia la **derecha**, hasta apoyar el **codo derecho** en el **piso**, y **apoyándose** sobre él, colocar luego el **codo izquierdo**.

Levantar el **pecho**, e inclinando la **cabeza** hacia atrás **todo lo posible**, hundir los **riñones** y arquear los **codos**.

Mantener **espalda** y **cabeza** en el aire. Inclinar tanto como se pueda la **cabeza** hacia atrás, y luego **irse inclinando**, dejándose **caer lentamente**, manteniendo el **tronco erguido**, hasta situar la **cima de la cabeza** en el suelo.

Todo el peso del cuerpo permanece **entre las piernas**, las **nalgas** y la **cima de la cabeza**, quedando la **espalda arqueada** y **en el aire**.

Colocar las **manos** en los **muslos**. Respirar **abdominalmente**.

Luego, deshacer la postura sirviéndose de **antebrazos** y **manos**.

Las personas **con trastornos cervicales** importantes, deberán **abstenerse** de hacer esta postura.

EFFECTOS BENEFICOS :

“El Pez” fortalece los **músculos** y **nervios** del **cuello**. Masajea profundamente las **vértebras cervicales**, **encrucijada estratégica** del cuerpo.

Desarrollo Físico

Estimula la **musculatura** de la **espalda**. Estimula el **funcionamiento** de la **tiroides**. **Previene** trastornos de las **cervicales**.

Es la **contra-postura** de las **dos anteriores**.

Trabaja fuertemente sobre el **tórax**. Aumenta la ‘capacidad vital’ de los **pulmones**, al abrir las **costillas**, sobre todo en la **parte superior** de los **pulmones**, la región **sub-clavicular**.

Combate la rigidez de la **espalda**, especialmente en la zona de los **omóplatos**. Fortifica la **musculatura** de la **columna vertebral**, y ayuda a **enderezarla**, proporcionando un porte **más erguido**, lo cual, además de ser **físicamente saludable**, proporciona un **buen estímulo psicológico**.

Al estirarse el **abdomen**, y con la respiración **profunda**, las **vísceras abdominales** son masajeadas, en especial el **hígado** y el **bazo**.

Son tonificadas las **suprarrenales**, normalizando la producción de **adrenalina** y **cortisona**. También ayuda a combatir la **falsa diabetes** de origen **nervioso**. (*YOGIC ASANAS FOR HEALTH AND VIGOR*).

“LA PINZA”

TECNICA DE LA POSTURA : Se comienza **sentándose** en el **piso**, con las **piernas juntas** y **extendidas**. Los **brazos** estirados, detrás de la **cabeza**. Con lentitud, se van llevando los **brazos** a la **vertical**, con los **pulgares entrelazados**, manteniendo los **músculos** de los **brazos relajados** al máximo, con la **tensión indispensable** sólo para **levantarlos**.

“Cuando los **brazos** están en la vertical, el **arco de círculo** recorrido por las **manos** se continúa **hacia los muslos**; en tanto que la **cabeza** y los **hombros** se **levantan**, la **mirada sigue**

Desarrollo Físico

los dedos, pero la espalda permanece en el suelo: ESTO ES MUY IMPORTANTE”. (*APRENDO YOGA*).

Cuando las **manos** llegaron a los **muslos**, avanzar hacia los **pies**, haciendo que los **dedos** de las **manos** vayan **rozando** las **piernas**, entonces se **comienza a levantar el tronco**, hasta llegar a la posición de **sentado**, y luego se sigue **inclinando el tronco** hacia **adelante**, estirando así **toda la columna**.

La **frente** va descendiendo primero hacia las **rodillas**, si se puede, **sin forzar músculo** alguno, hasta que las toca, y luego, aún más **hacia los pies**. El **pecho** se va **comprimiendo** con las **piernas**.

Terminar colocando las **manos** en las **plantas** de los **pies** ; si no se puede, en los **tobillos**, o bien, en las **pantorrillas**.

Los **antebrazos** deben quedar **en el suelo**, tocando cada **pierna**.

Al **deshacer** la posición, vigilar que la **espalda** se vaya ‘**desenrollando**’ lenta y progresivamente, cuidando que las **manos** no **abandonen** los **muslos** hasta que la **espalda** vuelve a **tocar el piso**.

IMPORTANTE : NO HAY QUE DOBLAR LAS RODILLAS. NUNCA FORZAR LA ESPALDA CON TIRONES, PARA CURVARLA MÁS O AVANZAR MÁS.

Una vez que se ha dominado la técnica, considerar la **respiración**. Estando **acostado**, **inspirar**. A medida que se **exhala**, inclinarse lentamente **hacia adelante**, acercando la **cara** y el **tronco** tanto como se pueda a las **piernas**, que deben permanecer **siempre estiradas**. Al estar en la propia postura, se **respira** con la **parte superior** de los **pulmones**, ya que el **abdomen** se encuentra **contraído**.

Como en el caso del “**Arado**”, se pueden hacer, como **ejercicios dinámicos**, dos ‘**simulacros**’ de postura, partiendo

Desarrollo Físico

del **suelo**, y **volviendo** a él con mucha lentitud, quedándose **finalmente** en el asana recién en el **tercer movimiento**. Estos ejercicios **fortalecen** los músculos **abdominales**, reduciendo la **grasa superflua** en el vientre.

EFFECTOS BENEFICOS :

Esta postura **estimula** y **revitaliza** los músculos **posteriores** del cuerpo, al producir un **vigoroso estiramiento**. Da **flexibilidad** a las **piernas** y a la **columna**. Tonifica la **región pelviana**, favoreciendo el funcionamiento de las **glándulas sexuales**. En las mujeres previene **trastornos menstruales**, y tonifica el **útero**. Además estimula favorablemente el **hígado**, el **páncreas**, los **riñones** y la **vejiga**.

“**La Pinza**” se complementa con “**el Pez**”, ya que éste trabaja sobre la parte **superior** de la columna vertebral, mientras que “**la Pinza**” lo hace sobre la parte **pélvica**, lo cual favorece la **irrigación** de la **médula espinal**. Puede aliviar algunos casos de **ciática**, y disipa **estados ansiosos**, al descongestionar el **plexo solar**. Todos los **órganos del abdomen** reciben la acción estimulante de este asana. También tiene efectos sobre la **próstata**. Favorece el **peristaltismo intestinal**, especialmente el **colon** y el **intestino grueso**.

Reactiva la **energía** de los **centros energéticos** que recorren la **médula espinal**. Regula la actividad de las **glándulas suprarrenales**.

Favorece la **relajación profunda**, aliviando la **tensión neuromuscular**, sedando el **sistema nervioso**, y tranquilizando la **mente**.

Previene la **ciática**, **estreñimiento**, **dispepsia**, **lumbago**, combate la **pereza** de los **intestinos**. Previene **gastritis**. También las **hemorroides**.

Ideal para personas que padecen **diabetes** o **hipertensión**.

“Habitualmente no nos interesa sino la circulación sanguínea.

Desarrollo Físico

Es un grave error subestimar la importancia de la **circulación linfática**, sobre la que el yoga **actúa poderosamente**, lo que nos arma en la lucha contra las **infecciones**. Una circulación linfática muy **lenta** nos deja en estado de **inferioridad** en el combate contra las **bacterias**, las que, en algunos casos, puede **ir contra la corriente** y penetrar **profundamente** en el organismo, lo que es imposible cuando la circulación es **normal**". (*APRENDO YOGA*)

EL YOGA (VII)

“LA COBRA”

TECNICA DE LA POSTURA : **Extenderse en el suelo, boca abajo, con las piernas juntas y estiradas.**

Los **brazos** flexionados, las **palmas** de las manos apoyadas en el piso. La **punta** de los **dedos** queda en **línea** con los **hombros**. Los **codos** **pegados** a la **cadera**. La **frente** permanece en el **piso**.

Se comienza empujando **hacia adelante** la **nariz**, **deslizándola sobre el suelo**, y al **avanzar lo más posible**, se va **estirando el cuello** y **comprimiendo la nuca**, lo cual es un **buen ejercicio** para la **región cervical**.

Al llegar el **mentón** lo más posible **hacia adelante**, la **cabeza** se va **levantando**, por acción de los **músculos** de la **nuca**. Sigue luego levantándose **con la ayuda** de los **músculos dorsales**, SIN QUE LOS BRAZOS EFECTUEN FUERZA ALGUNA.

Los **ojos** miran **hacia arriba**, y se **dobra** la **columna vertebral** hacia **atrás**, todo lo que se pueda. Las **piernas** permanecen en **tensión**, excepto las **pantorrillas**. Todo el peso del cuerpo se **apoya** en el **abdomen**, que recibe un **buen masaje**. Y al llegar a esta **fase estática** de la postura, **sí** se ponen en acción los **músculos de los brazos**, para quedarse **inmovilizado**.

Al **deshacer** la postura se efectúan los **mismos movimientos lentos y graduales**, en sentido **inverso**.

OBSERVACIONES : Los errores comunes que deben evitarse: **doblar las rodillas**, y **levantar los hombros** en vez de bajarlos.

Desarrollo Físico

EFFECTOS BENEFICOS :

Esta postura **fortalece** y **flexibiliza** la **espina dorsal**, con la gran flexión que efectúa. Mitiga la **atrofia** - tan común en nuestra vida sedentaria - de la **musculatura dorsal** y **vertebral**. Restablece la **irrigación sanguínea** en toda la columna. Estimula los **músculos dorsales**.

Masajea la región **lumbar**. Favorece la musculatura **abdominal**. Mejora el funcionamiento **intestinal**. Fortalece los músculos de los **glúteos**. En las mujeres, previene algunos trastornos **ováricos**, y estabiliza la **función menstrual**. También combate la **indigestión**, la **dispepsia** y el **estreñimiento**.

La importancia de la **columna vertebral** es múltiple. Porque toda la **actividad nerviosa pasa obligatoriamente**, en cierto momento, por ella, y además está acompañada a todo lo largo por **dos cadenas de ganglios del sistema nervioso simpático**, cuya acción se extiende **a todos los órganos**. Si estos **nervios, ganglios** y otras **formaciones vitales** reciben el **abundante aporte sanguíneo** al que tienen derecho, **están reunidas todas las condiciones** para que el organismo **permanezca con buena salud**.

“EL ARCO”

TECNICA DE LA POSTURA : Se comienza **extendido** en el **suelo, boca arriba**, con las **piernas juntas y estiradas**. El primer movimiento es **flexionar** las **piernas**. Luego, levantar el **mentón** y agarrar los **tobillos**, manteniendo los **brazos estirados**. **Arquear el cuerpo** tanto como se pueda, **empujando** con las **piernas** hacia **atrás** y hacia **arriba**. Que todo el **peso del cuerpo** quede **sobre el abdomen**. Los **brazos no hacen fuerza**.

Desarrollo Físico

“Para ejecutar el asana hay que **propulsar** los **pies** hacia **atrás** y hacia **arriba**, mediante una **poderosa contracción** de los **muslos** y las **pantorrillas**, lo que levanta los **hombros** y **arquea la espalda**. Durante todo el ejercicio, por lo tanto, hay que permanecer **relajado**, a excepción de las **piernas** y de los **dedos** de las manos): contractar la **espalda**, por ejemplo, **hace imposible** el asana”. (*APRENDO YOGA*)).

Mantener la cabeza **bien atrás**, regulando la **respiración**.

Al principio puede costar que las **rodillas** apenas levanten del suelo, pero, persistiendo, poco a poco se llegará a la **postura óptima**, en la que el pliegue de la **rodilla** alcance la altura de la **cima del cráneo**.

Se puede hacer un espectacular **masaje abdominal**, realizando un movimiento de **balanceo**, como si el **cuerpo** fuera una **mecedora**, empezando suavemente con la **zona del abdomen**, y al **tomar fuerza**, haciendo que los **muslos** lleguen a **tocar el suelo durante el vaivén**.

EFFECTOS BENEFICOS :

Favorece el funcionamiento de los órganos del **abdomen**, tonifica el **plexo solar**. Fortalece la **musculatura abdominal** y combate la **adiposidad** del vientre. Previene contra los trastornos del **hígado**, del **páncreas**, los **intestinos**, en especial la **pereza intestinal**. Masajea la región **lumbar**, mejora el funcionamiento **renal**. Combate la **celulitis** en **muslos** y **nalgas**. Flexibiliza la **columna**.

Al comprimir la **cara dorsal** de la columna y estirar la cara anterior, se actúa sobre los **ligamentos**, los **músculos** y los **centros nerviosos**. Previene la **calcificación prematura** y endereza las **espaldas torcidas**.

Al efectuar un **masaje abdominal**, se estimula el **complejo nervioso del plexo solar**.

“El Arco” favorece el funcionamiento de las **glándulas suprarrenales**, y la secreción de **adrenalina** se acrecienta

Desarrollo Físico

dinamizando a las personas que lo necesitan, sin excederse jamás hacia proporciones nocivas. El **páncreas** normaliza su funcionamiento.

“Casos de **falsa diabetes** engendrados por la **ansiedad**, se eliminan en poco tiempo, por la **descongestión** del **plexo solar** y la normalización de las funciones del **páncreas**, debidas ambas a la práctica del Arco”. (*APRENDO YOGA*)

Además, esta postura combate el **estreñimiento** y descongestiona el **hígado**. Los **riñones** son mejor irrigados y **eliminan con más facilidad** las toxinas.

EL YOGA (VIII)

POSTURA DE LA TORSION

TECNICA DE LA POSTURA : Sentarse con las **piernas juntas y estiradas**. Doblar la **pierna derecha**, y pasándola por la **izquierda**, colocar el **pie junto** a la **cara externa** de esa **rodilla izquierda**.

Mantener la **planta del pie**, de la **pierna doblada**, **firmemente apoyado** en el suelo, y el pie **tan paralelo al muslo** como sea posible.

Ladear el tronco **hacia la derecha**, y pasar el **brazo izquierdo** por encima de la **pierna derecha**, cuyo muslo queda entonces presionado **contra el propio cuerpo**, por el **efecto de palanca** del **brazo**, en tanto que la **mano izquierda** toma la **pierna flexionada tan adelante** como se pueda, siendo lo óptimo llegar a **tomar el empeine del pie**, pero, si no se lo logra, por lo menos **tomar la tibia**.

Colocar la **palma de la mano derecha sobre el suelo, detrás del propio cuerpo**, en línea con el **brazo que está adelante**, lo cual **acentúa la torsión** de la columna. Volver la **cabeza hacia atrás** tanto como resulte posible.

Se **deshace** lentamente la postura y se **rehace** en sentido **inverso**, doblando **ahora la pierna izquierda**. Es decir, que el brazo **que cruza por encima** de la pierna es siempre el **contrario** a esa pierna.

IMPORTANTE : Las nalgas **no abandonan** el piso durante la torsión. La espalda **no realiza** fuerza alguna, simplemente se tuerce **sin resistencia**.

La cabeza es la **última** en girar, y permanece **derecha**, con el mentón **erguido**.

La rotación se efectúa en el momento de **espirar**.

Desarrollo Físico

En la torsión, la línea de los hombros debe mantenerse **lo más paralela al piso posible**.

BENEFICIOS DE LA POSTURA :

Los beneficios de la postura surgen de la **torsión** de la **columna** (favoreciendo su **musculatura**, su **flexibilidad**, su **irrigación** y los **nervios** que pasan por ella), y de la **compresión alternativa** de una mitad del **abdomen** (beneficiando, del lado **derecho**, al **intestino grueso**, el **hígado** y el **riñón de ese lado**, y del **izquierdo**, el **bazo**, el **páncreas** y el **riñón respectivo**). Puede agregarse que esta postura, al ayudar al **peristaltismo intestinal**, combate el **estreñimiento**.

También **tonifica** y **fortalece** todos los **músculos** y **nervios** del **cuello**.

Regula la función **renal** y **masajea** los órganos **abdominales**.
Previene la **ciática** y el **lumbago**.

Un especialista, **Walter Kernéiz**, dice al respecto : “El objeto principal de este asana es evitar la sacralización de la **quinta vértebra lumbar**, es decir, su **soldadura** con el **sacro**, o de remediarla cuando comienza a instalarse. Esta **inmovilización** es tan **frecuente** que los que sufren de ella la consideran generalmente como **muy normal**, y dejan que se desarrolle sin **ni siquiera preocuparse**, hasta que adquiere la **agudeza de una enfermedad**, característica de la **vejez**. Es raro, en nuestros días, conservar normal la **facultad automotriz** pasada la **cincuentena**, a consecuencia de **no haber mantenido la flexibilidad lumbar**”.

POSTURA SOBRE LA CABEZA

IMPORTANTE : Esta asana se practica **aumentando gradualmente el tiempo de permanencia** en la misma.

Desarrollo Físico

TECNICA DE LA POSTURA : Comenzar de **rodillas**. Apoyar la **cima** de la **cabeza** en el **suelo**, entre las **manos**, las **palmas** junto al **occipuccio**. Situar los **antebrazos** a **ambos lados** de la **cabeza**, y **entrelazar** las **manos**, formando **un triángulo**. (Dibujo). Estirar las piernas **hacia atrás**. Comenzar a caminar **hacia adelante**, tanto que en un momento dado las piernas **deben abandonar** naturalmente el piso, **dando un corto saltito**, y quedando el peso del cuerpo **sobre la cabeza y los antebrazos**. Al quedar de **cabeza abajo** mantener **flexionadas** las **piernas**, para **favorecer** el **equilibrio**. Puede practica esta **semi-postura** muchas veces, **antes de llegar a completarla**, estirar lentamente las **piernas**, pero siempre manteniéndolas **juntas**. Procurar la más **absoluta inmovilidad**, lo que ayuda a conservar el **equilibrio**. **Relajarse y observar** la buena **respiración**.

En principio, si usted nunca ha hecho yoga, límitese primero a una **etapa inicial** que lo acostumbrará a las **sensaciones** de estar **cabeza abajo**, ‘mirando el mundo al revés’, y que irán reforzando la **musculatura del cuello**, y acostumbrando a su **sistema vascular cerebral** a la gran **afluencia de sangre** bajo una **presión moderada**.

OBSERVACIONES : En el curso de los primeros ejercicios las piernas **no se levantan** a la **vertical**, y **por lo tanto**, **además de** permanecer siempre en una zona de **seguridad y confianza**, se va **habituando de a poco**, a todo el organismo, a la **circulación invertida**.

No hay que tener ningún temor a caerse durante la **práctica inicial**, ya que **no representa** ningún riesgo : si sucede, usted simplemente **rodará por el piso**. Obviamente, no debe hacer el ejercicio **muy cerca** de objetos o muebles que puedan causar problemas. En la segunda etapa, de erguirse por completo **cabeza abajo**,

Desarrollo Físico

puede **utilizar una pared para ayudarse**, y luego hacerlo **sin ayuda**.

IMPORTANTE :Al **deshacer** la postura, permanecer unos **instantes con los antebrazos en el suelo**, con la **cabeza apoyada** entre las **manos**, hasta que la **circulación** se **normaliza** en el **cerebro** (para **evitar mareos** que se pueden producir al levantarse **bruscamente**).

Esta es una postura **absolutamente inocua** para personas sanas, sin problemas de columna. Aquellos que tienen **hipertensión**, deben **consultar al médico** para su práctica.

ESTA ASANA TIENE MULTIPLES EFECTOS BENEFICOS :

Sobre el esqueleto : favorece la rectitud de la **columna vertebral**, y fortalece todos los **músculos** que la rodean, así como los del **tronco, cuello y brazos**.

“Su acción se extiende también a la región **inferior** de la columna, especialmente a la articulación de la **quinta vértebra lumbar** y del **sacro**, sobre el cual descansa todo el edificio del esqueleto y se amontonan las **vértebras**. La **quinta vértebra lumbar** soporta así todo el peso del cuerpo humano, a **excepción de las piernas**. Está, pues, sometida a una **presión máxima** y su **disco** es particularmente vulnerable” (*APRENDO YOGA*).

En la postura sobre la cabeza, las **vértebras lumbares** no soportan más que el peso de las **piernas** y de la **pelvis**. Cuando la postura sobre la cabeza se practica con buen equilibrio, de inmediato las **vértebras lumbares** se colocan en la **posición natural**, que es la **más favorable**.

Sobre la circulación : son los efectos **más notables**. Al estar de pie, la circulación **venosa** debajo del corazón debe **superar el efecto de gravedad**, igual que la circulación

Desarrollo Físico

arterial por **encima** del corazón. Al practicar esta postura la situación **se invierte** : la sangre **venosa**, ahora favorecida por la **circulación**, fluye mejor por las **piernas** y el **abdomen**. Por eso previene o alivia las **várices** y **hemorroides**.

Al producir una **inversión** del flujo sanguíneo, también alivia el trabajo del **corazón**, ya que por **su propio peso** la sangre **arterial**, rica en **oxígeno**, invade el **cerebro** en cantidad mayor de lo normal, dilatando **vasos**, fortificándolos contra la **arterioesclerosis**. La sangre **venosa** que se estanca en la región **abdominal** y **pelviana**, perjudicando a las **vísceras** y **glándulas**, es **expulsada** también **sin esfuerzo**, por la gravedad, llevando un **mayor drenaje** hacia el **corazón**.

Sobre el abdomen : Descongestiona todas las **vísceras** del **bajo vientre**, que la posición de sentado afecta notablemente, involucrando también a la **próstata**, que, con la posición invertida, es **liberada**. Asiduamente practicada, **previene** y **alivia** a los **órganos** que sufren de **prolapso**, ya que en el tórax, descienden por gravedad el **estómago**, los **riñones**, el **hígado** y los **intestinos**. Sobre los pulmones : “La postura sobre la cabeza **modifica radicalmente** la manera de **respirar**. En posición sentado o de pie, los pulmones están alojados en el **piso superior**, que se convierte en el **piso inferior** en la posición invertida. Acabamos de precisar que los **órganos abdominales** presionan en ese momento sobre el **diafragma** : el aire encerrado en los pulmones, durante los eventuales **tiempos de retención del aliento**, se encuentra, pues, bajo **ligera presión**, lo que despliega armoniosamente los **alvéolos pulmonares** y favorece el paso del oxígeno a través de la **membrana pulmonar**, sin estorbar la **evacuación del anhídrido carbono** que, gracias a sus propiedades físicas, escapa muy fácilmente”. (*APRENDO YOGA*,).

Desarrollo Físico

Sobre el cerebro : Produce una espectacular **irrigación sanguínea** en el cerebro. Conserva o restituye la elasticidad de los **capilares**. La dilatación de los **capilares cerebrales contraídos** elimina muchas **jaquecas** y **cefaleas**.

“**Favorece y estimula** las funciones **intelectuales**. La **memoria** y la **concentración** mejoran, **aumenta** la **resistencia** a las **fatigas nerviosas**, y muchos estados de **ansiedad** y de **nerviosismo** se **disipan** por su práctica cotidiana. No puede, por cierto, transformar un idiota en genio, pero el mejoramiento del funcionamiento **fisiológico-cerebral** permite a cada uno sacar partido de sus recursos intelectuales”.
(*APRENDO YOGA*).

Esta postura también favorece, al sobrecargarlas de sangre, la **glándula pineal** y la **pituitaria**. Equilibra el funcionamiento **glandular** en general.

Sobre los sentidos : La **vista** mejora mucho, ya que el aparato ocular - en especial la **retina** - es un **gran consumidor de oxígeno**, y se beneficia en esta posición con una gran afluencia de sangre **arterial**. El **oído** también se beneficia con la mejor **irrigación sanguínea**.

Efectos estéticos : Mejora la postura al fortalecer la **columna**. La **piel** del **rostro** se ve beneficiada con abundante **irrigación**, algunas de las **arrugas** tienen que ver con falta de **irrigación**, por lo tanto la piel **rejuvenece** con este ejercicio. El **cuero cabelludo** también recibe el beneficio de la gran afluencia de sangre **arterial**.

Esta postura colabora **previene** o **mitiga** el **insomnio**, y **estimula** la **irrigación sanguínea** de los **pies**.

LA DIETA

"QUE TU ALIMENTO SEA TU MEDICINA, QUE TU MEDICINA SEA TU ALIMENTO".

Hipócrates (s. IV a. C.)

Dieta no es **sinónimo** de **régimen reductor de peso**, sino, en su acepción más amplia, es **toda norma alimentaria**, o sea, todo lo que usted come.

Dieta puede significar incluso el **ordenamiento general** de la vida de una persona. Para los griegos tenía este significado. Incluía las **normas alimentarias**, pero también la **higiene personal**, el **ritmo ejercicio (o trabajo)- descanso**, la **vigilia** y el **sueño**, y los estados emocionales. Una alimentación **correcta** es la que suministra a las células de nuestro cuerpo, **en cantidad y calidad**, la **nutrición necesaria**. También consiste en el **EQUILIBRIO** de los elementos nutritivos en sus **debidas proporciones**. Además, no debe exigir mucho trabajo para ser **DIGERIDA, ASIMILADA y ELIMINADA**.

En la alimentación, se requieren **grandes cantidades** de ciertas sustancias. Se llaman **macronutrientes**, que son **cuatro : proteínas, grasas, hidratos de carbono y agua**. Otras sustancias, los **micronutrientes**, son necesarias en **pequeñas cantidades : ciertos minerales, las vitaminas, las grasas y aminoácidos esenciales** (que concentran bloques de proteínas). A estos últimos se los llama **esenciales** porque el cuerpo **no los produce**, aunque sí elabora otras grasas y aminoácidos. (*COMO VIVIR MÁS...*).

La **función** de los alimentos consiste en:

1. Aportar el combustible que produce la **energía** para la

Desarrollo Físico

actividad del organismo.

2) **Facilitar** al cuerpo los **materiales necesarios** al **crecimiento y conservación** de las **estructuras** de los **diversos tejidos** que lo componen.

3) **Proveerlo** de **substancias** que sirvan para **mantener** el sistema **auto-regulador** del organismo y las **condiciones físico-químicas** dentro de las cuales los **tejidos y fluidos internos** desarrollan los procesos de la vida. También procura la **reparación** de las pérdidas naturales. *(LA CIENCIA DE LA NUTRICION)*..

Los elementos que prestan esos servicios son las **proteínas**, las **grasas**, los **hidratos de carbono**, las **sales minerales** y las **vitaminas**. Se ha comparado a nuestro cuerpo con "**un motor de automóvil**". **Todas las partes** del mismo están constituidas de **proteínas**, y a ellas se debe el proceso de **auto-regeneración**. Las **grasas e hidratos de carbono** son el **aceite y la nafta**, que son **quemados** para la **producción de energía**. Las **vitaminas y minerales** son las **bujías de encendido**, esenciales para la **utilización y asimilación del alimento**, sobre todo en el **sistema nervioso**.

LAS PROTEINAS son los **elementos básicos** de cada **célula**, además de actuar en el **metabolismo**. Cada **célula** es una **máquina sorprendente**, hecha de **proteínas y calentada** por **hidratos de carbono**. Como nuestro cuerpo **no fabrica todas** las proteínas, debemos **tomarlas** de los alimentos. En el proceso de la **digestión**, se **transforman en aminoácidos**, de los cuales **22** son **esenciales** para la vida. De todas las proteínas, la **harina de soja** es la **reina**, pues además de las **proteínas completas** contiene los **principales minerales** y **prácticamente todas las vitaminas conocidas**.

Desarrollo Físico

LAS GRASAS suministran **energía calorífica**. También **sirven de vehículo** a algunas vitaminas. Son **indispensables como combustible**. Pero todos sabemos en qué se convierten cuando las consumimos **en exceso**...Cuando se queman a **elevada temperatura**, se descomponen en **ácidos irritantes** para la **mucosa estomacal**. Por eso son tan famosamente **indigestas** las apreciados **frituras**.

LAS SALES MINERALES son **reguladoras** de la **nutrición celular** y de la **constitución ósea**, responsables del **equilibrio osmótico** y **ácido-base** de los **humores**, así como de la **excitabilidad neuroendócrino-muscular**. **Dieciséis** minerales entran en la **constitución** y el **funcionamiento** del cuerpo, siendo los principales: **calcio, hierro, fósforo, iodo, sodio, potasio y magnesio**.

EL CALCIO responde por el **crecimiento de los huesos**, la **fortaleza de la dentadura** y la **firmeza de las arterias**, **vitalizando** todo el organismo y **contrabalanceando** la **acidez**. Contribuye a la **coagulación** e la sangre. Si se carece del mismo, las **secreciones internas se deterioran**, las **células se dañan** y el corazón **pierde el ritmo**. El cuerpo, en esos casos, **utiliza el de los dientes y el de los huesos**. Sin calcio el **cuerpo se desmineraliza** y **sufre de excitabilidad nerviosa**. Se encuentra en los **lácteos**, las **pasas de higo, porotos, yema de huevo, aceitunas, lentejas, maní, nueces, avena y pasas de uva**. El calcio **permite un mayor relajamiento nervioso**. Todos necesitamos de él en una cantidad de **por lo menos 1 gramo al día**.

EL HIERRO es **fundamental** para la **elaboración** de la **hemoglobina** de la sangre. Su falta acarrea **palidez** y **desánimo**. Es el encargado de **transportar**, desde los pul-

Desarrollo Físico

mones, el **oxígeno** que **todos los tejidos** precisan. Alimentos que lo contienen: **yema de huevo, guisantes secos, frutos secos, avena, trigo integral, maní, achicoria, pasas de uva, castañas, ciruela seca, berro, acelga, porotos y jugo de uva.** **EL FOSFORO**, imprescindible para una **dentadura sana** y **huesos perfectos**, para la **regularidad endocrina** y el **equilibrio del tono vital**, participa en la **formación** de los **más notables elementos** de la **célula nerviosa**. **Beneficia el trabajo muscular, facilita el trabajo intelectual y ejerce un buen papel en el vigor sexual.** Fuentes: **queso, leche en polvo, cacao, acelga, harina de soja, yema de huevo, maní, porotos, trigo integral, arvejas, nueces, avena y germen de trigo.**

EL YODO es indispensable para el **buen funcionamiento** de una de las **más importantes glándulas** del cuerpo: la **tiroides**. Su **ausencia produce bocio, obesidad, lasitud, fatiga, depresión, pereza mental.** El yodo se encuentra en la **cebolla, poroto, uva, ananá, naranja, repollo, zanahoria, pepino y lechuga.**

EL MAGNESIO evita la **fatiga muscular** y el **acalambramiento**. Evita también la **arritmia cardiaca**. Se encuentra en los **frutos secos**, en las **farináceas, legumbres y mariscos**. Un volumen adecuado de magnesio es de **suma importancia** para tener un **corazón sano**, y la **muerte por ataque cardíaco** es mucho **menos frecuente** allí donde el **agua es 'dura'** y contiene **más magnesio.**

Desarrollo Físico

EL POTASIO equilibra las sales en el organismo. **Colabora** en la **actividad muscular**. Lo contienen las **legumbres, las frutas secas, la carne y el pescado**.

EL SODIO regula la entrada y salida del agua. Está en la **sal de mesa**, y en los productos de **origen animal**.

LOS HIDRATOS DE CARBONO son principios **energéticos y calóricos**, como las **grasas**, muy necesarios para el organismo. Se presentan como **almidones, féculas y azúcares**.

El **almidón** - elemento **farináceo** de las **semillas** - y la **fécula** - elemento **farináceo** de las **raíces** - **no poseen** los inconvenientes de las **grasas**, y constituyen **combustibles ideales para el cuerpo**.

Desarrollo Físico

LA DIETA(II)

'LA EXPERIENCIA NOS ENSEÑA DE UNA MANERA INDUDABLE QUE LA SOBRIEDAD EN LA ALIMENTACION, MAS QUE NADA, NOS CONFIERE LA SANIDAD, MIENTRAS QUE LA MULTITUD O LA VARIEDAD DE LOS CONDIMENTOS DEBILITA LAS FUERZAS DEL ESTOMAGO, Y HACE QUE SEA MENOS AGUDO EL INGENIO, CUYO VIGOR DEPENDE PRINCIPALMENTE DEL ALIMENTO'.

Platón (s. VI a.C.)

LAS VITAMINAS son esenciales para la salud, y aun para mantenerse con vida. Sin ellas, sin su acción catalizadora, no se procesaría la compleja operación de fabricar, de aquello que comemos, los elementos de nuestro cuerpo. Aun diluidas en la proporción de cien millones, ellas actúan. Su carencia genera las llamadas **avitaminosis**, que se expresan en enfermedades como el beriberi, raquitismo, escorbuto, pelagra ; o molestias como la anemia, los dolores de cabeza, el desánimo, las perturbaciones dérmicas y visuales, etc.

DE LAS 20 VITAMINAS QUE SE CONOCEN, 8 NO PUEDEN FALTAR EN EL HOMBRE.

La vitamina A protege la piel, las mucosas y los ojos. Se encuentra en los alimentos de dos maneras : activa, directamente utilizable, o como **CAROTENO** (de *CAROTTE*, zanahoria), el cual, con la acción de un fermento del hígado, se hace activo como vitamina.

Desarrollo Físico

Combate la llamada ceguera nocturna. Ha de suponer **deficiencia de vitamina A** si usted padece de **forúnculos, acné, sequedad, manchas en la piel, picor en los ojos, pelo seco y quebradizo, pérdida de apetito o susceptibilidad excesiva a las infecciones.** Hechos recientes, de gran interés, han demostrado que la **vitamina A** tiene **poder para inhibir el cáncer** en algunos tumores de animales. **Protege los tejidos corporales contra la infección,** y en una asamblea de la **Asociación Química Norteamericana,** el Dr. Eli Seifter, de Nueva York, la describió como **‘poderoso agente contra los virus’**, porque **potencia notablemente la reacción de inmunidad del cuerpo.** También ayuda a **impedir las hemorragias.** Los alimentos de color **amarillo o verde** son las **fuentes más ricas.** La **vitamina A** está en la **manteca,** la **leche** y los **huevos.** Las **fuentes de caroteno** son: **calabaza, berro, lechuga, batata, remolacha, brócolis, zanahoria, achicoria, col, espinaca, pimiento, repollo, perejil, tomate, chaucha, ananá, banana, sandía y naranja.** La familia de la **vitamina B** tiene cerca de veinte miembros. La **B1, o tiamina,** fue la **primera vitamina B** que se descubrió. Es **esencial para el funcionamiento del sistema nervioso central.** También es la única sustancia que **evita el beriberi.** Su falta puede causar **tanto estreñimiento como diarrea.** Puede afectar también la **capacidad de concentración, la memoria, el estado de ánimo y la percepción, y provocar fatiga y depresión.** Sin ella, los **hidratos de carbono no son asimilados.** Tiene una **relevante acción** en la **glándula suprarrenal.** Es en la **cutícula que envuelve a los granos de cereales donde más se encuentra.** Se halla también en gran cantidad en la **levadura de cerveza, germen de trigo, leguminosas (poroto, lenteja, soja, garbanzo), en las frutas desecadas y en las oleaginosas**

Desarrollo Físico

(nueces, castañas, maní, etc.)

La **vitamina B2**, o **riboflavina**, es **esencial** para el **crecimiento**, **activadora del apetito** y **necesaria** para las **funciones normales de la piel**.

Indispensable para la **vista**, cura la **ceguera nocturna**. Está en la **levadura de cerveza**, **leche**, **huevos**, **quesos**, **papas**, **brócolis**, **arvejas**, **espinaca**, **chaucha** y **frutas oleaginosas**.

La **vitamina C**, o **ACIDO ASCORBICO**, evita el **escorbuto**. Su acción es **versátil**, auxilia a la **función respiratoria** y a la formación de **glucógeno en el hígado**, concurre al **buen funcionamiento** de la glándula **suprarrenal**, contribuyendo a la conservación de **cartílagos**, **dientes** y **vasos sanguíneos**. Es importante señalar que el **ácido ascórbico no** es una sustancia peligrosa. En la literatura médica se lo describe como **‘virtualmente no tóxico’**.

La necesidad de **vitamina C adicional** en el hombre es muy **lógica**. Los animales disponen en su mayoría de las **enzimas necesarias** para **sintetizar su propia vitamina C**. El hombre y los monos, **no**. Los animales que fabrican **vitamina C** parecen producirla en **notables cantidades** al nivel de saturación de los tejidos. Esto llevó a los doctores **Irving Stone** y **Linus Pauling** a pensar que la dosis adecuada para el hombre debía ser de **2000 miligramos** o más, y a recomendar **vitamina C** en **dosis elevadas**, sobre todo para el catarro. La **vitamina C** ha sido reconocida ya como **elemento esencial para la formación del tejido conectivo denominado colágeno**. A este respecto, **impide que las encías sangren** y que los **vasos sanguíneos se rompan fácilmente**, y **acelera la curación de las heridas**.

Ayuda también a **eliminar la acumulación de metales tóxicos**, **cobre**, **plomo** y **mercurio**, y ha prolongado incluso la vida en **casos desesperados de cáncer**.

Desarrollo Físico

La **vitamina C** también parece **neutralizar** algunos efectos del **tabaco**. Varios estudios han confirmado los efectos **beneficiosos** de la **vitamina C** en la **arterioesclerosis**. Su eficacia puede deberse al hecho de que es **esencial** para la **transformación del colesterol en bilis**, que puede expulsarse. El doctor **Richard Passwater**, autor de la clásica obra '**SUPERNUTRITION**', afirma que la vitamina C puede **protegernos contra los carcinógenos** (sustancias químicas que generan cáncer).

El doctor **Carl Pfeiffer** ha demostrado que la **vitamina C** **reduce la ansiedad**, en cuantía **medible con electroencefalograma**. Y los doctores **Kubala y Katz** lograron demostrar que producía un **aumento significativo de la 'viveza mental'** y que se producía un **aumento en el cociente de inteligencia** de los niños a los que se daba **suficiente vitamina C para elevar su nivel en la sangre**.

Tanto el renombrado Dr. **Linus Pauling**, químico, físico, cristalógrafo, biólogo molecular e investigador médico, dos veces premio Nóbel, como **Albert Szent-György**, quien separó por primera vez el **ácido ascórbico**, **coinciden** en que **se pueden ingerir grandes cantidades de vitamina C sin el menor riesgo**.

“La vitamina C, dice el Dr. Pauling, y las otras vitaminas, actúan principalmente como refuerzo de los mecanismos de protección naturales del cuerpo humano, particularmente el sistema de inmunidad, para incrementar la efectividad de las enzimas al catalizar las reacciones químicas”. (COMO VIVIR MAS Y SENTIRSE MEJOR).

Esta vitamina se encuentra principalmente en las **frutas cítricas: limón, naranja, pomelo y mandarina**. También se encuentra en las **coles, las fresas, las arvejas, ciruelas y nabos**. Es **muy frágil, se altera rápidamente** en contacto

Desarrollo Físico

con el aire y la ebullición. La vitamina D se necesita en dosis ínfimas. Es sin embargo imprescindible en la formación, crecimiento y conservación de los huesos. La acción de los rayos ultravioletas del sol sobre las grasas naturales de la piel produce la vitamina D. Hay pocos alimentos que la contienen: manteca, leche, quesos grasos, yema de huevos y castañas de cajú.

La vitamina E parece tener un efecto beneficioso en la curación de las heridas y en la formación de cicatrices. Podría ayudar a prolongar el proceso de envejecimiento humano. La contienen el trigo, las verduras, la leche y los huevos.

La vitamina K actúa en la coagulación de la sangre. Se encuentra principalmente en los tomates y en el hígado.

Desarrollo Físico

LA DIETA(III)

Cuando el doctor Steven Smith cumplió los 100 años, se le preguntó qué régimen seguía para haber alcanzado semejante edad. Y respondió: "CUIDE SU ESTÓMAGO DURANTE LOS PRIMEROS CINCUENTA AÑOS, QUE ÉL CUIDARÁ DE USTED DURANTE LOS CINCUENTA SIGUIENTES".

ALGUNOS BUENOS CONSEJOS PARA LA ALIMENTACION

****Si formamos el hábito de comer y beber sólo en beneficio de la salud - física, mental y espiritual - experimentaremos una creciente sensación de BIENESTAR, acompañada de la energía y la felicidad que surgen cuando ya no estamos atados a caprichos y apetencias. No debemos vivir para comer, obedeciendo ciegamente a nuestro sentido del gusto, independientemente de las consecuencias para nosotros y para los demás... (CONSTRUYENDO LA SALUD).**

****La buena alimentación, exenta de toxinas y de excitantes, dosificada y escogida, no sobrecarga el trabajo de ninguna víscera y no sobrecarga al cuerpo. Con sus valores nutritivos mantiene fuerte al cuerpo.**

****Uno de los más eficaces medios para una perfecta nutrición, digestión y asimilación consiste en masticar cuidadosamente los alimentos.**

****Hay que evitar la excesiva mezcla de alimentos. La digestión se hace más lenta y más dificultosa (origen de muchos sueños pesados y mal descanso).**

Desarrollo Físico

****Es muy conveniente** usar **pocos aceites** o **grasas** al cocinar o en las ensaladas.

****Es muy importante** **sustituir el azúcar** por **melaza** o **miel**, y aun así consumir **la menor cantidad posible**.

****Es muy aconsejable** NO BEBER ALCOHOL.

****Cenar frugalmente** es muy sano. Una comida **abundante o pesada** antes de dormir **puede prolongar la digestión hasta seis horas**, y **se amanece cansado**, como si se hubiera hecho ejercicio durante la noche. El **pesado y complejo proceso digestivo** es un **gran trabajo para el organismo**.

Especialistas en **fisiología de la nutrición** señalan que el **estado óptimo de salud y energía** se logra al **‘DESAYUNAR COMO UN REY, ALMORZAR COMO UN PRÍNCIPE Y CENAR COMO UN MENDIGO’**.

EL AGUA Decimos que nuestro cuerpo está hecho de carne y sangre, pero el **80%** es **agua**. Esto sugiere la importancia de este líquido **en toda forma de vida**. Parece claro que descuidar, en nuestra dieta, la ingestión diaria de una importante cantidad de agua **es algo grave**. El agua **drena, limpia, disuelve**. Y **transporta**.

La importancia del agua en la dieta la ilustra eficazmente el doctor **Alexander Bryce**, en su obra *‘LAS LEYES DE LA VIDA Y LA SALUD’*: *"Cuando el aporte de líquido es insuficiente, la sangre tiene un peso específico más alto y los productos tóxicos de desecho del metabolismo celular se evacúan de manera imperfecta. Por tanto, el organismo se intoxica con sus propias excreciones, como si dijéramos, y no sería muy inexacto decir que ello ocurre porque no se ha*

Desarrollo Físico

asimilado líquido suficiente para disolver esas materias perjudiciales que las células mismas fabrican".

Nuestra vida requiere de más o menos **un litro diario**, para **producir la orina** que **elimina las sustancias dañinas extraídas de la sangre** a través de los **procesos de filtración de unos dos millones de unidades filtradoras** (nefrones) en los riñones. Es necesario **beber mucha agua** ; lo óptimo, **3 litros diarios**, para gozar de una buena salud. Los **refrescos** proporcionan agua, pero **el azúcar que contienen es altamente desaconsejables**. En cambio, la **fruta fresca**, las **verduras** o los **jugos naturales** son los **mejores alimentos abundantes en agua**.

Es bueno beber **gran cantidad de agua**, porque produce un **alto volumen de orina** ; esto **reduce el esfuerzo de los riñones**, que tienen **menos dificultad en eliminar orina diluida que orina concentrada**. Esto es de **particular importancia** para las personas **cuyos riñones funcionan mal**. También es bueno **beber mucha agua**, porque **disminuye el riesgo de que se formen cristales** de cualquier tipo a partir de los fluidos corporales

LAS FRUTAS

Es muy conveniente **comer fruta en ayunas**. De lo contrario, al ser ingerida **con otros alimentos** -generalmente después de ellos - **fermenta** y ya **no se aprovechan al máximo sus nutrientes**.

El cardiólogo **William Castillo**, director del **Departamento de Cardiología de Framington**, recomienda la fruta como el **mejor alimento para prevenir enfermedades cardíacas**. La fruta **evita el espesamiento de la sangre** - señala -, y **las adherencias en las arterias**, y **vigoriza los capilares**.

Desarrollo Físico

"La fruta es el alimento **más perfecto**, el que **consume menos energía durante la digestión** y el que, a cambio, **beneficia más** al organismo. El **único nutriente** que consume el **funcionamiento del cerebro** es la **glucosa**. La fruta contiene principalmente **fructosa** (que **se convierte fácilmente en glucosa**) y un **90 o 95%** de **agua**, por lo general, lo cual significa **que limpia y alimenta al mismo tiempo**". (*PODER ILIMITADO*).

COMER POCO

Thomas Moffett, médico del **siglo XVII**, dijo ya en ese momento que los hombres están *"cavándose la tumba con los dientes"*. Comer en forma **controlada**, aún QUEDANDOSE CON HAMBRE, **retrasa el envejecimiento y la muerte**. "Todas las investigaciones médicas demuestran lo mismo. La manera más segura de **mejorar la longevidad** de los animales consiste en **reducirles la ración**. Se ha hecho famoso el experimento realizado por el doctor **Clive McCay** en la **Universidad de Cornell**, en el que se tomaron unas ratas de laboratorio y se les **redujo la alimentación a la mitad**. Todavía más interesante es el **experimento de validación** efectuado por el doctor **Edward J. Masaro** en la **Universidad de Texas**, ya que utilizó **tres grupos de ratones**: a los del **primero** les **dejaron comer tanto como quisieran**; a un **segundo** grupo se le **redujo la ración en un 60 por ciento**; en cuanto a los del **tercer** grupo, **comieron cuanto quisieron pero reduciéndose a la mitad la proporción de proteínas**. ¿Quiere saber lo que pasó? Después de **810 días sólo quedaban con vida 13 ratones del primer grupo**; del **segundo**, el que había visto **reducida su ración en un 60%**, **sobrevivió un 97%**; del **tercero**, que **comió cuanto quiso pero rebajando a la mitad el consumo de proteínas**, aún **vivía el 50 por ciento**".

Desarrollo Físico

El Dr. **Ray Walford**, famoso investigador de la **Universidad de California**, remata: *"Hasta la fecha, la subnutrición es el único método conocido para retrasar con gran probabilidad el proceso de envejecimiento y prolongar la longevidad de los animales de sangre caliente. Estos estudios indudablemente son aplicables al ser humano, ya que se han confirmado en todas las especies estudiadas hasta la fecha"*.

Desde un punto de vista CUANTITATIVO, consumimos **demasiados alimentos**, con el consiguiente aporte de **demasiadas calorías**. Recordemos que en las poblaciones con **muchos centenarios** la **dieta media** contiene unas **1.200 calorías**. Entre nosotros, esta cifra supone la de una **dieta de adelgazamiento**.

Pero además nuestra alimentación tiene una serie de problemas CUALITATIVOS, por **exceso** o por **defecto**. En relación a los **hidratos de carbono**, es el **exceso** de **azúcares** y la **falta de fibra**; en relación a las **grasas**, el **exceso** de las de **origen animal** frente a las **vegetales**; en relación a las **proteínas**, su **ingesta excesiva**, y por último, respecto a las **vitaminas y minerales**, la necesidad de **completar la alimentación con oligoelementos**.

EL AZUCAR

Los **azúcares naturales** son de varias especies: en la **uva**, por ejemplo, la **glucosa**; en la **caña** y la **remolacha**, la **sacarosa**; en la **leche**, la **lactosa** (el único que no se ha encontrado en los vegetales) ; en las **frutas**, la **levulosa**.

En cuanto al **azúcar blanco** o **refinado**, "es un factor dietético añadido que **no tiene el menor valor como nutriente**, aparte de sus parcas calorías, pero que **puede destrozarle los dientes, hacerle engordar, irritar las vías digestivas, provocar diabetes, elevar su presión sanguínea, crear úlceras, trastornos cardíacos, infecciones en la piel, jaque-**

Desarrollo Físico

cas, alergias y la fatiga y depresión de la hipoglucemia, además de **reducir sus reservas de vitaminas y minerales básicos**". (*DIETA DE LA SUPERENERGIA*).

SOMOS LAS VICTIMAS DE UN "ENVENENAMIENTO POR CARBOHIDRATOS". Las enfermedades **más mortíferas del siglo XX** provienen de lo que yo llamo '**envenenamiento por carbohidratos**'. ¿Y qué es lo que lo causa? En primer lugar, el **azúcar**. En muchos casos se trata, virtualmente, de una **entrega total** al azúcar. Tal como exactamente señala el doctor **John Yudkin**, *"consumimos ahora más azúcar en dos semanas que lo que se consumía en todo un año hace dos siglos"*. (*LA REVOLUCION DIETETICA*). "Este inmenso salto en el consumo de azúcar quizá sea el **cambio dietético más drástico** que haya realizado la especie humana en sus **cincuenta millones de años** de existencia. *"Puro, blanco y mortífero"*. Esto dice del azúcar el doctor **John Yudkin**, nutriólogo de fama internacional del **Queen Elizabeth College** de Londres.

Según el doctor **Richard Ahrens**: *"Los estudios más cuidadosos han probado incontestablemente que las víctimas de afecciones cardíacas consumen más sacarosas"*. Y añade que la **epidemia de arterioesclerosis y de enfermedades cardíacas degenerativas** *"continúa creciendo a escala mundial en proporción aproximada al aumento del consumo de sacarosa"*.

LAS FIBRAS

¿Por qué **necesitamos suplementos vitamínicos**? Porque **limpiamos nuestro arroz, nuestro trigo, refinamos la caña de azúcar y tiramos los nutrientes esenciales para la metabolización** de los mismos alimentos que consumimos. El azúcar contiene **cromo** y otros **microminerales** necesarios para su **metabolización**, pero se encuentran **en la parte que eliminamos**.

Desarrollo Físico

La **harina** que **consumimos** hoy retiene sólo, en el mejor de los casos, sólo un **10 por ciento** de vitamina **B6**, un **20 por ciento menos** de la **tiamina** del trigo y **nada** de la **vitamina E**. Nuestra dieta no es **ni tan rica ni tan variada** como parece. La mayoría de lo que consumimos está compuesto por **carbohidratos muy purificados**, principalmente **almidones y azúcares**, tanto como **cantidades substanciales de grasas y aceites**.

Uno de los elementos más descuidados en nuestra alimentación es **la fibra**.

Los **africanos**, que tienen una dieta con **alto contenido de fibra**, **desconocen** las **enfermedades coronarias**, el **cáncer de colon y recto**, la **apendicitis**, las **hemorroides**, las **venas varicosas**, la **flebitis**, la **hipertensión** y la **obesidad**.

Finalmente, una dieta rica en fibra es la **DIETA NORMAL, NATURAL Y RACIONAL DE LA HUMANIDAD DURANTE LOS ULTIMOS 50.000 AÑOS**. No puede haber riesgo alguno en una dieta fibrosa **que se mantuvo por más de 50.000 años**.

La dieta fibrosa es **menos costosa**, **ELIMINA LA CONSTIPACION**, satisface **más fácilmente** y favorece así la **reducción de peso**.

Consumiendo gran cantidad de fibra de cereales, o sea, una dieta fibrosa, se ha probado **INCONTROVERTIBLEMENTE QUE SE AUMENTA LA EXCRECION DE COLESTEROL DEL CUERPO**.

En otras palabras, la dieta fibrosa reduce el nivel de colesterol **AUNQUE EL SUJETO CONTINUE COMIENDO UNA DIETA ALTA EN GRASA**. (Ref. 545 a 557).

Para convertir la **dieta común occidental** en una **dieta fibrosa**, se requieren los siguiente **cambios**:

Desarrollo Físico

1. Use solamente **productos integrales** como **trigo entero, avena arrollada o arroz integral**. 2. Consuma **frutas frescas y vegetales crudos o apenas cocidos con semillas, hilos y cáscaras**, si es posible. 3. Corte al **mínimo la consumición de azúcar refinada, bebidas dulces, grasas y carne**.

En cuanto al **tipo de fibra**, la mejor es el '**afrecho**' o '**salvado de trigo**, **cinco veces** más efectivo, por ejemplo, que la harina integral.

Para un adulto tipo pueden ser **dos cucharadas de té tres veces por día**. Algunos necesitan hasta **tres cucharadas**, mientras otros están bien con sólo **una tres veces por día**. Los chicos entre **cinco y trece años** comienzan con la **mitad de la ración mínima**, o sea **media cucharada tres veces por día**. Los chicos entre **tres y cinco años** necesitan sólo **media cucharada cada 24 horas**.

Uno de los principales beneficios de una dieta con gran porcentaje de fibra es una **clase de sentimiento indescriptible de bienestar**, la sensación de que, finalmente, después de muchos años, el cuerpo **está funcionando de la forma en que siempre ha debido funcionar**. Gente que ha seguido la dieta describe la sensación como '**sentir que la máquina marcha sola**', o '**sentirse alerta y con energías de la forma en que me sentía hace 20 años**', o simplemente, '**estar vivo nuevamente**'. Cuando usted experimente la sensación, lo comprenderá.

La **gran ironía** de nuestro tiempo es que mientras las personas **con problemas de peso** tratan de **ahorrar 10 calorías aquí y 20 calorías allá**, y **limitan** desesperadamente los carbohidratos a **30 gramos diarios**, **millones de personas de otras partes del mundo consumen 3000 calorías diarias y 600 gramos de carbohidratos sin aumentar ni un kilo**. Los africanos y asiáticos rurales, por ejemplo, se conservan es -

Desarrollo Físico

beltos a lo largo de su vida **consumiendo una dieta alta en calorías y en hidratos de carbono**. La **única diferencia** entre la **dieta de ellos y la nuestra** estriba en la **presencia o ausencia de fibra**.

También es muy importante formarse el hábito de **comer lentamente** - otro buen motivo para **masticar bien** -, porque la fibra que se consume **debe tener tiempo para absorber el líquido que le hará sentir pleno y satisfecho**.

LA RESPIRACION

Se necesitan **tres elementos** fundamentales para **conservar** la vida : el **agua**, el **aire** y los **alimentos**.

El **carácter vital** de la **respiración** está dado por el siguiente hecho : podemos vivir **durante semanas** sin **alimentos sólidos** ; sin **líquidos durante días**, pero bastan unos **minutos** sin **oxígeno** para hacernos **perder** la vida. Tal la importancia básica de la RESPIRACION.

Todos los procesos de la vida están **relacionados a procesos de oxidación y reducción**. Cada célula de nuestro cuerpo **depende de la sangre** para su **provisión de oxígeno**. La **cantidad** de oxígeno en la **sangre** que circula por las **arterias**, **determina** la **vitalidad** y la **salud** de esas células, ya que esas condiciones dependen del **aporte de oxígeno** a través de la sangre. Si la respiración es **defectuosa**, **no se oxigena** bien la sangre. El proceso respiratorio, por otro lado, también estimula **los procesos eléctricos de cada una de las células**.

En ese sentido, puede decirse que “el verdadero órgano de la respiración no es otro que... !la sangre ! Y los pulmones no pasan de ser el lugar donde ésta se lleva a cabo”.(MI SESION DE YOGA)

“El aporte de oxígeno es sólo un aspecto de la función respiratoria, la que abarca también la expulsión del anhídrido carbónico. Las células no disponen de ningún otro medio para desembarazarse de los restos que producen, fuera del de arrojarlos a la sangre : la purificación tiene lugar especialmente en los pulmones. Además, en los pulmones mal ventilados, innumerables gérmenes pueden desarrollarse en la oscuridad tibia y húmeda que les es favorable. El bacilo de Koch, por ejemplo, no resiste la acción del oxígeno. La respiración

Desarrollo Físico

correcta, al asegurar la ventilación completa de los pulmones, inmuniza contra la tuberculosis”.(APRENDO YOGA)

La **buena respiración** también activa el **sistema linfático**, componente clave de nuestro organismo, ya que es la **vía de eliminación** de las **toxinas**, y por lo tanto, parte de nuestro **sistema inmunológico**.

Todas las células están rodeadas de **linfa**, un líquido cuyo volumen, en nuestro organismo, es **cuatro veces mayor** que el de la sangre. Pero mientras ésta es bombeada por el corazón, la linfa **sólo es impulsada por la actividad muscular** y por la RESPIRACION.

Esto explica, quizá, el hecho de que **uno de cada tres norteamericanos** contraiga cáncer, mientras que entre los **deportistas norteamericanos**, esa proporción es de **uno en siete**. La conclusión, con todo lo dicho antes, es clara. La diferencia es el OXIGENO.

“El doctor Otto Warburg, premio Nobel y director del Instituto Max Planck de Fisiología Celular, investigó los efectos del oxígeno sobre las células. Y logró transformar células sanas en cancerosas por el único procedimiento de reducir la cantidad de oxígeno que recibían las mismas. Estos experimentos fueron corroborados también por otros posteriores, hechos con animales”. (PODER SIN LIMITES)

Los ejercicios de **yoga**, que dan el valor **1** a la **inspiración**, **4** a la **retención** y **2** a la **expiración**, se ve fundamentada entonces por lo siguiente: la **expiración** es el **doble** de la **inspiración**, porque en ese lapso **se produce el drenaje linfático**, o en otras palabras, **se desintoxica el organismo**. La **retención** es para **oxigenar** lo más posible la sangre y **activar el sistema linfático**. La RESPIRACION COMPLETA, es decir, la **buena respiración** de la que hemos hablado y pasaremos a explicar, y cuyo **primer movimiento diafragmático es muy fuerte**, produce un **efecto de succión** en el **sistema**

Desarrollo Físico

circulatorio, beneficiando también a **todo el sistema digestivo**.

Por último, y esto **no** es menos importante, la respiración es un **formidable medio de autoregulación física y psíquica**.

Incide sobre los estados emotivos. Canaliza las emociones.

Está en relación con la mayor parte de las funciones corporales.

En definitiva, y eso es lo que queremos transmitirle aquí, **RESPIRAR PUEDE SER MUCHO MAS QUE OXIGENAR LA SANGRE**. Si lo hacemos **bien**, es **aumentar la vitalidad, psíquica, física y espiritual**.
(AUTOPERFECCION)

LA CORRECTA RESPIRACION.

Aunque respirar es el **primer acto** de nuestra vida, y es un acto **absolutamente reflejo**, se puede respirar **muy mal o muy bien**.

Solemos creer que la respiración correcta consiste en una buena INSPIRACION. Pero **en Oriente** siempre se respetó **una verdad del proceso respiratorio**: es necesario realizar una ESPIRACION COMPLETA y LENTA, ya que ella y **sólo ella** permite una **inspiración profunda**, por la sencilla razón de que **no puede llenarse** bien algo que **previamente no ha sido bien vaciado**. Y el **‘llenado’** de los pulmones es **tan importante**, que el **volumen de aire** que pueden contener se denomina “CAPACIDAD VITAL”.

Otra cualidad importante de un buen proceso respiratorio es que la **expiración dure el doble que la inspiración**. Para confirmar el **carácter natural** de esto basta **prestarle atención** a la respiración de un **gato dormido**, o a la de un **niño**. Si **no hay** alteraciones malsanas, la expiración **es más larga** que la inspiración.

La ESPIRACION no es más que la **relajación** de los

Desarrollo Físico

músculos respiratorios. El tórax se hunde bajo su propio peso, y al hacerlo, expulsa el aire. Al ser lenta esta espiración, es silenciosa, lo cual nos señala el buen camino. La última etapa de la espiración puede ayudarse con la contracción de los músculos abdominales, que termina expulsando los últimos restos de aire viciado.

EXISTEN TRES FORMAS NATURALES DE RESPIRACION :

A) LA RESPIRACION ABDOMINAL.

Es la **más común**. El **diafragma** **desciende** con la inspiración, y el **abdomen se hincha**. Respecto a las otras dos formas de respiración, **ésta es la mejor**. La **base de los pulmones queda llena de aire**, y el **movimiento del diafragma masajea** suavemente todo el **abdomen**, favoreciendo el **funcionamiento** de sus órganos.

B) LA RESPIRACION COSTAL.

Se efectúa **separando las costillas**. Los pulmones se **llenan en su región media**. Requiere **más esfuerzo** que la anterior.

C) LA RESPIRACION CLAVICULAR.

Consiste en introducir aire en los pulmones **levantando las clavículas**, con lo cual sólo la **parte superior** de los pulmones recibe aire fresco. Es **el más pobre** de los tipos de respiración.

LA RESPIRACION COMPLETA

“La respiración completa engloba los tres modos de respiración, y los integra en un único movimiento, amplio y rítmico.

“Estas son, brevemente descriptas, sus cuatro fases :

Desarrollo Físico

- 1) **Vacíe los pulmones a fondo.**
- 2) **Haga descender** lentamente el **diafragma** y **deje entrar aire** en los pulmones. Cuando el abdomen **esté hinchado** y la **parte baja** de los pulmones **esté llena** de aire...
- 3) ...**Separe** las costillas, pero **sin forzarlas**, luego...
- 4) ...termine de llenar los pulmones **levantando las clavículas**.

EFFECTOS FISIOLÓGICOS DE LA RESPIRACION COMPLETA:

Tonifica todo el **sistema respiratorio**, estimula el **corazón** al masajearlo; favorece los **movimientos peristálticos**, ayudando al funcionamiento del **estómago**, el **bazo**, los **riñones**, el **hígado** y la **vesícula**; colabora con el equilibrio del **sistema endócrino**, mejora la calidad de la **sangre**, por mayor eliminación de gas carbónico y absorción de oxígeno, aumentando la salud **de todos los órganos y tejidos**, dando mayor **resistencia inmunológica** y produciendo crecimiento de la **energía**.

EFFECTOS PSICOLÓGICOS: Produce una **expansión** de la **energía psíquica**. Favorece el **desarrollo de la autoconfianza**, el **autodominio** y el **entusiasmo vital**. Induce **tranquilización de la mente**.

LA RESPIRACION (II)

ALGUNOS COMENTARIOS SOBRE LA RESPIRACION COMPLETA :

****Después de vaciar bien los pulmones, se comienza con la respiración abdominal, que NO DEBE SER un trabajo de los músculos de la cintura, sino simplemente la relajación del vientre, que inicia por sí misma el proceso respiratorio.**

****La respiración abdominal hace que el hígado se descongestione, y la vesícula evacúe oportunamente la bilis. Ambas cosas previenen la formación de cálculos. El bazo, el estómago, el páncreas y todo el tubo digestivo son masajeados, favoreciendo su buen funcionamiento.**

****En la RESPIRACION COSTAL, nos concentramos en la SEPARACION DE LAS COSTILLAS, lo cual provoca, luego del llenado de aire de la parte abdominal, que los pulmones sigan recibiendo aire.**

****La respiración debe ser cómoda, no se deben hacer esfuerzos. La propia relajación ayuda para la profundidad del proceso respiratorio, que debe ser LENTO y SILENCIOSO. El SILENCIO es la medida de la LENTITUD óptima de la buena respiración. Si no nos escuchamos respirar, es que estamos procediendo con la lentitud adecuada.**

****La respiración lenta mejora todos los procesos orgánicos, y suele aportar larga vida.**

Desarrollo Físico

****De todas las funciones de nuestra vida vegetativa, sólo una obedece a nuestra voluntad ; es la respiración. Podemos modificar voluntariamente los movimientos de nuestra caja torácica y actuar así sobre la composición química de la sangre.**

****La respiración completa puede PRACTICARLA A CUALQUIER HORA Y EN CUALQUIER LUGAR, PARADO, SENTADO O ACOSTADO.**

**** EXHALAR más lentamente calma la mente. INHALAR más lentamente la energiza. EQUILIBRAR la entrada y salida de aire también EQUILIBRA los hemisferios derecho e izquierdo del cerebro, el cual, mejor oxigenado y recibiendo más sangre durante la respiración rítmica, producirá pensamientos más intensos y más vibrantes. (LA RESPIRACION RITMICA.)**

**** Todos los ejercicios aeróbicos -'ejercicios que consumen aire'- son muy buenos. Correr, nadar, jugar tenis, etc.**

**** USTED PUEDE PRACTICAR UNA BUENA RESPIRACION AL CAMINAR, DE ESTA MANERA : Efectuando una respiración completa, prolongando la inspiración durante 6 pasos, reteniendo el aliento 3 pasos, y sosteniendo la espiración 12 pasos.**

LA RESPIRACION RITMICA FAVORECE EL RENDIMIENTO INTELECTUAL.

La regularidad del ritmo respiratorio es un factor muy importante que ayuda a fijar la atención.

El efecto del pensamiento en la respiración es evidente : ante shock emotivo la respiración se corta, aún antes de que el corazón haya comenzado a acelerarse. Al experimentar un sentimiento de profunda admiración, como ante un paisaje imponente, nuestra

Desarrollo Físico

respiración se hace **naturalmente lenta y profunda**. Es un fenómeno que **cada uno de nosotros** puede advertir por sí mismo. Por el contrario, en la **angustia**, la **respiración se acelera**.

También es un hecho la **influencia de la respiración** en el **encadenamiento de los pensamientos**, aunque este proceso no nos sea tan familiar como el anterior.

Una respiración **lenta y profunda** puede **calmar bastante rápidamente** la **agitación más desordenada**.

Por otro lado, la **regularidad del ritmo respiratorio** influye en la **facultad de atención**.

‘Para comprender **cómo se produce** el fenómeno, observe esto : si **está trabajando**, y **cerca de usted** se produce un **ruido regular** al que está **habituado**, no le presta **ninguna atención** y **puede continuar** su trabajo **sin percibirlo conscientemente**. Pero el ruido se hace **irregular** durante unos instantes, y pronto usted **lo advierte** y su **atención se desvía del trabajo**.

Un caso **similar** es el de la persona que **se despierta** por la **ausencia del ruido regular** al cual **está habituada**.

Volvamos al **primer** ejemplo. El **ruido escuchado** durante el **trabajo** puede ser **comparado**, por sus **efectos**, a un **movimiento respiratorio**. Porque del **juego de los músculos torácicos**, del **aire que contacta las mucosas**, en la **inspiración**, nace un **conjunto de excitaciones** que se **elevan** hasta la **consciencia** y tienden a **desviar** el **pensamiento** de su objetivo.

No hay que asombrarse, pues, por el hecho siguiente, que usted puede **confirmar** con **una introspección paciente e imparcial** : cuando la **atención** está **fijada** sobre el **trabajo del pensamiento** que el sujeto **se ha dado voluntariamente**, los **pensamientos interocurrentes**, las **distracciones**, sobrevienen **en ocasión de un cambio del ritmo respiratorio**. Esto explica, quizá, que los **sabios de Asia** enseñen que los pensamientos **entran y salen del hombre con el aliento**.

Desarrollo Físico

Así se comprende **por qué** se puede **comparar** el **movimiento respiratorio** con un **ruido exterior**. Ambos son una **excitación exterior** a nuestra consciencia.

Si es un hecho que cuando el **ruido** es **regular** la **atención** se desvía **menos**, resulta **evidente** que la misma **permanecerá tanto más fija** en un pensamiento **cuando la respiración sea más regular**.

LA RESPIRACION RITMICA LIBERA EL PENSAMIENTO DE LAS CONTINGENCIAS ORGANICAS.

Resumiendo : con la **respiración rítmica** el **cerebro** es **mejor nutrido** por sangre **más rica y más abundante** ; se produce una **disminución** de las **excitaciones fisiológicas** (contracciones musculares, irregularidades respiratorias), que son **las más aptas** para **influir** sobre el **curso de los pensamientos**.

Para ilustrar el principio con un **ejemplo extremo**, que muestra la **importancia** de la **respiración rítmica**, conviene señalar que **en la guerra** se **comprobó** que aquellos soldados que **tenían un ritmo respiratorio más prolongado**, **resistieron impávidos** antes escenas de horror **que quebrantaron psíquicamente** a otros. (*LA RESPIRACIÓN RÍTMICA*)

UNA SIMPLE PERO EXCELENTE GIMNASIA RESPIRATORIA.

"Consiste en **amplias inspiraciones**, imitando las **escenas matutinas**, cuando **por instinto** nos **estiramos** una y otra vez. Se **elevan muy lentamente** los **dos brazos** y se **separan**, respirando **tan profundamente** como sea posible; después **se bajan arrojando el aire** inspirado. También se pueden **eleva las puntas de los pies**, como si se tratara de crecer: esta operación provoca la **rectificación de las curvaturas** de la columna vertebral, mediante la cual las **costillas** describen,

Desarrollo Físico

de abajo a arriba, un segmento de círculo **sensiblemente mayor** que el **habitualmente** recorrido. Este ejercicio **impide la anquilosis de las costillas**, y **"despliega"** gran número de **vesículas pulmonares aplastadas**, donde **no penetraba el oxígeno**, **aumentando** así la **superficie** donde se verifican los **cambios entre la sangre y el aire**". (LA EDUCACION DE LA VOLUNTAD)

EL FUMAR Y LA RESPIRACIÓN PROFUNDA

Se dice que la **primera bocanada** de un fumador **distiende** por la **relajación muscular y nerviosa** causada por la **gran inspiración-expiración consciente**, y **no** por el efecto de la nicotina.

"Mire atentamente la primera bocanada de un fumador que enciende un cigarrillo para distenderse: reproduce con bastante perfección el ciclo elemental de la buena respiración. El efecto de distensión se debe en realidad a la relajación muscular y nerviosa provocada por esta inspiración-expiración controlada, y no al efecto de la nicotina".(COMO LLEGAR A SER UN MAESTRO...)

LA RELAJACION

"¿PUEDES RESPIRAR LIBREMENTE Y PERMANECER RELAJADO, AUN EN PRESENCIA DE APASIONADOS TEMORES Y DESEOS?"

John Heider, 'EL TAO DE LOS LIDERES'.

Llamamos RELAJACION al estado diametralmente opuesto al de TENSION.

En principio, es la ausencia total de CONTRACCIONES. Si profundizamos, podemos definir a la relajación como un ESTADO DE COMPLETO REPOSO FISICO Y MENTAL

Al estar **relajados** los músculos, los nervios que los comandan no transmiten **ningún mensaje**. Inactivos, como conductores eléctricos aislados, **no reciben ni transmiten** corriente, permitiendo el **descanso del sistema nervioso central**.

Si en una parte del cuerpo se alcanza la **relajación profunda**, no pueden existir allí **reflejos nerviosos**, como no se puede escuchar radio si el aparato está **desconectado**.

"Cualquier movimiento que hacemos consiste en un **impulso nervioso** que **contrae** un músculo. Lo natural sería que, al no haber movimiento, la **contracción** muscular **desapareciera**. Tal cosa **no sucede**. Por desgracia, vivimos en un **estado permanente de tensión**. Los dedos **crispados**, **mordiéndonos** los labios, o el ceño **fruncido**, los músculos en **tensión**, causados por **conflic** -

Desarrollo Físico

tos, preocupaciones, ansiedades y miedo". (*EUTONÍA Y RELAJACIÓN*).

En pocas palabras, el **estado pasivo consciente** es casi **desconocido** en nuestra vida cotidiana.

Estamos en un **continuo estado de tensión**, y cualquier **estímulo repercute** en los **músculos**, las **glándulas**, los **órganos** y la **psiquis**. Y lo peor, es que tal estado **tensional escapa** casi siempre a la consciencia. Vivimos con los músculos **contraídos**, aun cuando **no es necesaria ninguna actividad**, consumiendo importantes cantidades de **energía** y dañando **órganos** y **músculos**. Aumentamos nuestro estado **potencial** o **real** de **irritabilidad**, de **inestabilidad**, de **fatiga**.

Entramos en este **círculo vicioso** que nos termina **pareciendo normal**: el estado de **tensión psíquica** repercute sobre nuestra **parte física**, y ésta, de rebote, **acentúa** nuestra **tensión psíquica**.

Y conviene recordar que 'la mayor parte de la fatiga que padecemos es de **origen mental**; en realidad, el agotamiento de **origen puramente físico** es **raro**'. (*LA PSICOLOGIA DEL PODER*).

Con esta descripción, usted habrá adivinado por qué es tan importante **aprender y practicar** la RELAJACION.

ESTOS SON LOS BENEFICIOSOS EFECTOS PSICO-FISICOS QUE LA RELAJACION PRODUCIRA PARA USTED

- **LOGRARÁ EL MAXIMO REPOSO POSIBLE.** Como EL DESCANSO ES LA AUSENCIA DE TODA TENSION Y DE TODO ESFUERZO, LA CALIDAD DEL REPOSO DEPENDE DE LA PROFUNDIDAD DEL RELAJAMIENTO PSICO-FISIOLOGICO.

Desarrollo Físico

- ALCANZARÁ LA MÁXIMA ECONOMÍA DE LAS FUERZAS NERVIOSAS.
- FACILITARÁ UNA RECUPERACIÓN RÁPIDA Y COMPLETA DE LA FATIGA.
- CONTROLARÁ UNA POSIBLE TENDENCIA A LA HIPERTENSION. (Las observaciones clínicas demuestran que en los **hipertensos** se produce una **disminución** del orden del **10** al **20%** de la **presión arterial sistólica y diastólica** durante los tres primeros ejercicios comunes).
- DISMINUIRÁ LA SENSIBILIDAD AL DOLOR. (Casi todos los dolores vinculados con grandes esfuerzos son causados por una **repentina ausencia de circulación en un músculo**. Se puede **moderar voluntariamente** ese dolor **relajando** el músculo y **mejorando** así la **circulación**. Esto puede lograrse a través de **movimientos**, **masajes**, o bien reduciendo la tensión por medio de la **relajación**).
- LA RELAJACIÓN LE PERMITIRÁ RESOLVER UN CONFLICTO AFECTIVO CON EL PROPIO CUERPO. AYUDARÁ A QUE ESTE SEA UN COMPAÑERO FIEL, UN INSTRUMENTO FAMILIAR, DOCIL Y SEGURO.
- PRODUCIRÁ UNA SENSACIÓN DE BIENESTAR PSÍQUICO Y FÍSICO, AL CUAL SE ASOCIAN IMÁGENES DE EUFORIA, SEGURIDAD Y EMOCIONES AGRADABLES.
- FAVORECERÁ EN USTED TODO PROCESO CREATIVO, Y CONTRIBUIRÁ AL DESARROLLO DE LA INTELIGENCIA. (El poder **destruir hábitos incorrectos** es un **signo de inteligencia**. Una **toma de consciencia corporal** facilita todo tipo de trabajo y **mejora su organización**. La **relajación** permite además un **empleo juicioso** de las facultades **físicas y mentales** del organismo).

Desarrollo Físico

- Los métodos de RELAJACION cultivarán en usted la AUTOCONFIANZA, la ESTABILIDAD EMOCIONAL y la LIBERACIÓN DE LA VOLUNTAD. (*PROGRESSIVE RELAXATION*).

FOTO

La **recuperación** que proporciona un **ejercicio de relajación** puede **evitar** que quedemos **desbordados** por las **presiones acumuladas**.

RELAJARSE produce una **situación psico-física** completamente **contraria** a la del **stress**: **descontracción muscular, hipotensión, descenso del ritmo respiratorio y cardíaco, normoglucemia, tranquilidad mental, etc.**

LA RELAJACION (II)

***“PERMITE QUE LOS SENTIDOS DESCANSEN Y SE
AQUIETEN”.***

John Heider, *‘EL TAO DE LOS LIDERES’*.

Aunque la anécdota ha recorrido el mundo, su protagonista permanece en el anonimato.

A un importante hombre de negocios, una persona notablemente eficiente y exitosa, se le preguntó **cuál era su método** para **resolver** cuestiones de importancia.

“En primer termino, descanso...”, respondió con naturalidad.

Hemos definido a la RELAJACION como un **ESTADO DE COMPLETO REPOSO FISICO Y MENTAL.**

Pero relajarse **no es fácil. Sin largo y paciente entrenamiento, nadie consigue relajarse adecuadamente.**

POR ESO CONVIENE PRESTARLE ATENCION - Y DEDICARLE TIEMPO - A LA RELAJACION.

¿POR QUE ES TAN IMPORTANTE, EN NUESTRA EPOCA, LA RELAJACION?

Primero debemos comprender a qué se llama **tono muscular**. Se define el tono como **‘la actividad de un músculo en reposo aparente’**.

Desarrollo Físico

El **tono** tiene relación con nuestra **mente**, ya que el cuerpo **también ejerce control** sobre las **funciones mentales**; es el **vínculo** entre el **cerebro** y los **656 músculos** de nuestro cuerpo. Al estar tensos, esos músculos envían **miles de impulsos nerviosos**, produciendo en todo el cuerpo una gran **excitación**. Es como estar en situación de peligro, stress o angustia **en forma permanente**.

Por otro lado, cada **cambio de conciencia** actúa sobre el **conjunto de tensiones**. Se comprende, entonces, que **actuando sobre la tonicidad**, se pueda **influir sobre todo el organismo psicosomático**. (*EUTONIA Y RELAJACION*).

La **tonicidad**, además, tiene un **efecto social**. Influye sobre los demás. Una persona **serena y relajada** ejerce una buena influencia sobre un grupo, a la par que otra, **tensa y nerviosa**, producirá la influencia contraria.

La importancia de la **relajación neuromuscular** estriba en que permite alcanzar un **‘tono de reposo’**, base de una **distension física y psíquica**. (*LA RELAJACION*).

Pero el punto de partida es esencialmente **mental**.

Luego, una vez que la mente ha afectado el **tono muscular**, con **ayuda de la respiración**, se actúa sobre todo el organismo, por ejemplo, sobre la **presión arterial** o el **ritmo cardíaco**.

Esta **relación cuerpo-mente** ha sido verificada **desde distintas disciplinas**. Entre otras, la **EUTONIA** (del griego *EU*= buen, justo, armonioso, y *TONOS*= tono, tensión), creada en **1957** para expresar la idea de una **tonicidad armoniosamente equilibrada**, en **adaptación constante y ajustada al estado o a la actividad del momento**. (*LA EUTONÍA*, y *EUTONIA Y RELAJACION*).

VOLUNTAD Y RELAJACION

Para tener un **cabal dominio** del cuerpo hay que saber estar **activo o pasivo a voluntad**. Pero el reposo muscular

Desarrollo Físico

o relajación **no es**, en principio, el **abandono** de la voluntad, ya que **el reposo muscular bien entendido refuerza la voluntad** en lugar de debilitarla.

El Dr. **James S. Greene**, fundador del **Hospital Nacional para los Desórdenes de la Locución** de Nueva York, estableció la siguiente expresión: *"Cuando puedan reposar y relajar los nervios, podrán hablar"*.

Por otro lado, el Dr. **Matthew Chappel** ha señalado que, con frecuencia, el **esfuerzo** o la **fuerza de voluntad** aplicados para **luchar** contra las preocupaciones o para resistirlas, es precisamente lo que **perpetúa** la **preocupación** o la **pena**. (*HOW TO CONTROL WORRY*).

RELAJACION Y YOGA.

"Relajamiento **no significa** pereza. Sobre esto los yoguis dan a sus alumnos el ejemplo familiar del gato. Observémoslo: está **extendido, echado pesadamente, tranquilo, inerte**. No se advierte en él **la menor contracción**. Se diría que es **un animal muerto**. Pero basta que una **rata aparezca en el horizonte** y ya está **listo** para la **acción**. La pequeña fiera, con sus **músculos a punto**, sus mecanismos **bien aceitados**, está **absolutamente ágil**, porque **ha almacenado** una gran **reserva de energía** durante su **completo reposo**. El hombre **ha perdido este secreto**. Debe **aprender** esta lección del gato: poder ser **enérgico** en el **momento oportuno**, merced a **no haber malgastado las energías**". (*YOGA Y PSICOANALISIS*).

RELAJACION PARCIAL. Es el estado en que, aun en actividad física en el **trabajo, esparcimiento, andando** o estando **sentado**, se consigue mantener **libre de contrac-**

Desarrollo Físico

ciones las partes del cuerpo que **no están directamente involucradas**. Esto implica incluso **mayor eficacia**.

La **cantidad** de energía **nerviosa y física** que se gasta **sin necesidad** durante un día es **sorprendente**. Si aprendemos a observarnos en distintas situaciones, nos descubriremos con los **dientes apretados**, los **dedos en garrote** o **apretando un libro** con una **fuerza innecesaria**. También con las **piernas**, los **hombros** o los **ojos tensionados**, o con la **frente fruncida**.

La **relajación parcial** implica **ahorro** de **energía nerviosa y física**, y **control emocional**, pues el músculo **relajado** es un **escudo** contra el **nerviosismo**.

Favorece el **autocontrol** en el sentido de una fuerte **disminución** a **reaccionar** contra la **agitación**, los **pequeños conflictos domésticos** o **laborales**, las **presiones**, la **agresividad de los demás**, etc. Toda **reacción de agresión**, **irritabilidad**, **violencia**, necesita de la **crispación** de los músculos de la cara, las manos, etc.

LA RELAJACION (III)

Existen **dos** grandes **métodos de relajación** : el del Dr. **Johann Schultz** y el del Dr. **Edmond Jacobson**. El del primero no difiere mucho de las **técnicas yoguis**, ya que enseña a relajar un grupo muscular por **imaginación** del estado al que se pretende **llegar**. El método del Dr. **Jacobson** procede directamente de sus trabajos sobre el **sistema neuro-muscular**. Observó que los **sobresaltos involuntarios**, en el hombre, se producen más fácilmente **cuanto más tenso está**. Si por casualidad se encuentra uno completamente **distendido**, es muy probable que **no haya** sobresaltos ni perturbaciones nerviosas.

El método de **J.H. Schultz**, fue el **primero** en aparecer. También llamado **entrenamiento autógeno**, es actualmente el método de relajación más usado en Europa. Es el que ha dado lugar a la **mayor cantidad de trabajos fisiológicos y psicológicos**, permitiendo precisar las **modificaciones generales del organismo** que comporta este método, responsables de su acción **sobre toda la personalidad** de un individuo. (*TECNICA DE HIPNOSIS*)

Como nos parece el método **más importante** y tiene **directa relación** con la **autosugestión** y la **visualización**, hemos optado por el desarrollo del **entrenamiento autógeno**.

Señalemos en primer lugar que la **relajación controlada** va acompañada de **quietud mental**, es un ejercicio que permite la obtención de la calma también en el **dominio psíquico**.

Las primeras etapas son **musculares**, las últimas condu -

Desarrollo Físico

cen a la **‘relajación psíquica’**.

Es muy importante destacar que **SOLO LA REALIZACION EXACTA Y PERSEVERANTE DE LOS EJERCICIOS GARANTIZA UN PROGRESO EN EL APRENDIZAJE, Y RESULTADOS DURADEROS**. Como en casi cualquier otro aprendizaje, se necesita **disciplina**, y una cierta **progresión regular** de la práctica.

(Sobre el orden a seguir en el ejercicio, conviene destacar que obedece a la siguiente razón : los músculos **largos** - brazos y piernas - son **bastante más fáciles** de relajar que los músculos **cortos** - los de la cara).

Muchas personas enfrentan **grandes dificultades** al abordar la práctica de la relajación, y **abandonan pronto**, convencidas de que es imposible lograrla. Esto es **lógico** y no hay que apresurarse a emitir ese juicio.

Porque basta un poco de **perseverancia**, y todo se termina **encaminando**.

Persistir en este tipo de prácticas vale la pena, ya que se mejora nuestra **performance psicosomática** con **recursos naturales**, sin apelar a **ayudas artificiales**. Si se padece de **insomnio**, de **stress** o **extrema ansiedad**, tenemos que optar por alguno de esos **dos** caminos.

La práctica de la **relajación** es un **camino natural**, porque en el **plano psicológico**, tomar medicamentos es un acto fundamentalmente **pasivo**. No tiene ningún valor **educativo o reeducativo**, estimula la **actitud de ‘dejar hacer’** del individuo.

Por el contrario, con las terapias **activas** - por ejemplo, la práctica de la **relajación** - se **revaloriza la personalidad**, y **se aumenta la responsabilidad propia**.

LA PRACTICA

Al principio de la práctica se harán **ejercicios breves** : de **dos a tres minutos**.

Desarrollo Físico

Los ejercicios se harán al ritmo **de dos o tres veces al día**, durante el lapso mencionado, y podrán ser **más largos** después, **tanto como se quiera**. Se **integrarán** en la vida cotidiana **como cualquier otro ejercicio psico-higiénico**.

LAS MEJORES CONDICIONES PARA LA PRACTICA SON :

Habitación serena, temperatura media, semioscuridad que atenúe o suprima los estímulos exteriores. Ropa cómoda.

Dice un especialista : *“El entrenamiento necesita en primer lugar recogimiento y concentración, que se oponen a la dispersión y distracción, frecuente en los sujetos agotados. Cerrar los ojos, desprenderse del mundo exterior, reencontrarse solo consigo mismo, son otros tantos componentes del recogimiento”*. (LES METHODES DE RELAXATION)

En cuanto a la **postura**, debe generar las **mínimas** tensiones musculares.

La mejor posición es la de **acostado** ; si se realiza sentado, conviene que sea en un sillón con **respaldo alto** y los **brazos anchos**. Con la espalda **bien apoyada**.

Los **efectos** más notorios de la relajación son la **PESADEZ** y el **CALOR** (vasodilatación). En un buen ejercicio de relajación la **elevación** de la temperatura a nivel del **dorso de la mano** es de **1 a 1,5 grados**.

Por lo tanto, el trabajo fundamental a realizar en la práctica es **producir la sensación de PESADEZ y CALOR**.

El entrenamiento comienza por el brazo **derecho** (o izquierdo para los zurdos). Trabajar **de golpe** con todo el organismo es un **error**, porque la **concentración** (no dominada) trata de efectuarse en un campo **demasiado extenso**.

Desarrollo Físico

Los efectos **relajantes** se van logrando con la **ENUNCIACIÓN** (o **AFIRMACION**) del estado que se busca. Se comienza **diciendo mentalmente** : ***“Mi brazo derecho (o izquierdo) está pesado y caliente, muy pesado y muy caliente”***. Todo el entrenamiento, en realidad, podría ser considerado un **DIALOGO con el cuerpo**.

El Dr. **Schultz** **no** es la única autoridad médica que ha destacado -aplicándolas- el valor de las **afirmaciones** y las **representaciones**. Entre las innumerables autoridades médicas que lo recomiendan, podemos destacar al Dr. **Emile Coué**, uno de los más conocidos profesionales que trabajó durante años con **autosugestión**. Otra autoridad médica, por ejemplo, es el Dr. **Davis H. Fink**, quien en su obra **‘LIBERACION DE UNA TENSION NERVIOSA’**, recomienda claramente que le **HABLEMOS a nuestro cuerpo**.

Volviendo a la **PESADEZ**, se sabe que esa sensación no puede existir en un período de **contracción muscular**.

IMPORTANTE : Para alcanzar sin problemas esas sensaciones es necesario evitar la **crispación mental** sobre ‘la idea’ de pesadez (o la de calor) del brazo. También debe evitarse la **repetición mecánica**.

Una vez que el brazo derecho se siente **PESADO** y **CALIENTE**, se repite la fórmula con el brazo izquierdo : ***“Mi brazo izquierdo está pesado y caliente, muy pesado y muy caliente”***.

Se continúa sin apresuramiento, y procediendo sólo cuando cada parte del cuerpo se siente **‘PESADA Y CALIENTE’**, en este orden :

1. MANOS - BRAZOS
2. PIES -PIERNAS
3. TORAX
4. BAJO VIENTRE
5. HOMBROS
6. CUELLO
7. ROSTRO

Desarrollo Físico

- 8. BOCA
- 9. OJOS
- 10. FRENTE.

Al llegar a la **frente**, la frase clave se transforma en : **“mi frente está agradablemente fresca”**, ya que una **vasocontracción** del dominio cefálico comportará una sensación de frescor agradable en la región de la frente, **descongestionante y refrescante**.

Las manos y los ojos revisten particular importancia. Dice un especialista : ***“Los ojos y las manos expresan más que ninguna otra zona corporal nuestros estados anímicos. Ellos hablan de nuestras emociones y sentimientos. Son las zonas de mayor atención a relajar, ya que al tenerlos así durante todo el día, es una protección contra el miedo, la ira, la aprensión y la excitación”.*** (ACTIVITE E REPOS).

Un factor clave en la relajación es el **proceso respiratorio**. Es preciso concentrarse en la respiración **sin alterar su ritmo o profundidad**. Intercalar cada tanto, entre las otras, la fórmula **‘ESTOY RESPIRANDO EN FORMA TOTALMENTE TRANQUILA’**. Cualquier **modificación voluntaria** puede tener **efectos perturbadores e implicar contracciones musculares**.

Al terminar el ejercicio, **PARA SALIR DEL ESTADO DE PROFUNDA RELAJACION** : efectuar **movimientos sucesivos** ; hacer varias **flexiones y extensiones enérgicas** con los **brazos**, inspirar fuertemente, abrir los ojos, y **desperezarse**.

Durante la práctica es posible **quedarse dormido**, lo cual debe ser tomado como un **buen síntoma**.

PARA PRACTICAR LA RELAJACION AL DORMIRSE :

- 1. RELAJACION DE TODO EL CUERPO**
- 2. RELAJACION DE LA CARA**
- 3. RELAJACION DE OJOS Y MANDIBULA**

Desarrollo Físico

4. NEGRURA EN TODA LA MENTE. (IMAGINAR UN TELON NEGRO, O SIMPLEMENTE PROYECTAR CON LA IMAGINACION UNA ABSOLUTA OSCURIDAD)

EL STRESS

Quizá le demos una información que lo sorprenderá. Al llamado "**stress**" se le ha hecho muy 'mala prensa', y por eso, quizá usted haya llegado a pensar que es algo intrínsecamente negativo. Pero no es así. El **stress** no sólo es **bueno**, es **vital**. Veamos lo que dice un especialista: "El **stress** en realidad es algo **maravilloso**. Existe en nuestro planeta desde el instante mismo en que apareció la primera manifestación de vida. Es un extraordinario **mecanismo biológico** que prepara al organismo para '**pelear o huir**'. Mecanismo que ha ayudado al *homo sapiens* a **sobrevivir** en un mundo hostil a lo largo de una evolución de millones de años". (*EXCEL. EN EL MANEJO DEL STRESS*)

Este tipo de **reacción física** es similar al de la persona que, ante algún peligro, responde de una manera que le ayuda a **proteger** su vida. Por ejemplo, digamos que usted va manejando y de pronto otro coche invade su carril. De inmediato, su cuerpo **responde** al stress en forma tal que le permite **actuar** con **rapidez**, para **alejarse** del peligro. Esta **reacción** es **útil** para la vida.

Pero los seres humanos no somos sólo animales que respondemos ante situaciones **concretas y físicas**. También reaccionamos ante **peligros conceptuales**. Actuamos de acuerdo a lo que **creemos** real. Un **pensamiento** o un **juicio** pueden impactarnos igual que un **hecho**. (*52 MANERAS DE REDUCIR EL STRESS*). Por eso, ese **mecanismo biológico** que antes nos ayudara para la **supervivencia**, ahora nos está **matando**. La diferencia entre un stress **saludable** y uno **dañino**, depende básicamente de nuestra **estructura mental**, de la manera en que **interpretamos** todo lo que **sucede** a **nuestro alrededor**. Por ejemplo: hacemos una cola durante

Desarrollo Físico

horas para ver algo que **nos gusta**, y ello quizá **ni nos causa molestia**, hasta puede resultar una **experiencia divertida**; pero el tiempo que **tarda en llegar** un colectivo -otra espera- puede **provocarnos stress**, aun cuando **no nos perjudique** la demora.

Por lo tanto, EL STRESS NO ES SOLAMENTE UNA SITUACIÓN, sino que ESTÁ TAMBIÉN EN UNO MISMO.

Con las palabras de un experto mundial : ***‘NO ES LO QUE TE PASA LO QUE IMPORTA, SINO COMO LO TOMAS’.***
(THE STRESS OF LIFE).

Un simple campesino italiano lo expresó así : ***‘Los vegetales comen minerales, los animales comen vegetales, el hombre come animales, y la mente del hombre come al hombre’.***
(COMO VENCER AL STRESS PARA SIEMPRE). Por eso es tan importante tener en claro **qué son y cómo funcionan** los mecanismos que promueven o controlan el stress. NUESTRA SALUD DEPENDE DE ELLO. Más aún: NUESTRA VIDA DEPENDE DE ELLO.

QUE ES EL STRESS

‘Stress’ significa **"tensión nerviosa"**. La palabra nació en los años ‘30, acuñada por el investigador **Hans Selye**, reconocido hasta su muerte como **la máxima autoridad en el tema**.

A los agentes que pueden producir stress, los llamó **alarmógenos**, para diferenciarlos del **resultado** de su accionar: es decir, el propio stress.

El proceso del stress pasa por **tres** fases : primero hay una reacción de **alarma** frente al estímulo, si se supera esta fase, (cuando el estímulo nocivo **no es** altamente dañoso), se desarrolla un estado de **resistencia**; y si existe una prolongada exposición al estímulo, se concluye en un estado de **agotamiento**.

Desarrollo Físico

El stress tiene mucha relación con el **miedo**. El miedo es un estado emocional creado porque los **sentidos** - o el **pensamiento** - perciben una **amenaza**. Juega un papel básico en la **supervivencia** de un animal, ya que es el **más importante mecanismo de defensa**. El **miedo** produce un **incremento de energía**, que permite **luchar con** - o **huir de** - la causa de la amenaza.

LA REACCIÓN DE ALARMA SE CARACTERIZA POR LAS SIGUIENTES FUNCIONES BIOLÓGICAS :

- 1- Liberación masiva de **adrenalina**.
- 2- Aumento en **ritmo cardíaco**.
- 3- Aumento en la **fuerza del latido** del corazón.
- 4- Aumento en la **presión arterial**
- 5- Dilatación de **arterias principales**.
- 6- Constricción de **vasos sanguíneos** de la **periferia**.
- 7- Aumento en el índice de **coagulación de la sangre**.
- 8- Dilatación de los **bronquios**.
- 9- Suspensión de la **actividad estomacal**.
- 10- Liberación de las **reservas de glucosa**.
- 11- Aumento en la **actividad cerebral**.
- 12- Aumento en la **fuerza muscular**.
- 13- Activación de **glándulas sudoríparas**.
- 14- Dilatación de la **pupila**.
- 15- Otra serie de **cambios fisiológicos**, incluída la activación del **sistema endócrino**.(EXCELENCIA EN EL MANEJO DEL STRESS)

EL STRESS (II)

DIFERENCIA ENTRE ANSIEDAD Y STRESS

Un atleta puede tener un determinado nivel de **ansiedad** que puede mejorar su performance. Pero si tiene **stress**, no alcanzará su **máximo nivel**. Un actor puede ser estimulado por la **ansiedad**, y así mejorar su actuación, pero si tiene **miedo** y éste le causa **stress**, al salir al escenario saldrá **disminuido**.

“Durante la adolescencia la ansiedad puede potenciar el crecimiento sobre la media normal, mientras que el stress puede reducirlo; la ansiedad puede prolongar la vida, mientras que el stress puede destruirla ; escuchar música suave o con moderación estimula, mientras que escuchar música fuerte por períodos desmedidos puede resultar estresante y dañino. Un rango moderado de ansiedades puede aumentar la productividad de bienes y servicios en empresas ; el stress, en cambio, la reduce, mientras aumenta el número de accidentes de trabajo”.

(COMO VENCER EL STRES PARA SIEMPRE)

El problema no es la TENSION - o stress - sino LA TENSION CONTINUA, el STRESS CRONICO. El límite entre uno u otro se fija incluso con dos nombres diferentes : **SCP** (stress a corto plazo) y **SLP** (stress a largo plazo).

El **SCP** debe ser **bienvenido** porque es excitante, placentero y enriquecedor de la vida. Disfrutamos el “cosquilleo” que nos produce la **irrupción de la hormonas** del stress en la **corriente sanguínea**. Durante esos momentos nos sentimos

Desarrollo Físico

brillantes, pensamos con **mayor lucidez** y actuamos con **más efectividad**. Los investigadores también ponen en evidencia que los animales **viven más tiempo** cuando son sometidos a **SCP intermitentes**, porque así **desarrollan** las **glándulas adrenales** y **se mantienen** los **mecanismos de defensa neurohormonal** trabajando en un nivel de **máxima eficiencia**". (*MENS SANA*)

El **problema** con el stress se puede cifrar en una sola palabra : **ACUMULACION**. Los factores de stress de la vida moderna pueden ir **acumulándose** hasta un estado de **sobrecarga** que afecta al **cuerpo**, la **mente** y el **espíritu**.

FACTORES QUE PROMUEVEN EL STRESS

El **stress** se asocia siempre con los **cambios** que nos afectan. Cuando percibimos los **cambios** como **amenazas**, nuestro nivel de stress **sube**. Los factores **más importantes** a tener en cuenta son :

- 1) **ACUMULACION DE CANSANCIO**. Por la sobrecarga horaria a nivel laboral, y/o una vida **muy exigida**, que no respeta los ritmos **noche-día, actividad-reposo**.
- 2) **DESCONTROL DE LAS EMOCIONES** . El **abanico** de emociones capaces de **generar stress** es muy **amplio**, ya que puede abarcar el **dolor profundo** y **continuo** por un asunto íntimo, pasando por un temperamento **demasiado irascible**, o llegando al **miedo**, que, en nuestros días, se encuentra centrado en el **temor a la desocupación**.
- 3) **NO SER MUJER**. Al ser más **egocéntricos** y **testarudos**, los hombres se ven más sujetos a sufrir de stress que las mujeres. Quizá esto explique por qué, **bajo las mismas condiciones ambientales**, las mujeres **viven más tiempo** que los hombres. Las mujeres que logran **imitar** a los hom -

Desarrollo Físico

bres, también parecen lograr el pasaje de una vida de **ansiedades** a una de **stress**, con la **susceptibilidad** a **trastornos** y **enfermedades** que esto acarrea”. (*COMO VENCER...*)

4) **SER PESIMISTA.** Si no cree que tiene la capacidad de **cambiar** su vida para **mejorar**, estará **más predispuesto** a ejercer el papel de **víctima**. Por lo tanto, es probable que permanezca en situaciones en las que está en **constante peligro**. Si en cambio usted es una persona **optimista** que piensa que puede **hacer cambios** en su vida, no sólo **aceptará** las circunstancias **difíciles**, sino que podrá **identificar** los problemas e **ideará planes** para **resolver** los que le crean **stress** en su vida.

5) **REALIZAR ACTIVIDADES A DISGUSTO.** Falta de **desarrollo personal** en la tarea que se realiza. Un ejemplo: los empleados que **ingresan datos en una computadora**.

6) **SUFRIR UNA PERDIDA IMPORTANTE.** Ver la contundente *‘Escala de Rango de Reajuste Social’* en la próxima página.

7) **LA DESOCUPACIÓN.** Los norteamericanos, sin ser las principales víctimas mundiales, consideran hoy a la **desocupación** como el **‘gran estresor’**.

EL STRESS (III)

RESPUESTAS CREATIVAS AL STRESS

EVITE LA ACUMULACION DE STRESS

Cuando usted **entra** en él, trate de **percatarse** de inmediato y **salir**, recuperando la **iniciativa**, la **energía**, y tomando **acciones concretas** para **aliviarlo**, evitando su **acumulación**.

HAGA CON REGULARIDAD EJERCICIOS FISICOS.

El **ejercicio físico** reduce el stress, **alivia** la **tensión**. Reduce la **ansiedad**, la **depresión** y la **hostilidad** que surgen con los **niveles altos** de stress.

Al sufrir stress, el organismo produce una hormona **potencialmente tóxica**, la **noradrenalina**. El ejercicio ayuda a **quemarla**. También con el ejercicio se **generan endorfinas**, que **inhiben** el dolor, elevan el estado emocional y facilitan la **relajación psicofísica**.

“Además, una buena condición física nos prepara para resolver mejor las situaciones estresantes. Estudios universitarios han revelado que la gente que mantiene una buena condición física, puede controlar el stress sin incurrir tan rápidamente en enfermedades o depresión. Si se encuentra en medio de una circunstancia en la que no cuenta con el poder de cambiarla, con sólo mantenerse en buena condición física minimizará los efectos negativos del stress en su salud física”. (52 MANERAS...)

Desarrollo Físico

SEA OPTIMISTA

Estudios psicológicos confirman que las personas **optimistas** sufren **menos señales físicas** que las pesimistas. Eso es fácil de comprender. La predisposición hacia el **optimismo** o el pesimismo determinará la cantidad de **reacción de stress innecesaria** que experimentará a lo largo de su vida. Si constantemente se encuentra en un **estado de alerta** por la **anticipación de desastres** que nunca llegan, su cuerpo pasa por **reacciones de stress de igual manera que si en realidad ocurrieran** esos desastres.

Por ejemplo : cuando uno piensa que a otra persona **puede haberle ocurrido algo**, y luego verifica que no, el **stress sufrido** equivale a cualquier otra **experiencia negativa real**. Por el contrario, **no hay** reacción de stress cuando una demora está **claramente entendida**.

Por lo tanto : NO SE APRESURE CON LOS JUICIOS Y LAS INTERPRETACIONES. **Pregúntese** si está reaccionando a un **hecho real** o bien a un **temor** por algo que **pudiera** suceder. **Posponga** toda reacción hasta tener la **certeza** sobre **lo que ocurre**.

La mente es la que **crea** el stress. Al tener una mente **saludable** también tendremos un cuerpo **sano**. Si el stress inducido por la mente **causa enfermedades psicosomáticas**, es obvio que **pensamientos positivos** pueden crear **salud psicosomática**.

Al presentarse un problema, busque **soluciones** en lugar de quedarse **atrapado en conclusiones**.

‘Para se más optimista, **AYÚDESE APRENDIENDO DE OTROS**. **Escuche** grabaciones sobre **motivación** y **lea** materiales acerca del mismo tema. Usted puede **aprender** a ser **optimista**. Puede **aprender** a desarrollar una **actitud más positiva** hacia la vida. Si no es típicamente optimista, estudie lo que enseña la gente que practica el ver la vida desde una **perspectiva positiva**’. (52 MANERAS...)

Desarrollo Físico

PRACTIQUE LA RELAJACION

El stress pone en acción una serie de **respuestas bioquímicas**. La **relajación física** pone en movimiento una serie de respuestas bioquímicas **prácticamente opuestas** a las que causan el stress.

También procure ESCUCHAR CASSETTES O CD CON MUSICA ESPECIALMENTE COMPUESTA PARA LA RELAJACION, O CON SONIDOS DE LA NATURALEZA.

DUERMA BIEN

Al **dormir**, el cerebro almacena **substancias bioquímicas** que **ayudan** a tratar con el stress. Todos conocemos los efectos de la **falta de sueño** combinados con una **situación estresante**. EVITE ACTIVIDADES FISICAS O INTELECTUA- LES FUERTES ANTES DE IR A DORMIR

EVITE LA PRESION DEL RELOJ

TÓMESE MAS TIEMPO QUE EL NECESARIO (para viajar, hacer un trabajo, etc.)

Asigne **más tiempo del pensado** para cualquier actividad.

Programe, en sus horarios cotidianos, un período de **inactividad** en el que no se haga **nada productivo**.

Como todos experimentamos ansiedad por el tiempo improductivo (demoras, atascamientos, esperas, etc.), ENCUÉNTRESE PREPARADO PARA APROVE- CHAR ESE TIEMPO EN APRENDER ALGO. Lleve un libro a un lugar donde puede haber demoras. Use, por ejemplo, el tiempo de viaje **para aprender o repasar un idioma, adquirir mayores conocimientos** de su actividad o negocio, **motivarse**, etc.

Por otro lado, y respecto al **tiempo**, recuerde que TENER HORARIOS Y RUTINAS CREAN UNA SENSACION DE ORDEN PROPICIA PARA EVITAR EL STRESS.

EL STRESS (IV)

RESPUESTAS CREATIVAS AL STRESS

NO TOME COMPROMISOS PORQUE SÍ.

Si tiene el ‘sí’ fácil, **deténgase** a reflexionar y diga : *“quiero fijarme en mi agenda”*. Es bueno **llevar** agenda, para ser **riguroso** con el tiempo (y no sobreexigirse) y para no **recargar** la mente.

NO SUBESTIME LA IMPORTANCIA DE COMUNICAR SUS SENTIMIENTOS CON PALABRAS

COMPARTA. UN PROBLEMA QUE SE **COMPARTE** ES UN PROBLEMA QUE SE SOLUCIONA.

No existe stress que no se pueda **reducir** o inclusive **eliminar** con la presencia y la comprensión de una amistad. El gran filósofo griego **Aristóteles** dijo que *“nadie elegiría vivir sin amigos, aunque tuviera todos los demás bienes”*. Y el genial **Shakespeare**, en *MACBETH* , escribió : ***“DALE A LA AFLICCION PALABRAS: QUE LA PENA QUE NO HABLA, SUSURRA AL AFLIGIDO CORAZÓN Y PRECIPITA SU QUEBRANTO”***.

PIDA UN MASAJE.

El **tacto** es **agradable**, puede **inducir** la **relajación** y el **placer**. También son muy efectivos la **caricia amorosa** o los **mimos**.

BUSQUE SITUACIONES PARA REIR.

La **risa** es un **remedio poderoso**. Refresca el cuerpo y la mente. **Ayuda a relajarse**.

Desarrollo Físico

REDUZCA LA SOBRECARGA DE ACTIVIDAD EN SU CASA.

Tómese con más calma el desorden de la casa o los problemas domésticos que surjan.

AYÚDESE CON UN COMPLEJO VITAMINICO.

Se sabe que el stress puede agotar las vitaminas **B** y **C** del cuerpo. Las vitaminas **B** son parte del proceso que **genera bioquímicos** en las **células cerebrales** que **envían los mensajes** de un extremo del nervio al otro. La **insuficiencia** de vitamina **B** puede producir **depresión, desgano**, y otros **síntomas debilitantes** para enfrentar el stress.

MANTENGA CONTACTO CON LA NATURALEZA.

Cuide un jardín. Pasee por un parque. Esté atento y sea sensible a la naturaleza. **Cultive** plantas en macetas. Cada vez que pueda **observe** a los insectos (hormigas, abejas, etc.).

SI TIENE GANAS, NO SE REPRIMA Y LLORE.

La obra *MANAGING STRESS* reporta lo siguiente :

“El análisis químico de las lágrimas derramadas por personas que estaban viendo películas emocionalmente conmovedoras, comparado con el de las que fueron expuestas al vapor de la cebolla, demuestra que las lágrimas emocionales contienen un nivel mucho más grande de proteína. Las lágrimas, en teoría, pueden ayudar a remover los químicos que se generan durante una situación emocionalmente estresante, por lo cual restauran el balance químico del cuerpo”.

Otros estudios demuestran que en los grupos de control, las personas que **no se inhiben de llorar en público** se **exponen menos** a enfermedades causadas por el stress, que aquellas que **ven el llanto como un signo de debilidad**. Esto demuestra

Desarrollo Físico

lo que todos intuimos: que **llorar** puede ser una **buena descarga**, **beneficiosa** para el **cuerpo** y para la **mente**.

PONGA LOS PROBLEMAS EN SU JUSTA PERSPECTIVA

Imagínese a un médico diciéndonos que sólo nos quedan unos meses de vida : **le restaríamos dramatismo** a nuestro problema estresante. Considerar la vida **como un extra**, un **regalo** que debemos **agradecer**, podría evitar una gran cantidad de stress y así **muchas enfermedades** que éste provoca. *(COMO VENCER EL STRESS PARA SIEMPRE)*

BÚSQUELE EL LADO POSITIVO A UN TRABAJO QUE LE DESGRADA

Está científicamente comprobado que aquellos que están **conformes** con su trabajo están **menos estresados** : el propio trabajo puede resultar una **terapia excelente** contra los problemas de stress.

Trabajar **dieciocho** horas en algo que **nos apasiona** puede **no hacernos daño alguno**, y trabajar sólo **seis horas** en algo que nos **disgusta** puede **provocarnos enfermedad**.

DISFRUTE DE UNA FRAGANCIA QUE LE AGRADA.

Los **olores** se transmiten por **fermones** (palabra griega que significa **transferencia** y **excitación**), que son moléculas que viajan por aire hasta los **receptores** de las fosas nasales y allí desencadenan **las reacciones glandulares y mentales** del cerebro. Los **olores** son muy **importantes** porque **evocan** hechos o experiencias del pasado en **nuestra memoria**. Se pueden utilizar para **reducir** el **stress**, debido a la **relación** entre los **olores**, el **cerebro** y la **memoria**.

Desarrollo Físico

TENGA UNA MASCOTA.

Existe evidencia concreta de que las personas viven **más saludables y prolongadas vidas** si tienen **una o más mascotas**, esto se debe a que reducen el stress en la gente.

CAMINE.

Una **caminata a paso vivo**, durante **treinta minutos**, todos los días, es una **alquimia** que transforma el **cuerpo** y la **mente**. **Tranquiliza**, es una **fuentes de juventud** y **complemento obligado** de cualquier programa para el manejo del stress.
(THE MAGIC OF WALKING)

La **buena caminata alivia** las **contracturas musculares**, y con ella los **dolores de cabeza**, de **cuello** y **espalda**. La **circulación mejora** y la **presión arterial** se **estabiliza**.
(EXCELENCIA EN EL MANEJO DEL STRESS)

SUPERENERGIA

"SABEMOS BIEN LO QUE SOMOS, PERO NO LO QUE PODEMOS SER". William Shakespeare

Existen tres clases de energía : la **física**, la **mental** y la **espiritual**. En cada una de las secciones correspondientes de esta Enciclopedia **-DESAROLLO FISICO, DESAROLLO MENTAL y DESAROLLO PSICOLOGICO** - podría figurar el tema '**SUPERENERGIA**', pero conviene, por razones prácticas, tratarlo en una sola. Aparece aquí, al final, porque este gran tema es una suerte de **síntesis** de todo lo anterior, y además, por esta razón : la **energía física** es la más **básica** de las tres mencionadas, por lo tanto, puede **DESARROLLARSE a partir de las otras dos**.

¿Quien de nosotros no conoce a seres humanos de **buena salud**, y hasta con un **físico privilegiado**, que no han llevado a cabo nada excepcional en la vida?

Sin embargo, personas de **muy escasas fuerzas físicas naturales**, como la madre **Teresa de Calcuta**, o el científico **Stephen Hawkins**, o el **Mahatma Gandhi**, dejaron su gran huella en la historia a través de un **TRABAJO** que sólo se explica si es sostenido por una energía **MENTAL** y **ESPIRITUAL**, que dota al **organismo físico** de las **condiciones necesarias** para **llevar a cabo** el objetivo propuesto.

Por eso ha dicho **Orison Swett Marden** : ***'La gran diferencia entre los hombres, entre los débiles y los poderosos, entre el grande y el insignificante, es la Energía, la Invencible Decisión, un propósito, una vez fijado, de Triunfar o Morir. Esa cualidad hará todo lo que en este mundo se lleve a cabo, y ni los talentos, ni***

Desarrollo Físico

las circunstancias, ni las oportunidades harán de una criatura de dos piernas un hombre, si carece de Energía'. (SIEMPRE ADELANTE).

Esa ENERGIA es el DESEO, por eso se ha dicho, con acierto, que TODO DESEO DEBE SER CONSIDERADO COMO IMPULSO. (EL PODER DE LA VOLUNTAD).

Un fuerte DESEO es ENERGIA, energía esencial sin la cual no movemos un dedo.

LA ENERGIA SE CREA ACERCA DE ALGO QUE SE QUIERE.

El gran escritor **León Daudet** dejó escrita esta convicción : "No es cierto que el organismo esclavice al espíritu. Por el contrario, el espíritu domina al organismo, y a veces puede transformarlo. No existe ninguna razón para que el cerebro sea, como se dice, el sitio exclusivo del pensamiento. Todo lo contrario, existen motivos para creer que el PENSAMIENTO SE HALLA DIFUNDIDO A TRAVES DE TODO EL ORGANISMO, dominándolo con absoluta soberanía".

TODO LO AVASALLA EL HOMBRE QUE 'SABE QUERER'.

Por eso, alcanzar una **superenergía** es DESARROLLAR al máximo posible la energía FISICA, MENTAL y ESPIRITUAL.

¿POR QUE ES TAN IMPORTANTE LA ENERGIA?

En principio, LA ENERGIA ES EL ORIGEN O FONDO COMUN DE LAS FUERZAS TODAS, COMO A SU VEZ LO ES LA MATERIA DE LOS CUERPOS. (EDUCACION DEL CARÁCTER).

La **energía** es el **componente básico** que necesitamos para **llevar a cabo cualquier trabajo**, o para **alcanzar cualquier meta**, pero además:

Desarrollo Físico

‘LA ENERGIA ES EL COMBUSTIBLE DE LA EXCELENCIA’. Anthony Robbins

En definitiva, “el **éxito**, siempre que **no sea** sencillamente un **golpe de suerte**, depende de la **posesión** de **dos** cosas : la **energía libre** y la **habilidad** con que se utilice dicha energía en la tarea que se tiene entre manos”.

Todos tenemos energía **natural, básica**. Y sin embargo, cuán diferentes somos entre nosotros. Cuánta diferencia hay entre una persona **indolente, perezosa**, y un **campeón olímpico**, o un **concertista de violín**, o un prolífico escritor. Más allá de los talentos naturales, suele haber una gran distancia entre la **energía** de un **hombre común**, que **no tiene** una gran meta, y la de otro que se ha entregado a ella. Hasta los llamados **genios** pueden ser caracterizados como dueños de una enorme energía. Así, decía, por ejemplo, **Miguel Angel Buonarotti** :

‘SI SUPIERAN LO DURO QUE TRABAJO PARA HACER MIS OBRAS MAESTRAS, NO LES PARECERIAN TAN MARAVILLOSAS’.

Se puede decir que la cuestión de la **superenergía** contiene **dos** elementos :

- 1) SABER **CREARLA** (O CONSERVARLA).
- 2) SABER **CONCENTRARLA**.

Hay que saber cómo **CONCENTRAR** la energía, cómo **ENFOCARLA** en lo **importante**, descartando **trivialidades**. Pero lo primero es **tenerla**. Y hay muchas personas que, por distintos motivos, parecen **carecer significativamente** de ella.

Generalmente, omitiendo problemas orgánicos, carecer de energía, en el **plano psicológico**, parece ser sinónimo de carecer de **motivación**, de **interés**, de **pasión**.

James Garfield, presidente del **Instituto de Ciencias del Comportamiento**, se ocupó de estudiar los rasgos de

Desarrollo Físico

1.500 personas que lo habían conseguido todo en la vida.

Descubrió que el **máximo rendimiento** empieza con una META. Sin un **sueño**, una apremiante **necesidad interior**, la vida se convierte en una **ordinaria rutina**.
(PIENSE EN LO MEJOR DE LA VIDA).

Existiendo una **meta verdadera**, sentida como **valiosa**, es posible **acumular** la **energía** suficiente para **concretarla**. En ese sentido, las palabras de **Federico Climent Terrer** son precisas :

‘Todo ser humano es capaz de valerse del pensamiento como de cincel para ir esculpiendo su carácter, y por débil que sea su energía mental tiene en sí mismo la posibilidad de acrecentarla.

‘Cuando vemos la fuerza y destreza del acróbata, nos parece imposible que a tan admirables extremos de energía muscular y nerviosa alcance el cuerpo humano ; pero si reflexionamos bien, advertiremos que los músculos y nervios del acróbata son fisiológicamente los mismos que los del admirado espectador. La diferencia está en que el acróbata exhibe el resultado de largos, pacientes y penosos ejercicios cuya perseverancia acrecentó la energía muscular y nerviosa y dio mayor agudeza y seguridad de percepción a los sentidos, mientras que el espectador dejó latente y ociosa su energía corporal.

‘De la propia suerte, hay quienes por haber vigorizado la mente y educado, por el perseverante ejercicio, las potencias del espíritu, son capaces de realizar verdaderas proezas mentales, que la ignorancia de las leyes del pensamiento considera milagros’.

SUPERENERGIA (II)

‘HAY EN EL ESPIRITU HUMANO MUCHAS FUERZAS QUE PERMANECEN LATENTES HASTA QUE LA OCASIÓN LAS DESPIERTA Y AVIVA’.

Jaime Balmes

Los psicólogos de las **más opuestas** escuelas, desde **Jaime Balmes** hasta **William James**, coinciden en afirmar que en todo ser humano laten ocultas **muy poderosas energías anímicas** en espera de **manifestación**, y que estas energías del hombre real y verdadero **superan en cantidad y calidad** a las que el individuo más vigoroso utiliza en los órdenes físico, mental y moral, en los diversos menesteres de la vida diaria. (*EL DUEÑO DE SI MISMO*).

COMO ACUMULAR Y AUMENTAR LA ENERGIA.

EN EL PLANO FISICO :

4 ELEMENTOS FUNDAMENTALES :

- a) **CORRECTA ALIMENTACION.**
- b) **CORRECTA RESPIRACION.**
- c) **CORRECTA ACTIVIDAD FISICA** (que mantiene una **buena circulación sanguínea**, y una **correcta oxigenación**).
- d) **DESCANSO SUFICIENTE.** (**Recuperación natural** de la fatiga diaria).

Desarrollo Físico

EN EL PLANO MENTAL

- **TENGA UNA META.**

"Dos personas de **igual fuerza tiran** de una soga en **sentidos opuestos**. Sudan y jadean, y ambos tienen el rostro enrojecido por el **esfuerzo** que están realizando. Obviamente, se está empleando **una gran cantidad de energía**. No obstante, no podríamos afirmarlo basándonos en la **posición** de la soga, **porque ésta no se ha movido ni un ápice**. De hecho, todo el sistema es **perfectamente estático**, aun cuando se emplee tanta energía.

No hay ley de la Naturaleza que diga que la **energía** y el **trabajo duro** deban producir un **efecto beneficioso** o de **avance**. La energía sólo produce efecto cuando es **coordinada y organizada** con miras a la **acción**".(LA REVOLUCIÓN POSITIVA)

- **ACTÚE.**

Porque...

‘**HACIENDO, RECIBIRÁ LA ENERGIA.**

¡Así, cuanto más **HACEMOS**, más energía recibimos para **HACER**, y nuestra acción se convierte en la generadora de una acción mayor!’ (ESTA ES SU AYUDA...)

- **SEPA DECIR Y DECIRSE NO.**

William James enseñó que usted debe concentrarse '**exclusivamente**' en su meta principal.

Habrá que aprender a decir NO.

Esto lo señalaron muchos grandes pensadores. **William Gladstone** lo hizo así: "Para comprender la vida de un hombre es necesario conocer no meramente lo que hace, sino lo que **deliberadamente deja sin hacer**. Hay un **límite** que puede extraerse de un cuerpo o cerebro humanos, y es sabio quien **no pierde tiempo en ocupaciones** para las que no es apto; y es más sabio aún

Desarrollo Físico

quien, de las cosas que puede hacer bien, **escoge y sigue con resolución la mejor**".

Otra manera en la que el 'no hacer' genera energía, la explicó también el profesor **William James** : "Un simple acto de voluntad moral, como el decir 'no' a cualquiera de nuestros hábitos, o el llevar a cabo cualquier acto valeroso, catapulta al hombre a un nivel de **energía superior** durante días o semanas, nivel que pone a su disposición un **nuevo ámbito de posibilidades**".

Resumiendo : Es necesario **decir muchas veces NO**.

Y decir SI muy selectivamente.

- **SUPRIMA LOS DESGASTES INUTILES.**

"Para poder emplear **toda la fuerza** es preciso ser **su dueño**, y gastar la menor energía posible en esa forma degradada que es la **emoción**". (*PARA ABRIRSE CAMINO EN LA VIDA*).

"La **primera condición** de la energía es el **dominio**; de aquí que haga falta **dominar todos los sentimientos**, y como la totalidad de los sentimientos tienen por característica común la **emoción**, en primer lugar debemos **someter la emoción o dominarla**". (*LES PASSIONS*).

- **RECUERDE QUE CADA ACTIVIDAD ES UN DESCANSO DE OTRAS.**

El organismo humano es capaz de **múltiples trabajos** que exigen **atención y voluntad** ; la fatiga producida por cada uno de ellos, puede repararse con la **simple variación del ejercicio**. Solamente el **conjunto de fatigas parciales** produce una **fatiga total**, que exige el reposo completo de las actividades conscientes : el sueño.

- **PRACTIQUE LA ECONOMIA DE FUERZAS:** no apresurarse. El ritmo **parejo y medido** conserva la e-

Desarrollo Físico

energía: así lo saben y lo respetan los atletas, que pasan a un contrincante **sin apurarse**. (*MAXIMA PERFORMANCE*).

Los atletas dan cada vuelta a la pista **en tiempos prácticamente iguales**. Pero la primera vuelta se toma un tiempo mayor, por el **efecto de la largada**, y la última menor, **por el impulso final**.

- **DIVIDA EL TRABAJO.**

"Quizá la mejor manera de desarrollar la energía sea ésta. DIVIDA LAS ACTIVIDADES DE SU DIA EN SEGMENTOS TAN PEQUEÑOS COMO SEA POSIBLE.

Trate cada uno de estos segmentos como actividades **independientes y valiosas por sí mismas**. Cuando haya logrado dividir su trabajo en **partes diferentes**, puede entregarse **a una de ellas, terminarla**, y entonces **empezar con otra**. Así, **cambia de ritmo** y logra una **sensación renovada de completar algo**. (*EL ÉXITO*).

‘El que practica la **máxima performance** hace una cosa a la vez.

Cuando practica, se **concentra** en un **pequeño sector** de la cosa **más grande** que se encuentra realizando.

Cuando se **mueve**, trata de hacerlo con tal **simplicidad** que su **esfuerzo** se **concentra** en una **sola fase**’. (*MÁXIMA PERFORMANCE*)

- **APROVECHE EL IMPULSO FINAL.**

Cuando uno se acerca al período final de una tarea, se impone la tendencia a **redoblar esfuerzos** y actuar un poco más **intensamente** (recordemos finales de partidos de fútbol o combates de boxeo).

Lo mismo ocurre en **cualquier tipo de trabajo**.

Podemos utilizar esta tendencia, APROVECHANDOLA a través de un truco: **dividir el trabajo en varios períodos**, y en cada uno de los finales utilizar el EFECTO DE IMPULSO FINAL.

SUPERENERGIA (III)

"TENEMOS MAS PEREZA EN EL ESPIRITU QUE EN EL CUERPO".

La Rochefoucauld

- **CREA EN USTED.**

Dijo Jonathan Swift : ***'AUNQUE SE ACUSA A LOS HOMBRES DE NO RECONOCER SUS PROPIAS FLAQUEZAS, QUIZA SEA TODAVIA MAYOR EL NUMERO DE LOS QUE NO CONOCEN SUS PROPIAS FUERZAS. SUCEDE CON LOS HOMBRES LO MISMO QUE CON LOS TERRENOS, EN CUYO SUBSUELO EXISTE UN FILO DE ORO DESCONOCIDO POR EL PROPIETARIO'.***

"¿Conoce la frase '**sacar fuerzas de flaqueza**'? Viene a significar que una persona puede conseguir todavía **otro poco más** de energía de su **debilidad** de ese momento. Es claro, puede llegar el momento en que se produzca el verdadero agotamiento, ese punto en el que de verdad 'ya no se puede más'. Pero le aseguro que ese punto, ese momento, **está mucho más allá** de lo que podamos calcular a la primera valoración de nuestra fatiga".

(SUPERACION PERSONAL).

- **CONSERVE EL BUEN ANIMO.**

"La **relación** de la **energía** con la **personalidad** se manifiesta más claramente en una persona **deprimida**. Aunque la reacción y la tendencia depresiva derivan de la **interacción de factores psicológicos y físicos** complicados, hay algo **perfectamente claro**. El individuo **deprimido** lo está también **en su energía**. Los estudios filmados muestran que sólo realiza aproximadamente la

Desarrollo Físico

mitad de los movimientos espontáneos que efectúa el individuo **no deprimido"**. (*BIOENERGETICA y DEPRESSION AND THE BODY*).

- **TRABAJE EN CIRCUITOS.**

El trabajo EN CIRCUITOS **facilita** las tareas y **conserva** la energía. Alterna tareas pesadas con **livianas**, **intelectuales** con **manuales**, **sencillas** con **difíciles**, etc.

- **CUATRO FORMAS DE RECUPERAR LA ENERGIA:**

- 1) HACER UNA PAUSA.
- 2) RESPIRAR CONCIENTEMENTE.
- 3) MOVERSE.
- 4) DARSE UN RECREO.
- 5) HACER UN EJERCICIO DE RELAJACION.

La **pausa** cambia el estado en el que uno se encuentra. **Desconecta** la **tensión**, que es un **desgaste** de **energía**. El **esfuerzo** y la **preocupación** concentrados en un tema, además, refuerzan esa **tensión**, que disminuye la **eficacia**.

Hay un principio que dice que **es un error tratar de dar el ciento por ciento a todo durante el ciento por ciento del tiempo**.

La **respiración consciente**, por su parte, moviliza la **atención** del problema o la cuestión hacia el **flujo y reflujo** de aire ; la respiración más profunda y más lenta provoca **cambios fisiológicos favorables**. "Lo importante es que, al **reactivarse** la **respiración** del individuo, **su nivel de energía se eleva"**. (*BIOENERGETICA*)

La **superenergía** puede obtenerse también del **movimiento**. El cuerpo estático **duerme, aletarga, anquilosa**. Si el cuerpo está moderadamente **en movimiento**, la mente permanece **más alerta**, y **no hay** cansancio. Además, hay **mejor circulación**. Y psicológicamente el efecto del **movimiento** es muy bueno.

Desarrollo Físico

Los ‘recreos’ pueden **incrementar** la energía, al ‘desenchufar’ cuerpo y mente de un trabajo o esfuerzo **continuo**.

Los **ejercicios de relajación** son una **espectacular fuente de recuperación** de energías, tema que se trata en detalle en otras páginas de esta obra.

- **ALTERNANCIA DE TRABAJO CON DESCANSO.**

Una muy buena táctica para la **recuperación** de energía consiste en someterse a descansos **frecuentes y muy cortos**. La **brevidad** de los mismos es conveniente para **no producir ‘desenganche’** de la tarea.

Recuadro : LA MUSICA Y LA ENERGIA.

Howard Martin, vicepresidente del **Instituto de Matemáticas del Corazón**, un grupo de consejeros en el manejo de las tensiones establecido en **Boulder Creek, California**, dice que para los conductores de viajes largos los médicos recomiendan **música con un mensaje tranquilizador**. *"Si alguien tiene que abrirse paso en medio de un tráfico plagado de vehículos, estará perdiendo energía si a cada momento refunfuña y se desespera. Con el tiempo, esa pérdida de energía se acumula, y la persona tendrá que pagar mental y emocionalmente, lo cual le llegará a afectar incluso fisiológicamente".* (MÁS ALLÁ DE LA CUMBRE).

LA MOTIVACION CREA ENERGIA.

Zig Ziglar, uno de los autores más importantes del mundo en el tema de la **motivación**, relata:

Desarrollo Físico

‘El Dr. **Forest Tennant**, sin duda la **autoridad número uno** en los **EE.UU.** respecto de drogas, asistió a un seminario de **cuatro horas** que ofrecí en California, en el que hablé a **2.500 personas**.

Antes de que empezara a hablar, **Tennant** hizo **pruebas de sangre a cinco** voluntarios de la audiencia. Cuando la sesión concluyó, **repitió el proceso**. La **endorfina** y el **cortisol** subieron más del **trescientos por ciento** de su nivel. Sus conclusiones fueron publicadas en el número de mayo de 1989, de la revista *MEETINGS AND CONVENTIONS*: "Hay una **base bioquímica** por la cual la gente se siente bien después de estas conferencias. Algo,

en cuanto a **escuchar sobre el éxito**, le da a la gente una **carga emocional** que **libera químicos** en el torrente sanguíneo y hace que el cuerpo **funcione mejor**".

Estos efectos **no duran** más de unas pocas horas, pero **Tennant** cree que **dosis regulares de motivación** llevarán a una mejor **salud, felicidad y logros**: "Yo la pongo en la misma categoría de **ayuda a su salud** que los **ejercicios aeróbicos**, el **buen sueño** y **tres comidas al día**".

‘Es asombroso’, dice el Dr. **Tennant**, ‘pero la **inspiración** puede **literalmente crear la energía** para hacer **un mejor trabajo** y **con más entusiasmo**.

‘Espero que usted esté de acuerdo en que, cuando **necesitamos energía**, es mucho mejor poner un cassette **motivacional** en la grabadora, que una píldora en nuestras bocas. Los resultados del cassette son **todos positivos** y **no habrá resaca**’. (*MAS ALLA DE LA CUMBRE*).

Desarrollo Físico

LA ENERGIA EN SITUACIONES EXTRAORDINARIAS

El neurólogo J. A. Hadfield hizo un extenso estudio sobre las **fuerzas extraordinarias** - físicas, mentales, emotivas y espirituales - que, en **momentos de crisis**, acuden a **reforzar las aptitudes** de hombres y mujeres normales.

*"¿De qué maravillosa manera **EN UN MOMENTO DE EMERGENCIA SE MULTIPLICAN LAS FUERZAS DE GENTES QUE POR SI MISMAS SON BASTANTE ORDINARIAS!**" - dice el investigador. "Nuestras vidas son tímidas y nos mostramos temerosos ante las difíciles tareas que hemos de cumplir hasta que quizá seamos forzados a enfrentarnos con ellas, o éstas vengan sobre nosotros, e, inmediatamente, nos parece ver desplegarse las energías invisibles. Cuando tenemos que enfrentarnos al peligro, entonces aparece el valor; cuando la desgracia parece cebarse con nosotros, nos hallamos con las fuerzas suficientes para resistir su presión; por último, en el momento en que el desastre parece querer abatirnos y hacernos caer en esa 'fosa' que por durante tanto tiempo habíamos temido, entonces sentimos que algo nos sostiene, algo así como la energía de unos 'brazos' siempre elásticos. La experiencia común nos enseña que cuando nos hallamos sujetos a responder grandes y tremendas demandas, **SI LOGRAMOS ACEPTAR EL DESAFIO DE LAS MISMAS, SIN TEMOR Y CON CONFIANZA EN NUESTRAS FUERZAS, CUALQUIER PELIGRO O DIFICULTAD NOS TRAERAN CONSIGO LAS ENERGIAS INHERENTES CON QUE PODAMOS COMBATIRLAS.**" (THE PSYCHOLOGY OF POWER).*

Desarrollo Físico

LA CREATIVIDAD Y LA ENERGIA

La **creatividad** también es una **forma de energía**, y da **sostén** a la vida. La novelista **Carson McCullers** sufrió **tres ataques de apoplejía** antes de tener la edad de **veintinueve años**. **Lisiada, con severos dolores permanentes, y parcialmente paralítica**, debió soportar el **suicidio de su marido**.

Pocas personas quizá habrían resistido tantos golpes y sufrimientos. Pero con el **ánimo resuelto** y la **inspiración creativa**, **Carson** se propuso **escribir más de una página por día**. Cumpliendo ese propósito, produjo novelas del nivel de ***THE MEMBER OF THE WEDDING, THE BALLAD OF THE SAD CAFÉ, REFLECTIONS IN A GOLDEN EYE*** y ***THE HEART IS A LONELY HUNTER***.

Murió joven, a la edad de **cincuenta años**, y el *SATURDAY REVIEW* publicó un elogioso artículo que hablaba de ella y su carrera de esta manera: “Carson ha sido uno de los **dos o tres mejores escritores** del Sur. Si la **mala suerte** ha limitado su trabajo, simplemente se ha debido a la **mala suerte**. Era una **gran artista** y un **gran ser humano**”.

EL TRABAJO Y LA ENERGIA

La **energía** “es el **deseo** de levantarse a las seis de la mañana en vez de a las ocho, porque quiere ganarles de mano a sus competidores. Es el deseo de hacer **cincuenta** llamados telefónicos durante el día, **en vez** de veinticinco, porque quiere dejar **todo el trabajo hecho**. Es lo que impulsa a convocar a una reunión para el sábado o el domingo por la mañana con sus socios porque **trabajar es divertido y el éxito es divertido**. ¿Cree que carece de la energía suficiente para tener éxito? Si es así, la explicación más probable es que usted considera su trabajo actual como una **faena monótona**.”

Desarrollo Físico

Haga una **evaluación personal**. Si le resulta fácil jugar **dieciocho o treinta y seis hoyos de golf** durante el fin de semana, pero le **cuesta soportar** una jornada de **ocho horas** en la oficina, es obvio que usted considera su trabajo como una **lucha agotadora y desagradable**. En cambio, cuando se prepara para un golpe en el hoyo dieciocho, después de caminar cuatro horas, una **oleada de adrenalina** recorre su sistema”. (ROGER’S RULES, NUMBER ONE).

EL PENSAMIENTO Y LA ENERGIA

Conviene aclarar que la energía **no es fuerza bruta** : es pensamiento convertido en **fuerza inteligente**. El que se agita **sin pensar** lo que hace, **no** acumula energía; ni lo hace el que reflexiona **sin ejecutar** lo que concibe. Deben ir juntos el **pensamiento** y la **acción**, como **brújula** que **guía** y **hélice** que **empuja**, para ser eficaces.

“Lo que llamamos ‘pensar’, ‘reflexionar’ o ‘meditar’ sobre un problema, es, desde el punto de vista biológico, nada más que un mecanismo de **ahorro de trabajo** de una eficacia increíblemente considerable. Una rata **se agota al esforzarse** por salir de una trampa. Un mono, con una décima parte de energía despilfarrada por la rata, **encontrará el modo** de salir de una jaula del mismo tipo. Y un hombre lo logrará **con una décima** parte del esfuerzo hecho por el mono. El cerebro humano es un poderoso sistema de delicados **amplificadores, transformadores, llaves, reductores, fusibles**, todos los cuales trabajan para **extender las energías naturales** del hombre durante el mayor tiempo posible, y en el mayor número posible de asuntos. (LA VIDA COMIENZA...).

La **energía mental** es un atributo susceptible de acrecentar su propia **magnitud e intensidad**, por la acción del espíritu **sobre sí mismo** y sobre el **mundo exterior**, de la propia manera que por el **activo ejercicio**

se acrecienta la **magnitud** e **intensidad** de la energía corporal. (*ENERGIA MENTAL*).