



**IMÁN DE OPORTUNIDADES  
MATERIAL COMPLEMENTARIO**

**SEMANA 1 – SESIÓN 2**

**Ejercicio 1: Terapia narrativa interna, cuenta bien tu propia historia.**

A.- Cuando te mires al espejo y pienses que eres insuficiente y no mereces que te pasen cosas buenas, coge el cuaderno y haz el siguiente ejercicio:

1.- Busca tres logros en tu vida, cualquier cosa que hayas hecho bien.

---

---

---

2.- Piensa en tres fortalezas personales que te hicieron conseguirlos. Por ejemplo: esfuerzo, compañerismo y paciencia.

---

---

---

3.- Vuelve a escribir tu propia historia sobre esos pilares que nadie puede negar. Si tienes dificultad para hacerlo pensando en ti mismo, imagina que eres uno de tus amigos hablando de ti. ¿Qué diría de ti tu mejor amigo?

---

---

---

---

---

---

B.- Una vez hecho esto, da un paso más y busca algo que te gustaría hacer y que hasta ahora no te has atrevido, y para lo que estas fortalezas te serían de ayuda.

---



## **Lectura: GUÍA PARA DESTRUIR CERTEZAS**

**Por Andrés Pascual, del libro "Incertidumbre Positiva" (Espasa, 2020)**

Algunas certezas nos han sido inoculadas por el sistema para sostenerse a sí mismo. Sirven para deshumanizar, como si fuéramos robots susceptibles de una programación de serie. Un ejemplo: «los seres humanos se dividen en razas». Falso. El color de la piel o la forma más o menos rasgada de los ojos vienen determinados por un escasísimo puñado de letras no coincidentes de ADN, mientras que todas las etnias del planeta, desde las que surcan Laponia en trineo hasta las que observan desde la espesura en las riberas del río Congo, contamos con miles de millones de letras idénticas.

Otras veces es nuestro propio cerebro quien genera (falsas) certezas. ¿Por qué hace eso? Para protegernos.

Si eres el director comercial de tu empresa y has tratado de vender sin éxito un nuevo producto a dos potenciales clientes, cuando vayas a reunirte con un tercero, tu cerebro infectado de incertidumbre te dirá que el producto es defectuoso. «En momentos de crisis no hay cabida para un producto como el mío», oirás dentro de tu cabeza. Con esta (falsa) certeza tu cerebro te estará protegiendo frente a una nueva frustración y te evitará el tener que asumir la responsabilidad tras lo que ya se anticipa como un nuevo fracaso.

¿Cómo podemos destruir estas falsas certezas, autogeneradas para protegernos en momentos de incertidumbre pero que lo único que consiguen es limitarnos aún más? Te propongo la siguiente guía:

1.- Identifica la certeza. Primero de todo, sé sincero contigo mismo. Observa no solo cuál es la certeza que te bloquea, sino también cómo afecta a tu estado emocional. Siguiendo con el ejemplo, el pensar que «en momentos de crisis no hay cabida para un producto como el mío» tal vez te exonere de responsabilidad, pero al mismo tiempo te provocará frustración por el trabajo desarrollado, decepción, apatía, impotencia o falta de confianza en tu compañía.

2.- No la juzgues. Límitate a analizarla y a delimitarla. Que sientas esa frustración no es ni bueno ni malo, sino una consecuencia derivada de las circunstancias.

3.- Encuentra el origen. Analiza paso por paso lo ocurrido, ya que tal vez la realidad no sea como te la cuenta tu cerebro. Tal vez utilizaste una estrategia de comunicación inadecuada al explicar las bondades del producto, o los potenciales clientes no tenían su mejor día.

4.- No te compares. Tu certeza es tuya, ha surgido en un momento concreto personal y coyuntural espacio-temporal diferente al del resto, por mucho que creas que tu competencia se encuentra en las mismas circunstancias o que todos piensan como tú.

5.- Cuida el lenguaje. Evita las falacias que generan algunas palabras absolutas como pueden ser nunca, siempre, todos o nadie. «Dos gestiones infructuosas» no es lo mismo

que «todos rechazan el producto», «siempre lo echan para atrás», o «nadie lo comprará nunca».

6.- Extrae el beneficio. Al ser la certeza algo que tu propio cerebro ha construido como mecanismo de autodefensa, has de pensar que algo bueno traerá consigo. Así pues, antes de destruirla, detecta qué es. Por ejemplo, aun no siendo cierto de forma absoluta que «en momentos de crisis no hay cabida para un producto como el mío», tu cerebro te está llamando la atención sobre que en una temporada menos complicada el producto sí que podría tener salida, por lo que deberías concentrarte en comprobar si ha habido algún tipo de cliente concreto que haya sufrido menos el azote de la crisis y que pueda permitirse lo que fabricas.

7.- Sustitúyela. Genera pensamientos sustitutorios como podrían ser: «se trata de buscar a alguien que necesita lo que ofrezco», «puedo terminar colocándolo al igual que lo he hecho con productos anteriores» o «quizá haya de cambiar algún detalle para hacerlo irresistible».

## IMÁN DE OPORTUNIDADES MATERIAL COMPLEMENTARIO

### SEMANA 1 – SESIÓN 3

#### **Lectura: MIEDO A LA PÉRDIDA**

**Por Andrés Pascual, del libro “Incertidumbre Positiva” (Espasa, 2020)**

Hace años hice dos viajes de documentación a Madagascar. Es una isla diferente a todo, con doscientas mil especies endémicas y habitada únicamente desde los tiempos de Cristo, cuando sus primeros pobladores llegaron desde Borneo en rudimentarios botes. Imagínalos cruzando a remo el Océano Índico, una hazaña que culminaron gracias a la libertad que les sacó de su zona de confort en Indonesia para explorar nuevos territorios. Hoy, sin desmerecer una acción tan inspiradora, quiero fijarme en otro navegante de ese país que el escritor Daniel Dafoe —autor de Robinson Crusoe— dio a conocer en un impresionante ensayo sobre piratería: el capitán Misson.

Se dice que cerca de la costa norte de Madagascar, en mitad de una bahía tan cristalina y verde que recibe el nombre de Mar de Esmeralda, había una pequeña isla en la que este pirata fundó una república llamada Libertalia, una especie de Utopía de Tomás Moro. Misson se enfrentaba a barcos negreros mucho mayores que el suyo para liberar a los esclavos y siempre salía victorioso. ¿Cuál era su secreto? No tener miedo. ¿Y cómo lograba no tenerlo? Gracias a un pequeño ritual. Cada mañana se contemplaba a sí mismo reflejado en las aguas de la bahía y repetía una frase que consideraba su mayor tesoro: «Nada es para siempre».

El mensaje del pirata es claro: todos nuestros miedos surgen de la amenaza de perder lo que hemos conseguido en el pasado (bienes materiales, relaciones personales, estatus, capital, una cartera de clientes...). Vamos acumulando cosas y, en lugar de convertirnos en seres más plenos, nos volvemos cada vez más cobardes y vulnerables al cambio. Pensamos que si dejamos escapar lo más mínimo de lo que atesoramos en el interior de nuestro puño cerrado, todo lo demás también se vendrá abajo, cuando la realidad es la contraria:

Para tener agua, hay que dejarla correr.

Por eso Misson repartía sus capturas entre sus compañeros de Libertalia, para no poseer nada y no volverse temeroso. Dios me libre, no voy a recomendarte que repartas tus bienes con el vecino; pero sí que, antes de lanzarte a abordar el mundo, te mires por la mañana en el espejo del baño como si fueran las aguas del Mar de Esmeralda y, no dejándote bloquear por el miedo a la incertidumbre, repitas las palabras del pirata: «Nada es para siempre».

Tal vez estés pensando: ¿Cómo puedes decirme eso? ¡Tanto en mi casa como en mi negocio me ha costado muchísimo conseguir lo que tengo! Lo sé bien, porque a mí también me ha costado labrarme una carrera. No se trata de no valorar lo que poseemos, sino de no permitir que aquello que hemos conseguido en el pasado nos impida adaptarnos a las circunstancias del presente y fluir con ese cambio constante que es la única vía posible al éxito.

## Miedo a la pérdida

Para comprobar que todos nuestros miedos son, realmente, miedo a la pérdida, basta con analizar los cinco miedos básicos establecidos por el doctor en psicología Karl Albrecht. Todos ellos, un mismo monstruo con diferentes caras al que la incertidumbre se encarga de alimentar:

1. Miedo a la muerte. De él se derivan muchos terrores cotidianos. ¿Por qué necesitas tomar un calmante cada vez que subes a un avión? Será porque tengo miedo a los aviones... No. Porque tienes miedo a perder tu vida.

2. Miedo a perder autonomía. Más abiertamente a perder tu libertad personal. Suele presentarse en forma de pánico al compromiso, por aquello de no perder ni un centímetro cuadrado de nuestro limitado espacio. Aquí mando yo, caiga quien caiga... y con esa actitud quien suele caer soy yo mismo.

3. Miedo a la soledad. Qué paradoja, se trata de un miedo completamente opuesto al anterior, ya que a quien temes perder ahora es al otro. De aquí surgen los celos, la envidia... Conviene recordar que no es lo mismo estar solo que sentirse solo.

4. Miedo a la mutilación. Durante mucho tiempo este miedo me afectaba personalmente. En mis primeras novelas siempre salía algún personaje que había perdido dedos de la mano: un lama tibetano que se los corta para que no se le gangrenen por congelación, un violinista de la corte del rey Sol que sufre un ajuste de cuentas... Supongo que algo tendría que ver el hecho de que he tocado el piano desde niño. Aunque lo más curioso es que si sentía miedo a que me pasara algo en las manos, era por el ingente trabajo que llevaba detrás, con todos aquellos ejercicios y ensayos, más que por lo que pudiera quedarme por tocar en adelante. En otras palabras, miedo absurdo a perder parte de un pasado que ya no existe.

5. Miedo a que nuestro ego se vea dañado. En esta categoría está, por ejemplo, el miedo que provoca el tener que hablar en público. Mucha gente se queda en blanco porque solo pueden centrarse en lo que su audiencia estará pensando de él o ella, temiendo que la intervención les haga quedar mal y pierdan autoridad, estatus... Es un miedo como el de la mutilación, salvo que este se refiere a perder trocitos de ese otro yo de humo que solemos cuidar mucho más que al de carne y hueso. Ese otro yo que se alimenta del pasado y se aferra a nuestra espalda como una lapa de mil kilos que nos impide avanzar y fluir y volar en el presente.

No permitas que el miedo a la pérdida de lo que conseguiste en el pasado te impida vivir el presente y construir tu propio futuro.

**IMÁN DE OPORTUNIDADES  
MATERIAL COMPLEMENTARIO**

**SEMANA 1 – SESIÓN 4**

**Ejercicio: Protocolo para salir de la trampa de la profecía autocumplida.**

1.- Observa los pensamientos que te surjan cuando te enfrentes a cualquier situación de este tipo y escríbelos. Por ejemplo: “no soy capaz de hacerme oír en una reunión con personas que siempre saben más que yo”.

---

---

2.- Analiza las palabras exactas que has utilizado para describirlos. Por ejemplo “siempre”.

---

---

3.- Pregúntate si hay algún motivo real que te lleve a esa anticipación negativa. ¿De verdad tiene algún sentido que pienses que todo el mundo siempre sabe más que tú?

---

---

4.- Apunta las pruebas que tengas para justificar esos pensamientos. ¿Cuántas veces te ha ocurrido? Cuando dices siempre, ¿quieres decir una vez, dos veces?

---

---

5.- Sustituye esos pensamientos negativos por otros positivos que estén fundados en pruebas reales. Por ejemplo: Yo estoy suficientemente preparado sobre este punto concreto, por lo que puedo dar mi opinión personal que, mejor o peor, será única y aportará una nueva visión.

---

---



6.- Genera un plan de acción para evitar que vuelva a ocurrir. ¿Qué herramientas concretas necesito para ser escuchado? Tal vez mejorar mi voz, saber contar una buena historia... Y preocúpate de practicarlas según te iremos explicando en las próximas sesiones.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---