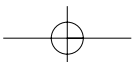
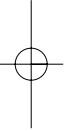
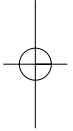
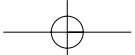
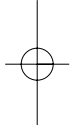
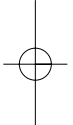


EL MEJOR SWING





Gay Hendricks

El mejor swing

Los secretos del golf para mejorar
tu vida y tu carrera profesional

E M P R E S A A C T I V A

Argentina - Chile - Colombia - España
Estados Unidos - México - Uruguay - Venezuela

Título original: *Conscious Golf*
Editor original: Rodale, Pennsylvania.
Traducción: Sergio Bulat

Reservados todos los derechos. Queda rigurosamente prohibida, sin la autorización escrita de los titulares del *Copyright*, bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción parcial o total de esta obra por cualquier medio o procedimiento, incluidos la reprografía y el tratamiento informático, así como la distribución de ejemplares mediante alquiler o préstamo públicos.

© 2003 by Gay Hendricks
Published by arrangement with Rodale Inc., Emmaus, PA, USA
© 2004 by Ediciones Urano, S. A.
Aribau, 142, pral. - 08036 Barcelona
www.empresaactiva.com
www.edicionesurano.com

ISBN: 84-95787-54-7
Depósito legal: B - 1.637 - 2004

Fotocomposición: Ediciones Urano, S. A.
Impreso por Romanyà Valls, S. A. - Verdaguer, 1 - 08786 Capellades
(Barcelona)

Impreso en España - *Printed in Spain*

Índice

CAPÍTULO I

Tres secretos que no deben guardarse 9

CAPÍTULO II

El Primer secreto 29

SESIÓN DE PRÁCTICA

Incorporar al juego el Primer secreto 55

CAPÍTULO III

El Segundo secreto 89

SESIÓN DE PRÁCTICA

Incorporar al juego el Segundo secreto 96

CAPÍTULO IV

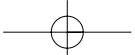
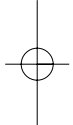
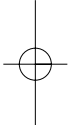
El Último secreto 113

SESIÓN DE PRÁCTICA

Incorporar al juego el Último secreto 128

CAPÍTULO V

La calle: una salida bendita 133



1

Tres secretos que no deben guardarse

Nunca he sido bueno para ocultar mis sentimientos, así que iré directamente al grano.

El golf es el mejor de todos los juegos y los golfistas son las personas más afortunadas del mundo. Si juegas al golf, cuentas con la bendición de tener los dones más refinados: caminar rodeado de belleza, disfrutar de buena compañía, y descubrir la verdadera esencia de la vida con cada *swing* que realizas.

¿Qué más se puede pedir de un deporte?

Enraizado en el corazón de este juego se encuentra algo vasto e ilimitado, pero también práctico. En especial, el golf es el lugar perfecto para practicar y aprender a manejar los tres secretos del éxito tanto en la vida como en los negocios. Al aprender los tres secretos del golf jugado conscientemente, puedes mejorar tu juego, tus negocios y tu vida, ¡todo al mismo tiempo! Habiendo trabajado con cerca de mil ejecutivos durante los últimos treinta años, mis colegas y yo hemos descubierto que las jugadas maestras del golf, de los negocios y de la vida son exactamente las mismas.

Considero estas tres jugadas maestras como las habilidades fundamentales del buen golf, de los buenos negocios

EL MEJOR SWING

y del saber vivir. Si comprendes cómo aplicar estas tres destrezas, aprenderás a recorrer el camino de la vida con integridad, entusiasmo y mucho éxito.

En este libro hago una clara distinción entre las tres jugadas maestras básicamente por una cuestión de mejor comprensión. Luego de enseñarlas a miles de personas, he descubierto que ayuda mucho separarlas en distintos componentes. Sucede igual que con los primeros ejercicios para aprender a conducir un coche, donde es conveniente ir poco a poco, repitiendo separadamente cada movimiento (como podría ser pisar el pedal del freno una y otra vez). Finalmente conducirás, acelerarás y frenarás como parte de un solo movimiento automático. Lo mismo ocurre con los tres secretos del golf jugado conscientemente. Cuando debas enfrentarte al mundo real del golf (de los negocios o de la vida), encontrarás que los tres movimientos los haces conjuntamente. Mi deseo es que las tres jugadas maestras se conviertan en un único y suave movimiento automático, ya sea que estés pegándole a una bola de golf o conduciendo una difícil negociación.

**La mejor manera de aprender
acerca de la vida y los negocios**

El golf nos proporciona dos regalos en uno: discernimiento y trascendencia. Mientras recorremos el campo de golf revelamos quiénes somos. Juega tan sólo un hoyo con tres extraños y podrás discernir inmediatamente si tendrías una cena, harías negocios con ellos o les prestarías tu coche. No obstante, el golf nos brinda muchas más cosas: con cada *swing* (balanceo)* del palo tenemos la posibilidad de elevarnos a nuevas alturas, hacia la persona en la cual deseamos convertirnos.

No me percaté de todo esto hasta que cumplí los cua-

* Véase nota aclaratoria del inicio del capítulo 3 (*N. del E.*)

Tres secretos que no deben guardarse

renta años. De hecho, hace poco que he modificado mis actitudes hacia el golf. De joven me parecía el juego más estúpido que podía existir. Crecí aferrado al béisbol. Mi abuelo era el encargado de mantener el campo de un equipo de la liga menor en un lugar de Florida donde la mayor parte de los grandes conjuntos iban a entrenar en primavera. Como consecuencia, pasé gran parte de mi niñez mirando a los jugadores de béisbol. Para mi joven mente ese era el único deporte que verdaderamente importaba.

En un nivel más inconsciente, creo que mi opinión inicial, contraria al golf, probablemente estuviese basada en sombrías experiencias. Me parecía que era un deporte para «niños ricos», y yo no era uno de ellos. Asimismo, también veía que los niños jugaban al golf con sus padres, y yo carecía de padre (murió al final de la Segunda Guerra Mundial, cuando mi madre estaba embarazada de mí). Esta condición (sin padre y sin ser rico) probablemente hizo que menospreciara el golf de forma tal que no me sentía mal por no poder jugarlo.

En cuanto a ver golf por televisión, ni hablar. Comparado con los deportes que me gustaban, como el béisbol y el fútbol americano, el golf parecía tan interesante como una sesión de cuatro horas mirando cómo se seca la pintura. Además, estaban esos horripilantes pantalones a cuadros que parecían gustarles a todos los golfistas de los años cincuenta. Pensaba que cualquier deporte que la gente jugase con pantalones cuadriculados debía ser mirado con suspicacia. Disfruto mucho de las dulces ironías que las vueltas de la vida suelen brindar, y llegar con esos antecedentes, y convertirme de pronto en un entusiasta promotor de las potencialidades cósmicas del golf es una de ellas.

Más allá de Newton, más allá de Einstein

El juego del golf, como el de la vida, cambia de acuerdo a cómo lo observes. Tal vez estés familiarizado con el princi-

EL MEJOR SWING

pio de indeterminación de Heisenberg. Werner Heisenberg descubrió que el mero acto de la observación de ciertas partículas causaba que éstas se movieran diferentemente. Creo que algo análogo sucede con respecto al golf. Imagina coger un prisma y mirar a través de él a todo lo largo de la calle de un campo de golf hasta la bandera. Si giras el prisma verás una docena de imágenes diferentes. Pon recto el prisma y puede que veas el arco iris.

Veamos ahora la aplicación práctica de la idea que acabo de mencionar: la mayoría de los jugadores no triunfan en el golf, ni en los negocios ni en la vida, porque están jugando desde una perspectiva newtoniana. Utilizan un modelo newtoniano para juegos que han ido mucho más allá de esa limitada visión del mundo. La visión newtoniana es todavía útil en nuestro tiempo, pero sólo si se la sostiene dentro de un contexto más amplio, incluyendo la revolución einsteiniana de hace cien años. Juega un golf einsteiniano y descubrirás nuevos tesoros jamás imaginados. El juego einsteiniano te permitirá disfrutar con cada *swing* de golf, así como con cada cambio o golpe de los negocios y de la vida. Sin embargo, más allá del juego einsteiniano hay una tercera vía, y es aquí donde descubrimos unas posibilidades verdaderamente milagrosas.

Los primeros dos secretos de este libro se corresponden, a grandes rasgos, con los modelos newtonianos y einsteinianos, mientras que el tercer secreto nos traslada al fantástico mundo cuántico de la comprensión infinita (infinitamente práctica).

Déjame explicarlo.

Sir Isaac Newton percibió un universo ordenado que funciona en conformidad con leyes estables (por ejemplo, para cada acción hay una reacción opuesta equivalente). El papel o función que desempeñas determina las reglas de conducta, y hay que recordar que Newton vivía en un tiempo en el que los papeles o funciones que desempeñaban las personas estaban rígidamente establecidos. El golf

Tres secretos que no deben guardarse

comenzó aproximadamente durante los tiempos en los que vivió sir Isaac, en la Gran Bretaña del siglo XVII. Desde cierta distancia, el juego sigue siendo newtoniano. Si nunca has visto jugar al golf y lo observas desde una colina aledaña, podrías explicarlo así: caminando por angostos senderos (calles), la gente le pega a unas bolas con palos, y luego caminan lo más rectilíneamente posible hacia donde fueron a parar. Luego vuelven a pegarle a las bolas. Esta secuencia continúa hasta que la bola desaparece dentro de un agujero. Se trata de una operación lineal gobernada por las confiables e infalibles leyes de la gravedad.

Esta observación te conduciría a una conclusión newtoniana: el golpe perfecto sería el que llevase la bola directamente al hoyo (no habría tantas paradas y vueltas a comenzar a lo largo del camino). Este tipo de pensamiento te llevará a construir mejores palos de golf, *drivers* más largos y *putters* más rectos. El modelo newtoniano ha conducido a muchas innovaciones maravillosas en el equipamiento del golf desde los tiempos de sir Isaac. Lo sé porque me beneficio del desempeño de muchos de ellos. El impresionante equipamiento de hoy en día le permite a los golfistas como yo (es decir, aquellos a los que les han sido negadas las habilidades atléticas naturales) golpear largos *drives* y embocar *putts* tramposos. Si los grandes jugadores del pasado (Bobby Jones, Walter Hagen, Sam Snead) pudiesen renacer y jugar con los palos que suelen utilizar Tiger Woods y Phil Mickelson, podría garantizar que tanto Tiger como Phil sudarían mucho más durante los fines de semana veraniegos.

Así que me sacó el sombrero ante sir Isaac y las millones de horas de trabajo que se han utilizado para mejorar la dimensión física del juego. El problema surge no con el modelo newtoniano, sino cuando éste se convierte en una fijación.

Desde la perspectiva newtoniana diríamos que «existe la posibilidad de pegar un golpe perfecto y nuestro trabajo

EL MEJOR SWING

consiste en conseguirlo»; se podría decir que «existe un ideal y debemos buscar la forma de llegar a él». El problema con esta visión es que la mayoría de las veces ni siquiera nos acercamos al golpe perfecto, ni a tener una vida perfecta, manejar un negocio perfecto o encontrar el amor perfecto. Si nos quedamos atascados en la trampa newtoniana, caeremos constantemente en la brecha que existe entre lo ideal y lo real. Mirando la calle con una visión newtoniana, casi siempre veremos la brecha existente entre el golpe perfecto y el que realmente haremos. Cuando le pegamos a una bola que no se dirige perfectamente hacia el hoyo, nos quedan sólo dos posibles reacciones. Si estamos de buen ánimo, podremos pensar: «Oh, bueno...». Si estamos de mal humor, diremos: «Oh, ****». Una perspectiva newtoniana también nos condena a un bajo rendimiento en los negocios.

Si acudimos a nuestro trabajo diario con una concepción newtoniana, probablemente tengamos un muy mal día. Es muy positivo tener altos estándares acerca de cómo quieres que sean las cosas, y está perfectamente bien que intentes conseguir lo mejor de ti mismo y de los demás. Sin embargo, hay una gran diferencia entre altos estándares y expectativas fijas. Las expectativas fijas surgen del miedo; los altos estándares surgen de la visión y el compromiso. Las personas con altos estándares tienen una visión de lo que es posible y un compromiso sostenido de convertir esa visión en realidad. Cuando nos encerramos en una concepción newtoniana del tipo «¡así es como tienen que ser las cosas!», le hacemos un flaco favor a las posibilidades creativas del momento. En cada circunstancia o en cada acontecimiento existe la posibilidad de un aprendizaje enriquecedor y la de realizar un adelanto innovador, pero esta posibilidad puede florecer en cuestiones reales sólo si la liberamos de las expectativas fijas. En otras palabras, la vida sólo funciona bien si podemos ir más allá del temor a movernos. Cuando estamos dentro de la corriente, pode-

Tres secretos que no deben guardarse

mos conseguir soluciones a problemas que se mueven en el rápido mundo del «Ahora mismo». Cuando estamos gobernados por las expectativas fijas, quedamos limitados a tener que aplicar soluciones del pasado a problemas del presente.

Recuerdo haberme encontrado con este problema por primera vez a los dieciocho años durante un trabajo en el sector de la construcción durante un verano después de mi graduación del colegio secundario. Alrededor de cincuenta operarios estábamos construyendo un puente sobre un río. Era un verano brutalmente caluroso en las junglas centrales de Florida. Estábamos supervisados por un capataz llamado Mike, que tenía ideas absolutamente rígidas acerca de cómo debían hacerse las cosas. El día decisivo que recuerdo, su visión newtoniana colisionó fuertemente con mi perspectiva einsteiniana.

Mi trabajo consistía en sacar el exceso de hormigón que quedaba debajo del borde inferior del puente. La única forma sana y segura de hacerlo era sentarse en el puente con las piernas abiertas colgando e inclinándome entre mis piernas para golpear el hormigón. Estaba haciéndolo bastante rápido hasta que llegó Mike y me ordenó hacerlo arrodillado o de pie. Lo miré y le hice una mueca pensando que estaba bromeando. Al mirar su feroz rostro, supe que no bromeaba. No me había dado cuenta de que al hacer mi tarea de esa forma estaba violando uno de sus más sagrados principios: nunca sentarse en el trabajo.

Le mostré que hacerlo de pie era imposible (nadie podría llegar hasta abajo del puente a no ser que tuviese brazos de casi dos metros y pudiese doblarse como una horquilla). Hacerlo arrodillado no sólo era malo para las rodillas, sino que era peligroso. El puente estaba a una altura de 5,50 metros por sobre el río, era la estación más seca y sólo había un metro de agua (el último trabajador que accidentalmente se había caído fue sacado del río con un hombro roto). Orgullosamente le mostré a Mike el efi-

EL MEJOR SWING

ciente y seguro procedimiento, esperando su aprobación y que me dijera algo así como «Bien, hijo, tú sí que sabes hacerlo...». La realidad fue que su cara enrojeció de furia, escupió el tabaco que estaba mascando y rugió que me levantara e hiciera lo que él me decía. Creo que sus exactas palabras fueron: «Nadie, nunca, se va a sentar en ningún trabajo que yo dirija». Me fulminó con la mirada hasta que me arrodillé y comencé a martillar el hormigón. Se dio la vuelta murmurando algo acerca de «universitarios...», un epíteto que, en su léxico, era sinónimo de «niños de papá». Aun cuando técnicamente todavía yo no era un universitario, no tenía sentido discutir esa nimiedad. Había cometido el error de decirle, cuando me contrató, que sólo trabajaría hasta que comenzara la universidad. Ya había sido etiquetado de por vida.

Usé la técnica de Mike durante una media hora, pero pronto mis rodillas no aguantaron más y estaba cansado de tambalearme en el borde intentando no perder el equilibrio y acabar en el fangoso río. Mike normalmente sólo pasaba una vez cada varias horas, así que decidí volver a mi eficiente técnica habitual, y así lo hice hasta que él volvió antes de lo esperado. Yo estaba tan concentrado en mi martilleo que no lo escuché llegar, pero pronto se hizo notar bramando y simultáneamente dándome una patada con su gran bota de constructor (justo en el sitio en que no quería que me apoyara). Me asustó más de lo que me dolió, pero prácticamente levité unos treinta centímetros por sobre el puente. A continuación tuve que soportar unos quince minutos de un torrente de insultos, mezclando de diferentes y creativas maneras todos sus epítetos favoritos. Luego me despidió. «Quita tu maldito trasero de mi puente» fue la forma en que creo que lo dijo.

Era un manual acerca del choque entre lo fijo y lo que fluye, lo absoluto y lo relativo, lo newtoniano y lo einsteiniano. Es un ejemplo perfecto del defecto fatal del modelo newtoniano: funciona perfectamente hasta el momento en

Tres secretos que no deben guardarse

que no sirve para nada. La visión fija de Mike estaba gobernada por una premisa de hierro: «Nunca sentarse en el trabajo». Hacerlo era una afrenta a la regla moral que debía ser obedecida a toda costa, aun cuando hiciera que el trabajo fuera más difícil, largo y peligroso.

Salí arrastrándome del puente, llevando conmigo el orgullo einsteiniano y las nalgas insumisas hacia mi destino universitario. Volví como pude a mi casa, distante veinte kilómetros, y durante el camino saboreé la dulce ironía del final de la historia. Al ver el coche de mi madre en el aparcamiento de una emisora de radio, me detuve, y mientras la esperaba para volver a casa, me puse a conversar con el gerente de la emisora, quien terminó ofreciéndome un trabajo, a medio tiempo, como pinchadiscos. Disfruté el resto del verano con un mejor salario que en la construcción, y ganando cada uno de esos dólares sentado en una silla.

El juego einsteiniano

Si la visión de Newton parece muy rígida, la de Einstein a veces parece demasiado relativa para poder asirla. Sin embargo, una vez que entiendas a lo que se refería, tanto tu juego de golf como tu vida cambiarán sustancialmente para mejor.

Einstein describió un universo diferente y un papel distinto para nosotros dentro de él. Recuerda el ejemplo que siempre daba: una hora con tu amada parece un minuto, mientras que un minuto sentado sobre una estufa caliente parece que fuese una hora. En otras palabras, la forma en la que vemos la realidad puede cambiar en un abrir y cerrar de ojos, dependiendo de si nos estamos expandiendo o contrayendo respecto a lo observado. La idea einsteiniana verdaderamente excitante es esta: cómo *somos* en el universo afecta a cómo experimentamos la realidad. Esto está en las antípodas de la visión de Newton. En

EL MEJOR SWING

su mundo, cómo es el *universo* afecta a cómo eres tú. Y punto.

La visión de Einstein es mucho más poderosa. Si vas a trabajar con una concepción newtoniana, corres el riesgo de desgastarte con cada interacción. Por ejemplo, estarás tentado a pensar: «Joe no me entregó el informe a tiempo; luego estoy enojado». Trazas de esa forma una conexión directa entre Joe y el enojo, comenzando a partir de la actitud de Joe. Por cada acción hay una reacción opuesta equivalente, dice Newton, y es tentador ver el mundo en términos tan simples. Es una tentación fatal, porque esa no es la forma en la que las cosas funcionan.

En el mundo real, pensar que tu enojo es causado por otras personas no sólo es poco estimulante sino peligroso. Tanto la propia salud como la de los demás pueden verse afectadas negativamente por la mala localización de las emociones. Si uno le da a otro poder sobre las propias emociones, lo pones en control de tu ira, tristeza, miedo y alegría. Si ubicas correctamente tus emociones y la responsabilidad sobre ellas en ti mismo, recuperas el poder y, con él, el control sobre tu vida.

Joe, de hecho, puede no tener nada que ver con tu ira. Ésta puede responder a algo que te ocurrió ayer o cuarenta años antes, y lo de Joe simplemente fue algo que aparentemente pudo ser el origen de esa emoción. He visto la vida de ejecutivos cambiar delante de mis ojos después de comprender este punto. Déjenme darles un ejemplo de un momento que cambió una vida, y probablemente también la salvó. Aunque involucró a sólo un ejecutivo, el efecto repercutió en toda la cultura de la empresa.

Estaba realizando la primera sesión de asesoramiento con el número dos de una de las principales fábricas de ordenadores. El gerente general de la empresa quería que trabajase con Max para evitar su tendencia a encolerizarse y gritar a la gente cuando se enojaba. Aun cuando Max podía explotar y volver enseguida a su estado anterior, los

Tres secretos que no deben guardarse

destinatarios de su ira podían tardar semanas en recuperarse. Trabajé con él en relación con un reciente incidente que tuvo con Bill, el número tres de la empresa.

Primero, le pregunté a Max qué era lo que había causado su ira. Tal como pensé que haría, ubicó el origen de su sentimiento en el lugar equivocado. Así es como fue nuestra conversación:

MAX: *No me trajo la información requerida a la reunión que tuvimos.*

YO: *Así que el hecho de que no te proporcionara la información fue el motivo de tu ira.*

MAX: *Exacto.*

La visión de Max del problema era estrictamente newtoniana (en cuanto entró Bill, Max entró en erupción). Inmediatamente supe qué era lo que debía ser arreglado.

YO: *¿Te gustaría dar un gran paso en la comprensión de tu ira? ¿Un paso que posiblemente sea de mucha utilidad para ti, y también para la empresa?*

MAX: *Seguro.*

Este intercambio es crucial; sin el permiso y el acuerdo de Max no hubiese tenido un punto de apoyo desde el cual ayudarlo. Con su consentimiento y deseo de dar un «gran paso» había sellado su compromiso para conseguir cambiar.

Ahora yo podía hacer mi gran movida para liberarlo de la trampa newtoniana que le impedía haber solucionado un problema hacía mucho tiempo.

YO: *Max, me he dado cuenta cuando hablabas acerca de tu enojo con Bill, que aclaraste tu garganta una y otra vez. Asimismo,*

EL MEJOR SWING

espontáneamente tocaste tu pecho con la mano.
MAX: *No me di cuenta que hacía eso. ¿Qué se supone que significa?*

Por suerte, Max no se puso a la defensiva cuando le hice notar ese comportamiento. Probablemente, debido a ello es que llegó a valer varios cientos de millones de dólares para la empresa: prefería aprender que tener la razón.

YO: *No es una ciencia exacta, pero en general, el lenguaje corporal ayuda a llegar a las verdaderas emociones. La tristeza es una emoción que la mayoría de la gente siente en su garganta y pecho. Asimismo, en general experimenta su ira en las mandíbulas, cuello y espalda. ¿Alguna vez has visto el pelo del lomo de los gatos o perros cuando están furiosos?*

MAX: *Sí.*

YO: *Estamos contruidos de la misma forma. Pero aun cuando hablabas de ira y enojo, tu cuerpo señalaba que algo pasaba en la zona de la tristeza. Si te hubieras tocado el estómago, habría sugerido temor. La mayoría siente su miedo allí (un nudo en el estómago y ese tipo de cosas).*

MAX: *Hmmm. ¿O sea que tal vez estoy triste y no enojado?*

YO: *Compruébalo dentro de ti mismo. ¿Por qué podrías estar triste en tu relación con Bill?*

Max: *Estoy disgustado con él, me desilusiona una y otra vez.*

Cuando dijo la última frase, su voz cambió y cayó a un registro más bajo y suave. Este cambio me indujo a pensar que estaba hablando de algo sucedido en el pasado y no de la situación presente de Bill.

Tres secretos que no deben guardarse

YO: *Y cuando retrocedes en el tiempo, ¿qué más te recuerda?*

MAX: *Mi hijastro. He tenido el mismo sentimiento con él cientos de veces.*

YO: *¿Alguien más?*

MAX (sonriendo con tristeza): *A mí mismo.*

YO: *¿Te sientes triste cuando te desilusionas de ti mismo?*

MAX: *Constantemente.*

YO: *Hagamos una pausa mientras te das cierto espacio para sentir la tristeza acerca de todo esto, en lugar de la ira.*

Continuamos con el análisis durante el siguiente par de horas, pero estos intercambios iniciaron el proceso de curación para Max. Tuvo un profundo impacto en sus relaciones con los altos ejecutivos. En lugar de descargar su ira sobre otras personas, Max comenzó a darse cuenta de que la llevaba consigo a cada reunión, y que era alimentada por un viejo rencor. Max —lo cual dice mucho en su favor—, llegó a hablar abiertamente del tema en una reunión ejecutiva. Les dijo que descargaba su ira porque aún no sabía cómo comunicarse respecto a temas profundos como la desilusión y la tristeza. Les pidió que lo ayudaran no tomando su ira como algo personal.

Aun cuando nunca utilicé los conceptos newtonianos o einsteinianos con Max, su cambio fue un clásico ejemplo del viejo modelo al nuevo. Viendo a través de ojos newtonianos, Max había pensado que el problema era simple: Bill hace enojar a Max. A través de los ojos de Bill el problema era igualmente simple: Max asusta a Bill. El modelo yace en el corazón del problema; la situación no sólo no cambiará mientras utilicen la concepción newtoniana, sino que no podría hacerlo. No hay espacio dentro del modelo para ello. El cambio aparece cuando Max tiene el deseo de terminar con el patrón lineal que va de la conducta de Bill hasta la ira de Max.

EL MEJOR SWING

Afortunadamente, Max tuvo el coraje de bucear más profundamente. Se convirtió en einsteiniano y todo cambió.

Los golfistas newtonianos piensan que es la práctica y el material lo que determina cómo le pegan a la pelota. Los golfistas einsteinianos por supuesto que reconocen la importancia de la práctica y el equipamiento, pero saben que cómo estás interiormente tiene un papel mucho más importante en cómo le pegas a la pelota. Comprender esta idea es un verdadero desafío para muchos de nosotros (sugiere que triunfamos debido a la percepción y la autoevaluación). La gente que adora el enfoque einsteiniano está de acuerdo con Ralph Waldo Emerson en que la vida no examinada no merece ser vivida. Sin embargo, muchos otros se encierran en el juego newtoniano y no se liberan. Se burlan de los jugadores einsteinianos como demasiado místicos. Los golfistas newtonianos prefieren concentrarse en los aspectos físicos del juego. Los fabricantes de equipos de golf adoran a los newtonianos, puesto que ellos compran cada novedad que aparece en el mercado.

Funciona del mismo modo en los negocios. Los newtonianos fijan metas, evalúan gastos y mantienen un ojo en la competencia. Los einsteinianos también hacen esas cosas, pero saben que cómo estén interiormente es el verdadero determinante del éxito del negocio. Han visto el aparentemente milagroso cambio que produce en el negocio modificar sus propios puntos de vista. En algún momento, las cosas serán difíciles, lentas y se bloquearán. Luego, un cambio interno brinda un súbito estado de discernimiento y claridad. Como si se tratara de magia, las cosas comienzan a fluir también fuera de uno. Aparecen los fondos, se aprueba un permiso o suben las acciones. Los newtonianos deben depender del trabajo duro y largas horas para llegar a sus metas. Los einsteinianos trabajan no duramente sino con astucia, y se toman el tiempo estrictamente necesario para conseguir una meta.

Tres secretos que no deben guardarse

La tercera vía

Hay una tercera manera de jugar al golf, pero sólo podemos acceder a ella progresando a través de las etapas newtonianas y einsteinianas de nuestro desarrollo. La tercera forma desbloquea los verdaderos misterios y la sutileza suprema del golf. Esta tercera vía puede llevarnos a lo largo del camino hacia el perfecto golpe de golf y a los secretos supremos de la vida en nuestro espléndido planeta. Esta tercera vía hace que cada momento de la vida sea un genuino clamor, un eterno dar y dar vueltas con el propio cosmos como compañero de baile.

La tercera vía trata de las relaciones.

De las relaciones con la bola, y de muchas otras cosas.

De nuestras relaciones con el universo que nos rodea, incluyendo a nuestros compañeros de viaje. Y de muchas otras cosas.

Trata de aquellos momentos en la vida, el amor, los negocios y el golf, donde las fronteras desaparecen y somos uno con la actividad que estamos desarrollando.

Trata de felices lapsos de tiempo. De aquellos exaltados momentos en los cuales no recuerdas tu *swing* o cómo pegarle a la bola, pero en los que de alguna forma la pelota aparece volando hacia el espacioso cielo. En esos momentos no ves ni escuchas a tus compañeros, pero de cierta manera puedes intuir su camaradería y la consiguiente riqueza de tu vida. En esos momentos sabes que vives en la Tierra, pero sientes la promesa de un hogar eterno más allá de las estrellas.

En esos instantes no existe un mal golpe. Cada bola que golpeamos va exactamente a donde se supone que tiene que ir de acuerdo a cómo le hayamos pegado. El hecho de que nuestros golpes sean buenos o malos es meramente un concepto que hemos inventado para privarnos de disfrutar todo el tiempo. Si estamos suficientemente abiertos al aprendizaje, podemos aprender de cada golpe, de cada

EL MEJOR SWING

momento de la vida. En los negocios, podemos aprender algo de cada trato que hagamos.

No he conseguido hasta ahora un nombre atractivo para esta tercera vía. Realmente desearía poder darle el nombre de un físico que pueda equipararse con Newton y Einstein, pero aún no lo he encontrado. Por ahora simplemente la llamaremos la «tercera vía». Creo que la tercera vía puede conducirnos hacia un mundo más sano. En este nuevo mundo que me imagino, el flujo de las relaciones significa más para nosotros que ninguna otra cosa.

Un mundo más sano

Ninguno de los secretos de este libro debiera ser un secreto. En un mundo más sano, comenzaríamos aprendiendo estas simples cosas en preescolar, y luego las practicaríamos a través del resto de nuestra vida. (Estoy seguro de que todos coincidirán en que todas las escuelas primarias deberían disponer al menos de un campo de golf de nueve hoyos para los estudiantes. Las secundarias, por supuesto, necesitarán uno completo de 18 hoyos. Si las consideraciones presupuestarias son un problema, recomiendo prescindir del departamento de ciencias sociales.)

En mi sistema de educación ideal empezariamos el día con una clase de golf, luego pasaríamos el resto del día aguzando nuestras habilidades para vivir de acuerdo con los principios más importantes. Estudiaríamos los secretos, practicaríamos una hora haciendo *approachs* y *putts*, y luego pasaríamos a materias de menor importancia como la lectura, matemáticas y ciencias sociales. Después del mediodía la escuela cerraría para que los estudiantes pudiesen dar una vuelta al campo antes del anochecer.

Recuerdo haber consumido muchísimas horas memorizando todas esas capitales estatales, especialmente las que se prestan a equivocarse. He llevado conmigo esa información durante más de cuarenta años, y ni una sola

Tres secretos que no deben guardarse

persona me ha preguntado: «¿Gay, sabes cuál es la capital de Montana o de Dakota del Sur?» He estado esperando años la posibilidad de refregarles en la cara «HELENA» o «PIERRE», pero hasta ahora no he tenido la oportunidad de demostrar mi sabiduría archivada por tanto tiempo. Por contraste, hay miles de veces que me hubiese beneficiado con un poco más de práctica de golf.

El golf también podría ser la clave ante el crecimiento de la población carcelaria. Si comparas a los residentes de una penitenciaría con los miembros de un club de campo, encontrarías múltiples similitudes, pero una sola y notable diferencia. El nivel de actividad criminal probablemente sería muy similar, excepto por el hecho de que el valor total de los crímenes de los golfistas sería más grande. Puede que existan otras sutiles diferencias, como el número de tatuajes per cápita, pero puedo virtualmente garantizar que habría una verdadera diferencia entre los dos grupos: la habilidad golfística. Predigo que debe de haber una importante deficiencia de habilidad golfística entre los internos de la penitenciaría. Dicho sencillamente: ¡los prisioneros tendrán *handicap* más altos! Este hecho nos hace plantear una cuestión clave: ¿podría ser que la trayectoria entera de sus vidas hubiese cambiado, para mejor, de haber podido pasar más tiempo en el campo de golf? Nunca lo sabremos, pero lo bueno que tiene el golf es que nunca es tarde para aprender. Mi solución sería la creación de una suerte de Cuerpo de Paz golfístico, un programa por el cual los miembros de los clubes deberían pasar cierto tiempo anualmente enseñando en las campos de golf de las prisiones.

Pero espera, tal vez me estoy dejando llevar.

Volvamos al tema en cuestión, los secretos.

Hay tres.

Cada uno nos enseña cómo efectuar un golpe de golf soberbio.

Cada uno nos enseña cómo vivir una vida de mejor calidad.

EL MEJOR SWING

Cada uno proyecta un haz de luz sobre una faceta diferente del juego.

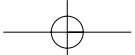
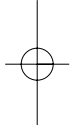
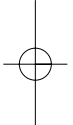
Necesitas saber estos secretos: para jugar mejor al golf, para tener una vida más plena, para ser un mejor hombre de negocios y, claro, para permanecer fuera de la cárcel.

Comencemos.

Tres secretos que no deben guardarse

*Haz cada cosa
tan sencilla como te sea posible,
pero no más sencilla.*

ALBERT EINSTEIN



2

El Primer secreto

Quiero contarte cuál es el Primer secreto necesario para pegar un soberbio golpe de golf. Garantizo que pegarás mejores golpes una vez que hayas comprendido el secreto. Pero esa es sólo una pequeña parte de su poder. El secreto tiene enorme importancia sobre la forma en la que vivimos nuestra vida y manejamos nuestros negocios. Una vez que entiendas el Primer secreto, tendrás un extraordinario poder en tus manos. Se lo he enseñado a miles de personas, y nunca ha habido uno que haya regresado y me haya dicho que no funcionó. Es así de poderoso.

Tengo planeado ocupar cerca de la mitad del libro trabajando con el Primer secreto. Si lo comprendes en profundidad (alma y corazón, estómago y huesos), descubrirás que el Segundo y Tercer secretos son deliciosamente sensibles y fáciles de aprender.

Déjame contarte acerca del momento decisivo del descubrimiento que cambió mi vida.

Hasta ese día mágico, había conseguido casi todo lo que deseaba, excepto que no parecía ser capaz de pegar un buen y adecuado golpe de golf. Esa pequeña nimiedad me había estado irritando durante años.

He sido bendecido en casi todos los otros terrenos de la vida. Mi mujer, Katie, y yo hemos disfrutado de más de 20 años de matrimonio. He hecho suficiente dinero antes de

EL MEJOR SWING

llegar a los cincuenta como para no tener que trabajar a no ser que lo desee. Mis hijos ya han crecido, y además tenía una serie de proyectos interesantes dentro de mis comunidades civil y religiosa. Desde casi cualquier ángulo, parecía que lo había conseguido todo, salvo que no podía pegarle a una bola de golf con una consistencia satisfactoria.

Algunos llamarían a eso un problema trivial. Es posible que coincida con ellos, pero aun así me irritaba.

Estaba de clases hasta la coronilla. Tenía el mejor equipamiento posible, incluso había sido convencido de comprar uno de esos «increíbles y novedosos productos de golf que le cambiarán la vida» que aparecen en la publicidad nocturna de televisión. Aunque no lo creas, hasta me compré un coche Infinity Q45 en parte porque venía con un juego de palos Big Bertha como incentivo. Aun con un gran juego de palos, no lograba realizar grandes progresos como golfista.

Tenía muchas cosas a las cuales achacarles mi fracaso. Ante todo, claramente no soy un atleta natural. Siendo niño, era casi siempre el último en ser escogido en los equipos, sin importar cuál fuese el deporte que se practicaba en el vecindario. Otro problema era que mi ojo izquierdo tenía una visión 20/20, mientras que el derecho tenía una visión 20/80. Esta diferencia ocasionaba que mi percepción de la profundidad fuese un poco errática. Tenía grandes dificultades para saber dónde terminaba la bola y dónde comenzaba el suelo, lo que hacía, para mi vergüenza, que algunas veces arrancara grandes porciones de terreno. (Hace poco me han operado con rayo láser y corregido la visión de mi ojo derecho, con lo cual le pego un poco mejor a la bola.)

El golf es una de esas actividades, como el esquí, que desearía haber comenzado a practicar desde niño. Sin embargo, no comencé a jugar hasta que tuve cuarenta años. También es un juego que reclama práctica continuada, y yo nunca puedo jugarlo más de una vez a la semana.

El Primer secreto

Así que tenía suficientes excusas para disculpar mis problemas en el golf. Pero, como probablemente habrás descubierto, no da muchas satisfacciones el simple hecho de tener excusas. Sin duda no es comparable con la alegría del éxito. Yo quería ser capaz de pegarle bien a una bola de golf, pero nada de lo que intentaba parecía funcionar.

El punto de inflexión

Luego apareció la magia...

Tuve un momento de iluminación (uno de esos segundos de inspiración que lo cambian todo). Un fin de semana, por la mañana, me encontraba solo, lanzando bolas en un campo de entrenamiento, cuando descubrí el Primer secreto. Pegué aproximadamente diez golpes con mi *driver*, y ninguna de las bolas fue a donde yo quería que fueran. Luego preparé una bola y pegué uno de esos horribles golpes contra la tierra que algunos llaman «quema gusanos», que hacen que enseguida te des la vuelta para ver si alguien está mirando. Me detuve un rato y pensé: «¿qué será lo que estoy haciendo mal? ¿Estoy dejando de darme cuenta de alguna cosa?» De pronto el mundo pareció detenerse (todo estaba quieto y silencioso). Tan plácidamente como una pluma descendiendo flotando en el aire, una idea se fue formando en mi cabeza.

En ese momento de discernimiento me di cuenta de que había algo que siempre hacía y que me había permitido tener éxito en los demás aspectos de mi vida, pero que no hacía cuando intentaba pegarle a una bola de golf. Había un principio crucial que practicaba escrupulosamente en los negocios, en el matrimonio y en la crianza de los niños, pero que no practicaba cuando jugaba al golf.

De pronto me percaté de que si no lo hacía en el golf, no había razones para esperar tener éxito. ¡Con razón no lo había logrado!

EL MEJOR SWING

Antes del descubrimiento le había pegado a diez bolas, de una canasta de cincuenta, y las desparramé por todos lados. Luego de percatarme del Primer secreto, *di cuarenta golpes sólidos al hilo*. No importaba qué palo cogía, pegaba un golpe satisfactorio tras otro.

Ha sido así desde entonces. Mis vueltas han bajado una docena de golpes. Por supuesto que no estoy en condiciones de salir a jugar el Senior Tour, pero estoy haciéndolo mucho mejor de lo que nunca he soñado. Tampoco es a causa de que haya practicado más. Todavía juego un promedio de una vez por semana. ¡Pero la diferencia es impresionante! Una cosa es, por supuesto, el placer de llenar libretas con números más bajos en ellas. Es maravilloso y estoy orgulloso de ello, pero el verdadero milagro para mí es la diversión con la que juego ahora. Siempre lo pasé bien jugando al golf, pero también sentía mucha frustración. Ahora la frustración ha desaparecido, es pura alegría.

Lo bueno del Primer secreto es que puedes aplicarlo a cualquier área de tu vida. Te mostraré cómo pegar mejor que nunca un golpe de golf, pero también te enseñaré cómo tener más éxito en los negocios y en la vida en general. El mismo secreto se aplica también a las actividades de dirección.

Hay un cuento que relata la historia de un estudioso que va a visitar a un maestro zen para conocer los secretos de su arte. El estudiante comienza preguntándole acerca de los libros que ha leído, de los artículos que ha escrito, cuánto ha estudiado y otras preguntas por el estilo. Finalmente, el maestro zen le pregunta si desea una taza de té. El estudioso dice que sí, y el maestro comienza a servir el té, y sigue haciéndolo después de que la taza se ha llenado, desparramando el té por todos lados. El estudioso, enojado, le dice: «¿Qué está haciendo? ¿No ve que la taza ya está llena?» El maestro entonces le contesta: «Por eso no puedo enseñarte el zen, tu cabeza está tan llena de concep-

El Primer secreto

tos que no necesitas más. Vacía tu taza y tal vez aprendas algo».

Con ese espíritu, vaciemos nuestras tazas y aprendamos el Primer secreto.

Si es posible, me gustaría que levantes un palo de golf ahora mismo y lo sostengas con las manos. No tiene importancia si estás en la sala de estar de tu casa, en el campo de golf o donde sea. Deseo que estés sosteniendo un palo por un momento, si te es posible.

¿Tienes uno en las manos? Bueno, confío en que lo tengas.

Por ahora, deseo que por un momento te olvides de todos los consejos y enseñanzas que has recibido respecto al golf. Despréndete de cada concepto y sabiduría que hayas adquirido en cada libro que hayas leído. Deja, por ahora, todo de lado. Siempre puedes volver atrás y recogerlo, pero quiero que llegues al Primer secreto con una mente abierta, libre y ordenada. Es importante.

Si alguna vez has escuchado la sugerencia de visualizar el lugar adonde quieres que se dirija la bola, olvídale. No es que sea un consejo bueno o malo (es tan sólo algo que has escuchado antes), apártalo de tu mente por ahora.

Si alguna vez escuchaste decir: «Mantén la vista sobre la bola» o «No levantes la cabeza», olvídale. Déjalo de lado.

Si alguna vez te han enseñado la forma perfecta de empuñar el palo, también olvídale. Una vez que hayas aprendido el Primer secreto podrás utilizar la forma usada en el béisbol, la estándar del golf, o crear una propia. De cualquier manera que lo hagas, obtendrás un buen tiro.

Si piensas que un tipo de palo es mejor que otro, cambia de forma de pensar. Si aprendes el Primer secreto, podrás entrar a ciegas a una tienda de golf hasta que encuentres cualquier palo, luego salir y pegar buenos golpes con él.

Olvídate de todo, ponlo a un lado; siempre podrás volver a por ellos si lo deseas.

EL MEJOR SWING

Para simbolizar que estás dejando de lado todos esos conceptos, quiero que dejes que el palo que tienes en las manos se caiga.

Suelta el palo para simbolizar que estás vaciando tu mente. Prepárate para algo nuevo. Si estás sosteniendo un palo imaginario, suéltalo y prepárate para algo nuevo.

Cuando estés listo para aprender el Primer secreto, coge el palo de golf. Si es posible, me gustaría que tuvieses un palo en las manos cuando aprendieses el secreto.

¿Lo tienes en las manos? Confío en que sí.

Imagina que estás a punto de pegarle con tu *driver* a la bola de golf que está ubicada en el *tee*. A lo lejos puedes ver la bandera que marca el hoyo que es hacia donde finalmente quieres que llegue la bola. Ahora, empuñando el palo con tu propia forma de hacerlo, imagínate mirando la bola que tienes abajo.

Comprueba que la bola imaginaria esté en el *tee* imaginario y prepárate para hacer un *swing* con tu palo verdadero para golpear la bola imaginaria. Dentro de un momento te pediré que hagas un movimiento a cámara lenta hacia la bola imaginaria.

Concéntrate en la bola imaginaria mientras levantas el palo para hacer el *swing*. Ahora comienza a bajar lentamente el palo. Todavía estás mirando fijamente la bola, mientras el palo se acerca a ella. Ahora el palo le pega a la bola imaginaria, que ya no está sobre el *tee*.

Cuando comienzas a realizar el *swing*, naturalmente te gustaría estar concentrándote en la bola, ¿correcto? Por supuesto que tus ojos estarán mirando la bola intensamente, o eso esperamos.

A medida que mueves el palo hacia la bola, justo antes de pegarle, aún deseas que tu atención esté centrada en la bola, ¿no? Por supuesto que sí. Si tu atención se distrae en ese momento, tendremos problemas.

¿Dónde deberías estar mirando justo después de pegarle a la bola? Por una fracción de segundo deberías se-

El Primer secreto

guir mirando al extremo del soporte (*tee*) sobre el cual estaba la bola. Ella ya no está allí, pero si verdaderamente quieres saber si has terminado tu trabajo, todavía desearías estar mirando hacia al *tee* (donde la bola se encontraba hace tan sólo una fracción de segundo). Sólo de esta forma puedes estar seguro de que has completado la tarea esencial: pegarle a la bola. Únicamente centrando la atención en la bola hasta que se haya ido puedes estar seguro de que no has abandonado la misión básica (pegarle a la bola), de forma tal que puedas luego levantar la vista para ver cuál ha sido el resultado. El Primer secreto te cura de los más grandes problemas en el golf: distraer tu atención antes de haber pegado a la bola.

Hasta que no le hayas pegado, ninguna otra cosa importa. El momento posterior al que le has pegado, ya no es tu problema, no hay nada que puedas hacer. La bola irá adonde tenga que ir, y ya no tienes ningún tipo de control sobre ella.

Los grandes golfistas, y los grandes hombres de negocios, le prestan total atención a lo que consideran más importante hasta que saben que ya se ha realizado. Después de ello, lo dejan y concentran su atención en la próxima cuestión que sea la más importante. La única forma de saber que la bola ya ha salido es mirar donde estaba y ver que ya no está. Luego sí, puedes mirar y ver cómo te ha ido con el golpe.

El Primer secreto es este: concentra la atención en el proceso esencial hasta que esté terminado. Concluye el trabajo antes de ponerte a pensar en el resultado. El secreto dice: asegúrate de haber completado una cosa antes de moverte hacia la siguiente.

El Primer secreto también soluciona un gran problema en el resto de tu vida. Para mucha gente el problema más grande que necesitan arreglar es el hábito de dejar que su atención se distraiga de las misiones esenciales antes de completarlas. Una vez tuve una sala con cincuenta perso-

EL MEJOR SWING

nas en un seminario y les mandé realizar una lista con todas las cosas que tenían empezadas y no finalizadas del todo. Aparecieron cientos de tareas, algunas de las cuales se remontaban a varios decenios. Imagina la cantidad de energía que se desperdicia al dejar cosas «no del todo finalizadas». Puedes imaginarte la algarabía que esta actividad generó (sólo mencionar las cuestiones liberó una enorme cantidad de energía reprimida).

El Primer secreto dice: completa aquello que más necesita ser realizado antes de proseguir con otro asunto. Finaliza un proceso esencial antes de continuar con el siguiente proceso esencial. El proceso esencial es el que necesita ser hecho, que es indispensable (la acción que debe emprenderse con anterioridad para que cualquier otra acción tenga sentido).

Mientras tu bola esté en el *tee*, sólo tienes una tarea esencial que importa: pegarle a la bola. Cuando la bola haya abandonado el *tee*, el siguiente proceso esencial es mirar adónde ha ido a parar. Muchas personas dejan el proceso esencial antes de haberlo completado. Levantan la cabeza para ver adónde ha ido la bola antes de haber terminado de golpearla. Si concentras tu atención en cómo lo has hecho antes de terminar tu trabajo, tendrás problemas (dentro y fuera del campo).

El Primer secreto nos dice algo importante acerca del golf, pero también nos da un consejo crucial acerca de los negocios y la vida. En los negocios, tienes que dominar la habilidad de concluir las acciones esenciales. En especial, tienes que concentrarte en completar lo esencial antes de especular con los resultados. Si deseas conocer una poderosa pregunta que puedes hacerte para concentrarte en el negocio de cada día, te recomiendo ésta: ¿he completado impecablemente la tarea esencial que tenía que realizar? En cada situación, sea negocios, golf o en la vida, pregúntate: «¿He hecho todo lo que podía para completar impecablemente la tarea antes de continuar con la siguiente ta-

El Primer secreto

rea?» Si la respuesta es sí, el resultado será bueno; además, aun cuando el resultado no te satisficiera, sabrás que has hecho todo lo que has podido.

Tom Boyer, el gerente general de nuestra Academia de Golf Consciente y Negocios Conscientes, ha trabajado con cientos de ejecutivos y sus respectivas empresas. Su conclusión: «Casi todas las dificultades que veo en el mundo de los negocios provienen de acuerdos poco oscuros, incompletos, ambiguos, palmariamente injustos o que han sido rotos». En otras palabras, las dificultades surgen de la falta de compleción.

Este es un ejemplo de un acuerdo poco claro:

YO: *Vayamos a almorzar mañana.*

TÚ: *¡Genial!, nos vemos mañana.*

Es muy obvio lo que le falta a esta conversación: dónde y cuándo nos vamos a encontrar. Acordamos almorzar juntos (esa parte de la conversación estuvo completa). Sin embargo pasamos por alto la siguiente acción esencial. No puedo contar la cantidad de veces que he visto conflictos en el mundo de los negocios por la falta de acuerdos claros.

Todos los ejemplos de Tom involucran la compleción o la falta de ella. Si un acuerdo no es claro para todos significa simplemente que ha sido comunicado de forma incompleta. Si se rompe un acuerdo, significa que una o varias personas no acabaron de completarlo. Si un acuerdo es palmariamente injusto, significa que la consideración de todas las partes quedó incompleta. (La esclavitud es un ejemplo de acuerdo injusto: no todas las partes tuvieron la oportunidad de dar un consentimiento informado.)

Creo que fue Woody Allen quien dijo que el ochenta por ciento del éxito es «simplemente hacerse ver». Estaba en el camino correcto, pero creo que su número es muy bajo. Probablemente sea cercano al cien por cien. Mirad la

EL MEJOR SWING

empresa Coca-Cola. ¿Son los productos de la compañía mucho mejores que los de la empresa que ocupa el último lugar del negocio de los refrescos? Probablemente no, pero los hombres de la Coca-Cola ciertamente saben cómo mostrarse. Han venido exhibiéndose durante cien años. Y además están y se muestran por todas partes. Años atrás, mientras hacía senderismo por las montañas del Himalaya, me detuve a descansar y admirar el paisaje. Hacía horas que no veía a ningún otro ser humano. De pronto una voz me llamó: «Hola, señor». Una menuda señora salió de una cueva y empezó a hacerme señales.

Pensé que tal vez necesitase ayuda, pero resultó ser una empresaria que a la entrada de la cueva tenía montada su «tienda». La única decoración era un pequeño cajón de madera boca abajo que servía de mostrador, y sobre el cual se encontraba todo su inventario: dos botellas de refrescos, ambas hechas por Coca-Cola. Eso, amigos, es saber mostrarse.

En realidad, casi todos los éxitos consisten en estar y mostrarse. Pero «mostrarse» tiene varios significados: estar donde corresponde a tiempo; realizar lo que uno afirmó que haría; mantener las promesas. Algunas de las personas más talentosas y dotadas que he conocido en mi vida han fracasado en obtener éxito y felicidad debido a que no se mostraban como personas de confianza.

Hay también algo importante acerca de mostrarse (es a menudo la única cosa sobre la cual tenemos control). A pesar de que tenemos el control acerca de si actuamos con integridad, no hay garantía de que ello nos recompensará con integridad desde el otro lado. También tenemos control sobre si decimos la verdad íntegra, pero no tenemos ninguna garantía de que la gente agradecerá esa verdad o la apreciará mediante una honestidad mutua.

Los resultados de nuestras acciones raramente pueden ser controlados. En ningún lugar esto es tan exasperantemente evidente como en el campo de golf. Incluso si pegas

El Primer secreto

un hermoso y largo *drive*, un gran pájaro hambriento con un retorcido sentido del humor podría hacer desaparecer tu bola. Una vez vi un *drive* magnífico (afortunadamente, no el mío) volar casi trescientos metros sobre la calle, para caer y desaparecer en un hoyo recién hecho por un topo. En el golf, la bola casi nunca va a parar exactamente donde querríamos que lo hiciera. Es esta falta de predictibilidad lo que hace al golf, al igual que los negocios y la vida, tan fascinantes. Todo lo que podemos hacer es realizar nuestra parte del juego de la forma más impecable que podamos.

El místico práctico

Déjame ponerme dos sombreros a la vez: el del señor Absolutamente Práctico y el del señor Enteramente Místico. Permíteme explicar el Primer secreto en términos que son tan prácticos como para utilizarlos en el trabajo hoy, y tan místicos como para contemplarlos eternamente. Durante el *swing*, concentra la atención en la bola y mantente enfocado hasta que haya desaparecido de allí. Hay una sola forma de saber que uno no ha cambiado su atención con anterioridad al golpe: durante una fracción de segundo debes ver dónde se encontraba la bola. Si golpeas con la bola en un *tee*, debes ver la parte superior de éste después de que la bola se haya ido. Si golpeas con la bola en el pasto, deberás ver el lugar donde estaba la bola una fracción de segundo antes de que desaparezca.

El secreto: mira la bola hasta que ya no esté.

Mantente concentrado en la meta más esencial (mantener la relación con la bola) hasta que estés absolutamente seguro de que has concluido esta primera etapa de forma impecable. La única forma de medir tu éxito es con tus propios ojos. Si tus ojos miran hacia donde estaba la bola, has triunfado. Entonces, y sólo entonces, es tiempo de proseguir con tu nueva meta.

EL MEJOR SWING

La siguiente acción esencial

En el golf, la siguiente meta después de golpear la pelota es localizarla. Ver adónde fue la bola es esencial. Cómo nos *sentimos* acerca del lugar adonde fue a parar la bola, no lo es. Aun cuando muchas personas invocan el nombre de Dios justo después de pegarle a la bola (y a menudo no con un tono reverente), puedo virtualmente garantizar que a las deidades no les interesa adónde va a parar. Ya han hecho su tarea esencial creándonos a nosotros, a la tierra que está bajo nuestros pies y a las nubes sobre nuestras cabezas. Además, los dioses nos han dejado un don eterno que hace más fácil localizar la bola. Se llama gravedad, y sin su permanente acción, las bolas serían mucho más difíciles de localizar. Sin gravedad, nuestras cabezas estarían aún más en las nubes de lo que están, y sólo el Señor sabe dónde estarían nuestras bolas de golf.

El primer error fundamental, y el más grande, en el golf es mirar adónde fue la bola antes de terminar de pegarle. El error fundamental más grande en la vida es no terminar totalmente una cosa antes de comenzar otra, o prestar atención a los resultados. No importa si estamos haciendo algo que parece trivial o que parece importante (el mismo secreto se aplica en la gerencia). La gente deja las conversaciones antes de terminarlas (y esta falta de compleción, invariablemente, tiene un coste algo más tarde). La gente se aleja de proyectos, grandes o pequeños, antes de terminarlos. Invariablemente alguien paga el precio de dejar algo sin terminar. Nos alejamos de relaciones personales antes de terminar nuestra tarea, sólo para cambiar de socio y repetir los mismos viejos patrones una y otra vez.

Hasta que realmente hayas golpeado la bola, no hay ninguna otra meta importante. El objetivo es tan sólo un lejano agujero en la tierra. Al final, ese hoyo será importante, pero hasta que le pegues a la bola la única meta que importa es hacer un contacto con la bola bien ejecutado.

*El Primer secreto***La diferencia entre las expectativas y la visualización consciente**

Las expectativas son uno de los más grandes obstáculos con que se enfrenta tanto el golfista consciente como el hombre de negocios consciente. La mayoría de nosotros, en algún momento, nos encontramos en situaciones con distintas expectativas cerniéndose sobre el pasado, y estas expectativas nos imposibilitan concentrarnos totalmente en el presente. En mi trabajo con ejecutivos de negocios he descubierto que las expectativas son las responsables de muchas de las oportunidades perdidas y del fracaso de conseguir las metas. La razón es que las expectativas están enraizadas en el miedo y basadas en experiencias pasadas. Si supiéramos eso, no deberíamos tener mucho problema con las expectativas. Sin embargo, el problema es que éstas suelen ser inconscientes.

Déjame poner un ejemplo. Una vez estuve ayudando a un equipo ejecutivo de tres integrantes a trabajar en algunos problemas de comunicación que obstaculizaban un proyecto. Habíamos hecho un progreso sustancial en las dos reuniones previas, pero la tercera reunión viró hacia la zona de desastre antes de que pudiera darme cuenta de cuál era el problema. Cuando llegué a la sala de conferencias para la tercera reunión, encontré que la mesa alrededor de la cual nos sentábamos normalmente se la habían llevado para repararle una pata rota. No le di importancia al asunto, así que puse las cuatro sillas en círculo y me preparé para la reunión. Los primeros dos ejecutivos entraron, se sentaron y comenzaron a intercambiar un breve diálogo. Uno de ellos mencionó la falta de la mesa, y yo repetí la información que me había proporcionado una secretaria, de que la mesa había sido retirada para ser reparada. Volvieron a su conversación, que continuó hasta que llegó el tercer integrante, George.

EL MEJOR SWING

Seguimos con el procedimiento que tenía establecido, pero George parecía hostil, apartado y fuera de lugar. En minutos, el humor de la reunión era peor que el que había antes de comenzar la primera de ellas, y volvieron a discutir cosas que ya habían sido tratadas y resueltas. Después de una desagradable media hora detuve la reunión y traté de llegar al fondo de la flameante tensión. Para abreviar una larga y dulce historia, el problema eran las expectativas de George, enraizadas en el miedo y basadas en experiencias pasadas. Un antiguo consultor, que había trabajado anteriormente, insistía en que todos se sentaran en sillas puestas en círculo, a lo que George despreciativamente llamó encuentros grupales. Él odiaba las forzadas revelaciones de sentimientos que el consultor estaba tratando de realizar, y le dejó un gusto amargo en la boca que retornó en cuanto entró a la sala para nuestra reunión.

Inmediatamente después de ver el círculo de sillas, se imaginó que yo había quitado la mesa y que los iba a forzar a realizar un «encuentro». Sus emociones tomaron el control y sabotearon el buen ambiente que estuvimos creando en las dos sesiones anteriores. La parte destacable es que él no tenía idea de las expectativas y miedos que estaban manejando su conducta hasta que pasamos alrededor de una hora escudriñando por qué el progreso que habíamos hecho se había detenido.

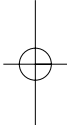
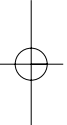
Hay una gran diferencia entre expectativas y visualización. Las expectativas son normalmente inconscientes, basadas en el pasado y enraizadas en el miedo. Cuando te acercas a la bola de golf sobre el *tee*, es posible que tengas la expectativa de que no le vas a pegar bien a la bola. Tal vez acabas de pegar mal a una y no eres capaz de quitarte el miedo de que sea posible que otra vez lo hagas mal. Eso es muy diferente a una visualización consciente acerca de cómo quieres que salga el golpe o adónde quieres que vaya la bola. A muchos golfistas les gusta visualizar el tipo de golpe que quieren realizar y, aunque no soy muy entusias-

El Primer secreto

ta de esa técnica, he visto a muchos golfistas que darían la vida por ella.

Mi reticencia básica al respecto es que la visualización es una cosa más que potencialmente puede distraer y hacer perder la concentración respecto del Primer secreto. Mi oposición filosófica a ella es que te puede alejar del presente y limitar las ricas posibilidades de tu golpe. He descubierto, a través de la dura experiencia, que mis posibilidades de hacer un golpe brillante son mejores cuando concentro toda mi atención en hacer un contacto correcto y permanecer con ese contacto hasta que la bola no esté más allá. Todo lo demás que haga (incluida la visualización) es un posible impedimento a actuar adecuadamente con la bola hasta que se haya ido.

Para la vida

 Apliquemos el mismo principio a la vida: mientras estés haciendo cualquier actividad, mantente concentrado en ella hasta acabarla. Luego pasa a la siguiente. Ese pequeño consejo te cambiará la vida para mejor. Y, de todo corazón, te aconsejo que lo practiques. 

El mismo principio se aplica a cualquier conversación. Si dejamos las conversaciones antes de que estén completas, más tarde pagaremos por su no compleción. Déjame dar un ejemplo que tiene varios niveles de falta de compleción. Supongamos que te debo cien dólares y tú te andas preguntando cuándo te los voy a devolver. Hemos cometido el clásico error de no especificar cuándo te lo tenía que devolver. Un día nos encontramos en la calle y nos detenemos a conversar. Si no te pago, y te marchas sin preguntarme acerca del dinero, dejas que la incompleción se cierne sobre el aire. Si eres listo, dirás: «¿Qué pasa con los cien dólares?» Y hablaremos al respecto hasta que completeemos el asunto. ¿Cómo lo haremos?

La forma más fácil es que te pague en ese momento. Si

EL MEJOR SWING

lo hago, el tema queda completo, al menos en el nivel de la realidad estrictamente física. Ambos podemos llegar a tener sentimientos al respecto, y no estaremos completos en el nivel emocional hasta que hablemos claramente de nuestros sentimientos. Puede que quieras decir: «Estoy molesto por el hecho de que hayas demorado tanto el pago», o «Estoy desilusionado contigo», o «Borra mi número de teléfono de tu agenda». Puede que yo quiera decir: «Lamento haberte desilusionado», o «Me siento avergonzado de no haberte devuelto antes el dinero». Las emociones normalmente permanecen incompletas hasta que abrimos la boca para hablar de ellas claramente con la persona correspondiente.

Si no te pago en ese momento, otra forma de que podamos terminar el tema es acordando cuándo voy a pagar. Si me comprometo a pagar el viernes por la noche, el tema queda completo por ahora. Dependerá finalmente de lo que ocurra el viernes, pero, por ahora, ambos podemos caminar relajados.

A lo largo de mi trabajo de consultoría en empresas, he tenido la oportunidad de pasar incontables horas en compañía de ejecutivos. En las primeras etapas de mi trabajo con los ejecutivos, a menudo paso toda una mañana haciendo lo que llamo «sombreando», es decir, me convierto en la sombra de uno de ellos. Simplemente lo sigo (o la sigo) durante unas horas viendo qué es lo que sucede. No hablo, a no ser que se trate de una rápida explicación con la persona con quien se pone a hablar. En una ocasión muy especial, «sombreé» al gerente general de la empresa durante un par de horas, luego hice lo mismo con el presidente y el vicepresidente. Dediqué el día a tomar nota de los asuntos que iba completando. En otras palabras, estaba evaluando cuántas cosas (incluyendo llamadas, conversaciones y otras comunicaciones) estaban totalmente terminadas, y cuántas tenían algún elemento de incompleción que necesitara de una aclaración posterior.

El Primer secreto

Cuando terminé de sumar los resultados, esto es lo que encontré:

Gerente general: nada incompleto.

Presidente: cuatro asuntos incompletos.

Vicepresidente: catorce.

¿Puedes vislumbrar una tendencia aquí?

Desde la perspectiva del asesoramiento prestado a alrededor de mil ejecutivos en los últimos treinta años, puedo darte una clara respuesta a esa pregunta. Mientras más alto miras en una organización, más personas encontrarás que dejan los asuntos completamente terminados. En el ejemplo anterior, el gerente general debía manejar muchos más asuntos que el presidente, pero los hacía tan grácil e impecablemente como una bailarina de ballet o un torero.

Simplemente no dejaba cabos sueltos. En una ocasión recibió una llamada de un importante agente de Wall Street que le daba información acerca de lo que parecía, al menos para mí, ser un gran problema.

El gerente tomó una decisión, dio una instrucción, colgó y envió un *e-mail* grupal a todas las personas que necesitaban saber lo que había hecho. Luego pasó a una actividad totalmente diferente, que era decidir el regalo para una persona que trabajaba en el departamento de despacho y recepción de la empresa y que se jubilaba. Resultaba claro que este último tema recibía la misma atención que la llamada de Wall Street. Por contraste, mientras «sombreaba» al vicepresidente, observé que tenía que hacer llamadas extras a la gente con la que ya había hablado sólo para decir cosas que se había olvidado de decir anteriormente.

Las preocupaciones son un síntoma directo de cosas incompletas. Cuando me levanto en medio de la noche con preocupaciones que merodean por mi cerebro, la fuente de ellas generalmente son cosas que han quedado incomple-

EL MEJOR SWING

tas. Incluso me tomé la molestia de documentar el tipo de asuntos que han quedado incompletos y que producen preocupaciones tanto nocturnas como diurnas. El número uno en la categoría: cosas que dije que haría y no he realizado. Aun cuando he aprendido a ser un consumado hacedor de listas de cosas «para hacer», asiduamente dejo cosas significativas fuera de la lista. Sin embargo, una parte de mí está alerta, porque a eso de las tres de la mañana mi árbitro interior hace sonar el silbato y me despierto pensando en lo que había olvidado. He aprendido a tener un lápiz y una libreta junto a la cama; así anoto el tema y puedo volver a dormir tranquilo.

Se trata de un problema de energía, no de moralidad

El Primer secreto se refiere a la energía y a la compleción. No se trata, no, de un problema de moralidad. No importa si la compleción es moralmente superior a la falta de ella. El gran problema con los asuntos que quedan incompletos es que restan energía. El gran secreto de la compleción es que libera energía. Concluir totalmente una cosa libera energía creativa que luego puedes utilizar para otra cosa.

Ha sido un gran placer para mí poder pasar un tiempo en presencia de un maestro de los negocios como Michael Dell. También he disfrutado observando detenidamente cómo magníficos golfistas, un Tiger Woods o un Phil Mickelson, le pegan a las bolas. Asimismo he tenido la humillante experiencia de comparar mi *swing* con el de Tiger en un vídeo cuadro por cuadro. Menciono a Michael, Phil y Tiger juntos porque he aprendido la misma cosa al verlos en acción. Todos son maestros de la energía. Cada uno de estos destacados jóvenes utiliza su energía buscando la forma de lograr el máximo impacto.

La última vez que hablé con Michael no tenía el más mínimo interés en el golf. Dudo que Tiger o Phil tengan algún interés en manejar una compañía que tiene treinta mil

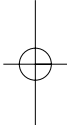
El Primer secreto

empleados. Aun así, todos liberan la máxima energía en cada impacto. Michael es famoso porque nunca participa en una conversación trivial. Nadie me había dicho eso antes de conocerlo, así que lo aprendí a través de una embarazosa experiencia. Primero nos encontramos en el hall cerca de su oficina, y después de presentarme, dije algo acerca del tórrido día de julio que hacía fuera. Me miró extrañado y dijo: «Bueno, estamos dentro». No había ningún indicio de sarcasmo o fastidio; creo que estaba realmente extrañado de por qué una persona que estaba en el refrigerado ambiente del edificio hablaba acerca del calor que hacía en algún otro lugar. Desde entonces he observado con diversión cómo varias personas han tratado de conversar con él acerca del tiempo o de algún evento deportivo. Sonríe diplomáticamente y cambia la conversación hacia algo esencial. Cuando habla, puedes garantizar que vale la pena prestarle atención.

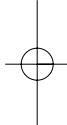
En la comparación de vídeo de mi *swing* con el de Tiger, quedaba claro como el agua por qué él le pegaba a la bola con tal poder y precisión. No hay ninguna pérdida de energía en los puntos cruciales del *swing*. Toda la energía llega a la bola. Además no hay «conversaciones triviales» en ninguno de esos puntos. Un titubeo en la muñeca o un movimiento extraño en lo alto del *swing* es el equivalente en golf a las «conversaciones triviales». Esos innecesarios movimientos hacen perder tiempo y energía y no significan progreso alguno hacia la meta deseada. La próxima vez que veas a Phil o a Tiger pegarle a la bola, mira sus muñecas, codos, hombros y rodillas. No verás a esas partes del cuerpo enfrascarse en ninguna conversación trivial. No hay micromovimientos innecesarios; todo funciona en un armonioso y dulce conjunto. Comparar mi *swing* al de Tiger en el vídeo fue asombroso y decepcionante a la vez. Comparado con el elegante y eficiente movimiento de Tiger, las partes de mi cuerpo parecían estar parloteando en un cóctel.

EL MEJOR SWING

No estoy sugiriendo que debamos eliminar todas las conversaciones triviales de nuestra vida. Cierta cantidad de ellas lubrica las relaciones sociales y hace que la gente se sienta cómoda. Sin embargo, creo que la mayoría de las personas, si fueran honradas consigo mismas, admitiría que desperdician demasiado tiempo y energía en conversaciones ociosas. Si son sinceras, la mayoría de las personas también descubriría que se enreda en conversaciones triviales debido a la no completación de algunas cosas. En otras palabras, cuando tenemos miedo de hablar de lo que realmente es importante, tendemos a ocultar la inquietud por todas las cosas no terminadas con conversaciones o actividades triviales.

Un momento doloroso pero iluminado

Hace algunos años tuve un chispazo de aprendizaje acerca de la completación. Ocurrió mientras caminaba de la sala de estar a la cocina de mi casa. Vi que había un lápiz tirado en el suelo, pero no lo recogí porque estaba apurado para ir a la cocina y prepararme un café. Mientras hacía el café, sin embargo, descubrí que estaba pensando en el lápiz. Luego comencé a pensar que no estaría pensando en el lápiz si lo hubiese recogido cuando lo vi por primera vez. Me di cuenta de que el haber ignorado mi primera observación me había costado energía. Ahora estaba desperdiciando energía pensando en la no completación, cuando podría estar pensando en algo más creativo. Ahora viene el punto clave de ese momento de iluminación: absorbo en los laberintos de mi pensamiento metafísico acerca de la incompleción de las cosas, me apoyé en la cocina y me quemé el pulgar.



Ese momento puede servir como un microscópico documental de los problemas que acarrea la incompleción. Para estar completo, todo lo que tenía que haber hecho era seguir mi pensamiento (hay un lápiz en el suelo). En

El Primer secreto

lugar de ello, omití la acción y llevé esa falta de completación conmigo a la cocina. Allí, la incompleción me hizo pensar respecto a haber dejado tirado el lápiz. La consiguiente especulación me llevó a un encuentro (afortunadamente no grave) con la realidad física. ¿Por qué? Porque no estaba presente con lo que realmente estaba pasando. Estaba preparándome un café en la cocina mientras mi mente estaba en la sala recogiendo el lápiz. En la guerra entre el mundo físico y nosotros, apuesta siempre tu dinero a la realidad física.

He aquí mi consejo a todos nosotros. Si estás caminando por la sala y ves un lápiz caído sobre el suelo, consigue la completación ahí mismo. Recógelo. No importa quién lo dejó allí, o por qué, o si debieras regresar y recogerlo. Si lo ves y no lo recoges dejas detrás algo sin completar y eso te resta energía.

¿Cómo determinamos cuál es la acción esencial que debemos seguir en un determinado momento? Es siempre la acción que presenta el proyecto de más alta prioridad para la completación. Si un incendio surge en nuestra cocina cuando se me cae el lápiz, el proyecto de más alta prioridad será apagar el fuego, no recoger el lápiz. En el contexto de un incendio, un lápiz caído (incluyendo la posibilidad de que alguien lo pueda pisar) no es una acción esencial.

Piensa en todas las interacciones diarias de un negocio de este mismo modo simple. Cada conversación, cada papel que miras, cada pequeño lugar sobre el cual centras tu atención: cada uno de esos momentos tiene una siguiente acción esencial que conducirá a la completación. A veces la siguiente acción es difícil de hacer para nosotros, pero es siempre simple y directa. Por ejemplo, si tomas algo que pertenece a otra persona, continúa y consigue la completación, confesando y devolviéndolo. Si pides prestado algo y no lo has devuelto, libera la energía devolviéndolo. O bien lo devuelves, o bien llamas a la persona y le preguntas si

EL MEJOR SWING

puedes quedarte con ese objeto. No importa qué es lo que haces, con tal de conseguir la compleción.

Todo lo que se necesita es tener el coraje de ejecutar la siguiente acción, sea cual sea. A veces, el acto de realizar la siguiente acción puede producir milagros inesperados. Aquí hay un ejemplo de uno que tomó un giro imprevisto.

Una mujer que había creado y dirigía un próspero negocio acudió a mí para que la ayudase en su etapa previa a retirarse. Uno de los problemas que tenía era un molesto caso de síndrome de fatiga crónica. Ya había pasado por tratamientos médicos y había probado distintas alternativas, pero nada le quitaba los síntomas de su cuerpo. Yo tomé una perspectiva diferente. Le dije que fuera a un lugar donde nadie la conociera. Le sugerí que se quedara allí hasta que volviera con una lista de todas las cosas que quedaron incompletas en su vida. Sabía que estas cuestiones inacabadas quitan energía a la gente y a las organizaciones más rápidamente que cualquier otra cosa. Había visto asimismo el poder del Primer secreto para curar hasta los más difíciles problemas físicos.

Pidió prestada la cabaña de un amigo en Puget Sound y se retiró durante un período de soledad. Al tercer día recordó un asunto importante que había quedado pendiente desde hacía treinta años. En un arrebato de despecho mientras se estaba separando de su primer marido, se había quedado con un cuadro que valía varios miles de dólares. Era una herencia del abuelo de él y de gran valor sentimental. Además, ella pretendió no tener nada que ver con la desaparición. El marido finalmente la declaró robada. Ironía del destino, se la robaron a ella varios años después de un depósito en el cual la tenía guardada.

Sollozando, me llamó desde un teléfono público de una tienda de Puget Sound. ¿Qué debía hacer?

Le pregunté si el marido todavía estaba vivo, y me dijo que sí. Le dije que lo llamara y le contara lo sucedido, incluida la fatiga crónica y mi prescripción de soledad y

El Primer secreto

compleción. Le pedí que me volviera a llamar después de hablar con él.

Veinte minutos más tarde me volvió a llamar. Había seguido la pista a su marido (que ahora tenía más de setenta años) hasta un barco en Florida. Le había contado toda la historia, esperando recibir toda su furia a cambio. En lugar de eso, recibió un «gracias» y una pequeña risa socarrona. Él le dijo que siempre había sabido que ella había cogido el cuadro, pero que lo consideraba como una compensación por todas las cosas que él le hizo durante el matrimonio. Además, sabía que la culpa sería suficiente castigo para ella.

Bonita historia hasta aquí, ¿no? Agárrate el sombrero porque se pone mejor. De hecho, no sólo tuvo un efecto mágico, sino dos.

Ella le pidió perdón, que fue rápidamente concedido. Luego le ofreció pagarle lo que fuera que costase el cuadro. Incluso le ofreció intentar rastrear el paradero de la misma. Pero él declinó su oferta, diciéndole que era innecesario.

—¿Por qué? —preguntó ella.

La razón era muy simple: él tenía el cuadro colgado en una pared de su casa. Lo había visto en una subasta de arte en Internet y lo compró por sólo 800 dólares, siendo la única persona que había pujado.

Ella era la que estaba ahora sollozando y riéndose mientras me contaba el maravilloso resultado. Le sugerí que le enviara 1.000 dólares, con instrucciones de cobrarlo o enviarlo a una institución de caridad.

Mencioné que había dos finales mágicos. El segundo, como debes haber adivinado, es que la fatiga crónica desapareció completamente. Años después aún se siente saludable y fuerte gracias al Primer secreto.

EL MEJOR SWING

Una palabra de precaución respecto a las crisis

Cuando una crisis hace su aparición, es natural dejar incompleta tu tarea actual para manejar el asunto más apremiante. Entonces la pregunta es: cuando se ha superado la crisis, ¿volvemos a completar la tarea anterior? Este tema es tan importante, especialmente en los negocios, que deseo discutirlo cuidadosamente contigo. Primero, todos tenemos que desarrollar nuestro propio sistema de priorizar, así de esa forma sabremos realmente qué es lo que importa ante una crisis. Mi recomendación se refiere a la evaluación de costes. El coste más alto es la pérdida de la vida o de algún miembro del cuerpo, así que cualquier cosa que pueda herirme, automáticamente está por encima de cualquier otra cosa que esté haciendo. Más abajo en la escala se hallan las cosas que pueden afectar a mi autoestima. Si algo ocurre que parece causar una pérdida de autoestima, dejaré cualquier otra cosa hasta solucionarla. Por ejemplo, estaba trabajando en este libro cuando a través del cristal vi al jardinero criticar a un subordinado de una forma que consideré abusiva. Observé lo que el joven había hecho mal (había pasado la cortadora muy cerca de un arbusto rompiéndole una rama), y aunque se puede afirmar que había sido algo negligente, sin duda no se trataba de un daño importante.

Dejé mi acondicionada y fresca oficina y salí al ardiente sol para intervenir. Le pedí al jardinero que se calmara, y él respondió con una letanía de errores que había cometido el muchacho. Aun cuando el chico no hablaba mucho inglés, tenía una idea de lo que estaba sucediendo. Me dirigió una rápida expresión que comunicaba mucho. Decía: «Gracias, pero no me lo pongas peor porque necesito el trabajo». Enseguida me di cuenta de que era un inmigrante indocumentado, y que ser criticado por su jefe era un tema de baja prioridad comparado con perder la paga diaria.

El Primer secreto

Todos finalmente nos calmamos y volví a trabajar. Aparentemente no parecía que lidiar con el jardinero fuese una alta prioridad en relación con trabajar en mi libro. Sin embargo, el haber presenciado la escena me afectó de tal forma que no hubiera quedado completo el tema si no hubiese salido a hablar con el jardinero. Cuando volví a mi trabajo, el sentimiento se había ido y yo podía volver tranquilo a mi tarea original.

Mi gran precaución respecto a las crisis está basada en mi propia experiencia y en la de cientos de consultas de negocios: ten cuidado con no permitir que las crisis se conviertan en una excusa para no completar las cosas en las que estabas trabajando antes de que las mismas ocurrieran. Las crisis tienen una carga de adrenalina, y la adrenalina es una de las drogas más adictivas que hay. Es fácil volverse adicto a la solución de crisis secretando adrenalina, por lo que son necesarias cada vez más crisis para que te sientas plenamente vivo. Son incontables la cantidad de veces que he escuchado frases como las siguientes:

- «No pude terminar mis estudios porque me trasladaron.»
- «No pude completar el libro porque tuvimos un bebé.»
- «No pude completar el informe porque Jack me mandó a trabajar para arreglar la computadora.»

La mayoría de las cosas a las que suelo llamar crisis en realidad no lo son. Son simplemente cosas que necesitan ser hechas, y muchas de ellas son tan sólo cosas que no quiero hacer. Mi nivel de resistencia a hacerlas es lo que las convierte en crisis. Dando esto por supuesto, ha habido grandes y desagradables acontecimientos en mi vida que tomaron mucho tiempo y energía para ser controlados. Uno que recuerdo ahora es algo que pasó hace 30 años y todavía parece ser la mayor crisis de mi vida. Mi primer matrimonio, que estuvo caminando por el precipicio durante un año, se rompió de pronto cuando estaba en el úl-

EL MEJOR SWING

timo año de mi doctorado. Estaba trabajando en dos lugares para poder pagarlo, y utilizaba cada minuto que tenía libre para preparar mi disertación doctoral, cuando mi primera mujer me anunció que se iba a Europa. Me encontré en unos pocos días con la mayor tarea de todas: padre solo a cargo de mi hija de cuatro años.

Los siguientes seis meses fueron los más infelices e insanamente ocupados de mi vida. Fueron, asimismo, meses de increíble satisfacción, puesto que llegué a conocer a mi hija de una forma que tal vez nunca lo hubiera hecho de no haber ocurrido la crisis. También desarrollé un entrañable respeto y compasión por las madres o padres solteros, hacia los cuales no le había brindado ni un segundo de atención hasta ese momento.

Hubo un momento que convirtió la crisis en triunfo, y está relacionado directamente con el Primer secreto. Una noche estaba hundido y aturdido de cansancio en el pequeño apartamento de estudiante en el que vivíamos. Acababa de bañar a mi hija y la había acostado para que se durmiera. Salí a sentarme en las escaleras y disfrutar de mi primer momento de soledad. Mientras estaba allí sentado se me ocurrió una idea terriblemente seductora: ¿por qué no dejar mi doctorado y retomar el tipo de trabajo que tenía antes? Pese a que deseaba desesperadamente obtener el doctorado, para así poder convertirme en un psicólogo clínico y consejero, también quería tener algo de paz en mi vida. Sabía que podía conseguir un trabajo decente como consejero escolar, y aunque hubiese implicado el sacrificio de un sueño, me permitiría trabajar horas normales.

De pronto una idea apareció ante mí. ¡No tenía que completar todo mi doctorado, *lo único que tenía que hacer era terminar de escribir la página en la que estaba trabajando esa mañana cuando se despertó mi hija!* Me reí fuerte. ¡Probablemente como lo hubiese hecho un alcohólico que se diera cuenta de que no tenía que estar sobrio el resto de su vida, solamente HOY!

El Primer secreto

Así que fui y terminé de escribir la página. Al día siguiente hice otra, y luego otra. Un día, seis meses después, terminé las 225 páginas de mi disertación, pulcramente encuadernada y lista para la posteridad. Como si fuera por arte de magia, la que pronto sería mi ex esposa volvió de Europa poco después de recibir mi doctorado. Aun cuando me sentí desolado cuando ella se fue, ahora veo aquellos seis meses de desafíos como uno de los regalos más grandes de mi vida.

El punto principal

En el golf, mantén contacto con la bola hasta que ya no esté allí donde se encontraba. Termina tus trabajos esenciales antes de fijarte en los resultados.

Tanto en la vida como en los negocios debes terminar una cosa importante antes de continuar con la siguiente, y, por lo tanto, debes acabar de hacerla antes de preocuparte por los resultados. Mantén un simple y puro enfoque sobre las tareas centrales y, cuando finalmente veas los resultados, es posible que hayas descubierto que has creado algo inimaginablemente bueno. Haz esto continuamente, y puede ser que te levantes un día sufriendo del síndrome de deleite crónico.

SESIÓN DE PRÁCTICA

Incorporar al juego el Primer secreto

Aplicar el Primer secreto a la vida y los negocios

Ahora me gustaría distraer tu mente del golf por unos minutos. Tómate un tiempo para descansar y digerir lo asimilado. Déjame comentarte algo acerca de las grandes consecuencias de esta simple sabiduría con la que estamos trabajando.

EL MEJOR SWING

Me voy a quitar mi gorra de golfista y me pondré el sombrero de psicólogo. He trabajado desde 1968 como terapeuta, consejero y asesor de ejecutivos. Durante todo este tiempo he visto cómo el Primer secreto ayuda a la gente a tener una vida más feliz y más éxito en sus trabajos.

Vamos a concentrarnos específicamente en los negocios. Después de asesorar a ejecutivos de aproximadamente cien empresas, puedo decirles algo acerca de este mundo que me costó creer cuando me di cuenta de ello: el éxito y el fracaso en los negocios no tiene nada que ver con los negocios en sí mismos. Sí, me has escuchado bien. El que triunfe como hombre de negocios tiene muy poco que ver con las típicas cuestiones que se relacionan con los negocios tales como presupuestos y marketing. Sin embargo, tiene mucho que ver con la compleción y el seguimiento. A la postre, el Primer secreto es el mayor determinante del éxito en los negocios y en la vida.

El éxito en los negocios y la vida depende de hacer lo que dices que vas a hacer. Tiene que ver con mantener los acuerdos que hagas tanto contigo mismo como con otras personas. Hay muchas otras cosas que se involucran con el éxito, pero si no respetas tus acuerdos, puedes tener todo el resto de cosas y, aun así, hacer desastres con todo lo que tocas.

Piensa en realizar un acuerdo como si estuvieses colocando una bola en el *tee*. Tienes que terminar completamente ese acuerdo antes de proseguir. Si no lo haces, dejas algo sin hacer. Si dejas muchas cosas sin hacer, terminarás en el *rough* [zona de matojos] de tu vida. Déjame darte un ejemplo de uno de nuestros temas favoritos, el dinero.

He descubierto que perdonar deudas tiene un efecto positivo poderoso, tanto en mi cuenta bancaria como en mi espíritu. Lógicamente, uno podría pensar que perdonar una deuda de 35.000 dólares haría que la cuenta bancaria tuviese 35.000 dólares menos. Sin embargo, esto es pensamiento lineal, visión newtoniana que pasa por alto los po-

El Primer secreto

derosos efectos de la liberación de energía que consigues al perdonar una deuda. Por ejemplo, durante tres años anduve persiguiendo a una persona que me debía 35.000 dólares. Se suponía que me lo debería devolver el uno de junio de determinado año, y tres años más tarde aún estaba recibiendo «pagos» irregulares en forma de excelentes excusas acerca de por qué no me podía devolver el dinero. Creo que la frase «arrastrar una deuda» es literal: podía sentir en mi cuerpo el peso de la falta de cumplimiento del acuerdo entre yo y la otra persona. Era como un peso que los dos debíamos sobrellevar, algo así como una gran alfombra mojada que ambos tuviéramos que transportar.

Finalmente, me di cuenta de que esa situación podía seguir inalterada eternamente. Puesto que no había sido posible cobrar la deuda durante años, no era muy probable que la cobrara pronto, así que ¿por qué no perdonarla y seguir adelante?

Me senté allí mismo e hice un nuevo trato con el universo. Esperaba conseguir al menos una experiencia que valiese 35.000 dólares. Asimismo, esperaba recuperar mi dinero, con intereses, de alguna otra fuente. Le escribí a mi deudor una nota diciéndole que la deuda quedaba cancelada. Le dije brevemente que me sentía furioso y triste por la forma en la que habían salido las cosas, pero que asumía la total responsabilidad por haberle prestado el dinero. Si algún día deseaba pagármelo, sería bienvenido, pero por sus propias razones y no porque me lo debiera. Luego le dije que esperaba que él asumiera la responsabilidad de su parte por no devolver la deuda, pero que por mi parte lo absolvía de culpabilidad alguna.

Luego sucedió una cosa que vale la pena destacar.

En el mismo momento en que envié la nota, sentí un increíble alivio y una nueva energía comenzó a fluir a través de mí. Al cabo de diez días pude cosechar un beneficio más tangible: un acuerdo inesperado cayó en mi regazo que me brindó una ganancia de cien mil dólares sin esfuer-

EL MEJOR SWING

zo para buscarlo. No pude sino percibir la coincidencia. Dejé ir 35.000 dólares (dinero que no tenía y probablemente nunca recuperase) y terminé el mes con 100.000 dólares más que con los que lo empecé. He perdonado algunas deudas más desde entonces, que variaban entre los 2.000 y algo más de 100.000 dólares, y cada vez mi verdadera riqueza ha crecido. Creo que lo ha hecho en parte como resultado de la liberación de energía que estaba ligada a la deuda.

Debo decir que estoy lejos de ser un verdadero creyente en cuestiones de naturaleza mística. De hecho, soy conocido entre mis amigos (tanto por los científicos rigurosos, como los de la nueva era) como el escéptico de los escépticos. Soy aquel al que siempre le preguntan cosas como: «¿Qué pasa con la electroacupuntura?, ¿hay alguna evidencia científica de ello?». Pese a ello, siempre mantengo la mente abierta en todas las circunstancias. El mundo en el que vivimos es un mundo misterioso, y al mismo tiempo tan sencillo como el primer día.

Perdonar deudas no es una ciencia exacta, así que puede ser que si lo haces no consigas los mismos resultados que yo. Creo que responde en gran medida a la intención que tengas cuando las perdones. Si queda algún rencor cuando lo haces, probablemente recibas el mismo nivel de rencor en el resultado.

Piensa en la compleción como un circuito eléctrico. Si no cierras el circuito, dejas una carga de energía suelta buscando un lugar adonde ir a parar. Cada vez que fallamos en completar algo dejamos un nuevo circuito abierto. Muy pronto todo nuestro juego se desparrama por lugares improductivos, causando cortocircuitos en todos nuestros proyectos.

Ser impecable completando cosas, especialmente haciendo y manteniendo acuerdos, es la clave absolutamente fundamental para el éxito tanto en los negocios como en la vida.

El Primer secreto

El éxito en los negocios también depende de si puedes inspirar a otras personas a llegar a acuerdos y cumplirlos. Uno de los peores errores que veo en el mundo de los negocios es no conseguir sellar acuerdos significativos *in situ*.

Mira lo que le sucedió a un gerente antes y después de que lo asesorara acerca de cómo establecer acuerdos. Estos extractos son de grabaciones de reuniones (he omitido algunos detalles para mantener la privacidad).

Antes de aprender el secreto

GERENTE: *De acuerdo, encontrémonos de nuevo el viernes por la tarde y revisemos de nuevo las actividades de otoño. Quiero que todos ustedes traigan sus datos para trabajar con ellos.*

(Se detuvo abruptamente, saludó con la cabeza a todos y se dirigió raudo hacia fuera.)

Esta reunión provocó una avalancha de llamadas telefónicas de uno a otro de los miembros porque no se había fijado exactamente a qué hora del viernes se iba a celebrar la reunión. Asimismo, tampoco se aseguró el compromiso de todos de llevar sus datos completos. En pocas palabras, no completó el tema. Esto les ha costado a todos. Primero está el coste y la energía perdida en todas las llamadas telefónicas. Luego, una persona llegó tarde a la reunión porque no había recogido sus mensajes, y otros dos no aportaron todos los datos requeridos. Todos, sin embargo, tenían muchas excusas, y la reunión del viernes se convirtió en un escenario de lucha.

Después de aprender el secreto

GERENTE: *Quiero fijar nuestra próxima reunión para mañana a las trece horas. ¿Podrían todos mirar*

EL MEJOR SWING

sus agendas y comprobar si van a poder estar aquí puntuales para así empezar a tiempo?

(Todos consultaron su agenda.)

GERENTE: *Bob, he notado un gesto de preocupación, ¿tienes algún problema?*

BOB: *¡Oh! Gracias por comentarlo, es que van a operar de la rodilla a mi mujer a las cuatro de la tarde y me gustaría salir de aquí lo antes posible, así puedo verla antes de que ingrese.*

GERENTE: *¿Todos pueden a las doce y media?, así le damos a Bob tiempo suficiente para lo que necesita.*

(Todos asintieron. Bob les sonrió y agradeció.)

GERENTE: *¿Todos están también de acuerdo en traer los informes de gastos?*

(Todos asintieron.)

GERENTE: *De acuerdo, mañana a las doce y media, con sus informes de gastos en la mano. ¿Alguna pregunta o consideración al respecto?*

(Todos negaron con la cabeza.)

GERENTE: *Gracias.*

Una tremenda cantidad de energía se desperdicia en las empresas debido a acuerdos incompletos. No puedo contar la cantidad de veces que he escuchado frases como ésta:

«¿Habíamos quedado a las cuatro o a las cuatro y media?»

El Primer secreto

«¿Cuándo tenemos que rendir cuenta de nuestros gastos el viernes o el lunes?»

«¿Dónde están todos? ¿No habíamos quedado en reunirnos a mediodía?»

Tomados individualmente, momentos como estos pueden ser considerado triviales; sin embargo, a lo largo del día, de la semana o de la vida, constituyen una pérdida considerable de energía que succiona nuestros jugos creativos.

Vivir en un estado de terminar lo que hacemos es una grande y noble meta de la vida. Difícilmente alguien podrá conseguir la perfección al respecto, pero es necesario que sea el objetivo para el cual nos esforzamos cada día.

Hablando pragmáticamente, no es difícil. Sólo hay unas pocas cosas en las cuales hay que concentrarse:

- El estado de completación tiene lugar cuando reconocemos los sentimientos que llevamos dentro. Si estamos atemorizados, miremos fijamente al miedo hasta que descubramos si hay algo que podamos hacer al respecto. Si estamos tristes, hagamos una pausa para averiguar por qué pérdida estamos haciendo el duelo. Si estamos furiosos, busquemos el hecho que lo desencadenó, o nuestra propia rigidez interna que lo está reciclando.

No tienes que actuar sobre todos tus sentimientos, pero es esencial que conozcas cuándo los estás sintiendo. Conocerlos, saber cuáles son tus sentimientos, necesidades y motivaciones, te permitirá caminar por el mundo en un estado de contemplación interior.

- En nuestras relaciones con otros, el estado de completación se da cuando hemos dicho lo esencial que necesitaba ser dicho. En una conversación determinada pueden existir docenas de asuntos discuti-

EL MEJOR SWING

dos, pero si hay uno esencial que no lo ha sido, hay un fallo de incompleción que está suspendido sobre nuestras cabezas.

Si digo: «Querida, qué calor que hace» y «Querida, por qué no cenamos pollo frito», pero me olvido de decirle: «Querida, te estoy siendo infiel», estoy bastante seguro de que he dejado incompleto algo esencial. En realidad, todo el intercambio tuvo lugar en un contexto de incompleción, porque mi vida se había convertido en una gran cosa inconclusa en el mismo momento en el que comenzó la relación extramatrimonial.

- El estado de compleción consiste en hacer bien los acuerdos que uno ha alcanzado. Gran cantidad de energía se desperdicia a causa de acuerdos descuidados o rotos. Cuando fracasamos en hacer acuerdos claros, estamos jugando el derecho a esperar que todo salga bien, incluso un viaje a la tienda a comprar algo. Cuando fracasamos en hacer buenos acuerdos, no sólo nos estamos jugando el derecho a que las cosas salgan bien sino que virtualmente garantizaremos el caos y el desconcierto. En la caótica energía del desconcierto, se vomitan culpas y se inventan excusas. El éxito en los negocios depende de si puedes situarte fuera del juego de las culpas y las excusas, y dentro de la compleción y la impecable responsabilidad.

Me gustaría escuchar alguna vez a algún político decir, al menos una vez, algo así: «Asumo total responsabilidad por la forma como se están desarrollando las conversaciones acerca del presupuesto. Sé que da la impresión de que el partido opositor está trabajando en mi contra, pero es mi deber conseguir que el trabajo se haga y no lo estoy consiguiendo. Veo los obstáculos que mi pro-

El Primer secreto

ceder está ocasionando, y estoy trabajando tiempo adicional para buscar la forma de que empiece a funcionar».

¿Recuerdas que dije que había enormes consecuencias respecto a todo esto? Bueno, creo que lo que hemos hablado tiene la mayor de las consecuencias: se trata acerca de dónde estamos con nosotros mismos, con nuestros compañeros humanos, con la Tierra y sus habitantes, con el cosmos y su Creador.

Hay una palabra, *hakomi*, proveniente de la lengua de los indios navajos, que puede ser traducida por «cómo nos encontramos en relación con todos los mundos». De hecho, un amigo mío, Ron Kurz, ha nombrado al tipo de psicoterapia que practica con ese nombre. Se puede decir *hakomi* como un saludo, preguntándole a la otra persona: «¿Cómo te encuentras en relación con todos tus mundos?», es decir, le pides a la persona que realice un profundo análisis interior: ¿estás en armonía con tu mundo interior, tus sentimientos, tus deseos? ¿Estás en armonía con tus seres queridos y tu comunidad? ¿Estás en armonía con tu Creador?

A medida que atravesamos la vida, pasamos por muchos mundos. El Primer secreto nos aconseja buscar la compleción con todos nuestros mundos.

En conversaciones con navajos y otros maestros espirituales de tribus aborígenes nativas, he aprendido mucho acerca del valor de la compleción como una práctica espiritual. Uno de los más grandes ideales de las enseñanzas espirituales de los aborígenes norteamericanos es un sentimiento interior de conexión con nosotros mismos, con otras personas y con el mundo que nos rodea. Mi propia experiencia me ha mostrado la realidad de esta sabiduría. Cada experiencia espiritual profunda de mi vida ha acentuado un sentimiento de conexión en mí. En una ocasión muy especial, durante una caminata meditativa por el de-

EL MEJOR SWING

sierto, me sentí tan conectado con la Tierra que me rodeaba que parecía como si el universo y yo estuviésemos respirando al unísono. En otra ocasión, durante un seminario de golf y negocios conscientes, un hombre se me acercó con un palo de golf en la mano y un resplandor que surgía de sus ojos.

Miró hacia su palo y dijo:

—Ambos somos la misma cosa.

Lo alenté a que dijera más.

—Hace un momento, durante el ejercicio de *swing* (el mismo que encontrará en el próximo capítulo), de pronto me di cuenta de que el palo y yo éramos exactamente lo mismo. Es de metal y yo soy una persona, pero somos sólo dos expresiones de la misma cosa. Todo es la misma cosa.

Aquí estaba un ejecutivo de seguros que, en un momento de conexión profunda, se había convertido en un místico. Todo lo que pude decir fue: «¡Sí!»

Sólo se necesita uno de esos momentos para profundizar nuestra apreciación de cada situación sucesiva de nuestra vida. A pesar de haber crecido con cada una de esas experiencias, anhelo tener otras. Para ser honrado, me gustaría disfrutar de esa profunda sensación de conexión en cada momento de mi vida. No he llegado todavía a ese punto, pero aún quedan varias vueltas por jugar.

La incompleción es una gran barrera para sentir la conexión. Preguntas específicas pueden ayudarnos a dirigirnos hacia varios niveles de incompleción.

- ¿Hay algo en nuestro mundo interior que estamos evitando enfrentar?
- ¿Hay sentimientos inexplorados o metas insatisfechas que nos roen?

Si es así, permaneceremos abrumados en un estado de incompleción hasta que adoptemos esos sentimientos y asumamos las etapas necesarias para satisfacer esas metas.

El Primer secreto

- ¿Estamos completos con nuestro círculo de amigos y la familia? ¿Hemos dicho lo que sentimos en nuestros corazones a nuestros amigos y familiares (y escuchado atentamente los de ellos)?
- ¿Nos sentimos en armonía con el espíritu, Dios, la fuerza creadora, o como sea que lo llamemos?

En último término, nuestro nivel de espiritualidad se define por cuán completamente hemos abrazado la totalidad de nosotros mismos y del mundo que nos rodea. El ideal de los aborígenes norteamericanos es honrar al espíritu de la Tierra y al Gran Espíritu que anima el cosmos.

Con cada *swing* de golf y con cada momento de vida, afrontamos las mismas opciones. Podemos internarnos en el proceso hasta que alcancemos la compleción de forma impecable, o podemos adelantarnos y saltar prematuramente a esperar ver los resultados.

La verdad última es esta: los seres humanos nos sentimos bien cuando terminamos completamente los asuntos. Cuando no lo hacemos, no nos sentimos bien.

Dada esta simple verdad, ¿por qué no es más popular completar las cosas?

¿Por qué dejamos conversaciones inconclusas sin terminar de discutir aspectos significativos de las mismas?

¿Por qué nos olvidamos de hacer cosas que dijimos que haríamos?

¿Por qué prometemos y no entregamos, o entregamos y no recibimos el pago?

La razón: los seres humanos temen concluir las cosas. Basado en mis treinta años de trabajar con gente, pienso que es en parte debido a nuestro innato temor a la muerte. Completar las cosas significa que estamos acabados, y estar acabados significa que vamos a morir. Muchos de nosotros no han hecho amigos con esa noción. Nuestra mente inconsciente piensa que puede engañar a la muerte si

EL MEJOR SWING

deja las cosas inconclusas: si dejamos suficientes cosas sin terminar, nos hacemos inmortales. Desafortunadamente para nosotros, lo único que significa es que hacemos nuestras vidas miserables.

La misma cuestión nos causa temer a otras cosas como el dolor, el conflicto o las pérdidas. A menudo evitamos enfrentarnos totalmente a esas cuestiones, y la decisión de darles la espalda nos cuesta muy cara. En lugar de manejar un conflicto en diez minutos, por ejemplo, lo podemos llegar a estirar durante más de diez años. O tomen el ejemplo de un verdadero dolor físico. Hace unos años aprendí una lección vital respecto al dolor concurriendo al consultorio de un dentista iluminado. Cuando digo «iluminado», me refiero a que estaba abierto a nuevas posibilidades humanas además de ser un meditador budista entrenado. Le dije en nuestra primera entrevista que la única cosa que no me gustaba de ir al dentista era la insensibilidad provocada por la novocaína. Me contestó que algunos pacientes, incluido él mismo, simplemente utilizaban la respiración profunda y la meditación en lugar de anestésicos para el dolor. Me explicó que gran parte del dolor es causado por la intensa resistencia del paciente que se pone tenso en contra de las sensaciones.

Acepté el desafío (no sin considerable temor). A medida que el torno silbaba y se acercaba, respiré profundamente y dejé que los músculos de mi abdomen se relajaran. Cada vez que sentía dolor, continuaba relajando mi abdomen y tranquilizando la respiración. Aunque parezca increíble, mientras iba haciendo esto sentía cómo convertía el dolor en tan sólo una sensación. Cuanto más profundamente respiraba y me relajaba, más se convertía el dolor en un sinnúmero de sensaciones diferentes no desagradables.

Dejé su consultorio sintiéndome muy bien. No sólo había aprendido una nueva técnica poderosa para manejar el dolor en mi vida, sino que aprendí una enseñanza mayor

El Primer secreto

acerca de la vida misma: a menudo no es la cosa en sí misma la que duele, sino que es la resistencia a ella la que nos hiere. (Mi amigo Buddy Winston, guionista del cómico Jay Leno, escuchó mi historia y sugirió que lo que estaba haciendo era «Medicación Dental Trascendental».)

Tememos lo absoluto de la compleción porque tememos la grandiosidad de la muerte. Así que nos mantenemos estimulados dejando desparramadas una cantidad de cosas inconclusas por todos lados. Este sentimiento de estímulo, sea que lo llamemos excitación o ansiedad, también nos impide estar concentrados el tiempo suficiente para mirar a la muerte y decir: «Está bien».

Necesitamos crecer y estar en armonía con la muerte. Necesitamos crecer y aprender la verdad real: completar las cosas nos hace sentir serenos y satisfechos. Basándome en trabajos personales con casi veinte mil personas, he concluido que los humanos tememos más a la serenidad y a la totalidad que al caos y lo inconcluso. Sé honrado: ¿cuántos días has pasado en tu vida sintiéndote completamente sereno y satisfecho? ¿O al menos cuántas horas? Algunas personas me han dicho que nunca han sentido ni siquiera un minuto de natural serenidad en sus vidas adultas.

Yo deseo más de la vida que eso, y también para ti quiero más que eso. Veamos si juntos podemos pasar por alto nuestros miedos de compleción para así poder dar la bienvenida a más serenidad en nuestras vidas.

Intentemos buscar la serenidad genuina en cada momento. Para hacerlo, debemos convertir cada momento en una búsqueda de la compleción.

Ese es el Primer secreto necesario para pegar un soberbio golpe de golf, hacer buenos negocios y vivir una vida espléndida.

EL MEJOR SWING

Introducir soluciones prácticas

Tres prácticas te ayudarán a poner los tres secretos a trabajar. Ninguna de ellas toma más de algunos minutos para realizarlas, y cada una produce poderosos resultados que podrás observar desde la primera vez que las hagas.

La primera práctica te brinda el enfoque necesario para mantenerte dentro de las vías durante todo el día. La segunda práctica te brinda la corriente esencial. Sin el enfoque, la corriente tiene poca utilidad en el mundo real. Cuando estás en la corriente, disfrutas de un agradable sentimiento de energía y armonía dentro de ti. Cuando estás enfocado adecuadamente, tu corriente tiene un propósito y una dirección hacia donde ir. Hay veces, sin embargo, cuando tanto el enfoque como la corriente desaparecen. Allí es cuando la tercera práctica salva el día. La tercera práctica te muestra cómo lidiar con las inevitables sorpresas y cambios de cualquier día de negocios o cualquier vuelta de golf. Cuando sabes cómo navegar por los rápidos del cambio, puedes preservar tu corriente y conseguir el enfoque a través de las vicisitudes de un típico día de negocios.

Cada práctica poderosa tiene sus riesgos, y éstas no son la excepción. Si realizas estas prácticas cada día, tienes el riesgo de aumentar tu grandeza a niveles peligrosos. La gente a tu alrededor se sentirá tan perpleja de tu esplendor que pueden terminar sudando profusamente, o descuidarse y manejar maquinaria de forma insegura. Si esto empieza a suceder, recorta algunos minutos de tu práctica diaria.

He estado trabajando en el campo del asesoramiento ejecutivo desde mucho antes de haber comenzado a jugar al golf. Tuve mi primera sesión con un ejecutivo empresarial a comienzos de los años setenta, pero no comencé a jugar al golf hasta casi veinte años más tarde. Ejercité las siguientes prácticas en el duro y cambiante mundo de la vida

El Primer secreto

cotidiana de los negocios, con el propósito práctico de ayudar a los ejecutivos a aliviar el estrés, mantenerse concentrados y funcionar en un nivel más alto de eficiencia. Años más tarde, me vi sorprendido y contento al descubrir que las mismas prácticas, modificadas levemente, podrían ofrecer un gran aporte a los golfistas.

Estas prácticas significan, personalmente, mucho para mí. Han agregado incommensurable valor a mi propia vida así como a las de aquellas personas a las cuales mis colegas y yo hemos enseñado: son exactamente las mismas prácticas que aprenderás si vienes al curso introductorio en nuestra Academia de Golf y Negocios Conscientes.

Debido a que las estoy dando aquí con un enorme descuento (comparado con los mil dólares que tendrías que gastar si vinieses al seminario en persona), me gustaría que me dieras el equivalente a mil dólares de tu atención y compromiso. Te invito a darles a estas prácticas una justa oportunidad, utilizándolas durante una semana. Es posible que hayas escuchado el nombre de Ivy Lee, quien asesoró a varios altos ejecutivos en la primera mitad del siglo veinte. El presidente de la empresa metalúrgica U.S. Steel invitó al señor Lee a seguirlo durante unos días a fin de efectuarle recomendaciones sobre cómo podría mejorar su efectividad. Después de hacerlo, Lee concluyó que tenía una única gran recomendación que hacer. Le dijo que si el ejecutivo podía disponer de cinco minutos realizando algo en particular cada día antes de comenzar sus tareas, su efectividad crecería a pasos agigantados. El ejecutivo le preguntó de qué se trataba y Lee le ofreció el siguiente trato: le dijo que se lo diría sólo si él se comprometía a realizarlo cada día durante dos semanas. Después de transcurridas las dos semanas habiendo realizado la tarea adecuadamente, el ejecutivo podría dejar de hacerla si es que no le había sido de utilidad. Lee aún fue más allá: si el ejecutivo no las encontraba de utilidad, no tenía que pagarle ni un centavo por sus servicios. Sin embargo, si el ejecutivo las encontraba útiles, le

EL MEJOR SWING

podría hacer un cheque por la cantidad que, a juicio del ejecutivo, ese consejo había valido.

El ejecutivo aceptó.

Lee le dijo al ejecutivo que dispusiese de cinco minutos cada mañana desarrollando simplemente una lista de «cosas por hacer», y luego actualizarla a lo largo del día. El ejecutivo lo hizo concienzudamente durante las dos semanas prometidas. Cuando Lee volvió para conocer los resultados de su asesoramiento, el ejecutivo le entregó un cheque por 25.000 dólares. Esto sucedió a principios del siglo veinte, cuando podías comprar un coche nuevo por 1.500 dólares. La remuneración que Lee recibió equivaldría hoy en día a 250.000 dólares.

Yo te ofrezco las siguientes prácticas con el mismo espíritu que las del señor Lee, y dejaré que mi división sin fines de lucro, la Fundación para la Vida Consciente, sea la posible destinataria de cualquier expresión tangible de tu gratitud.

Tus cinco minutos de práctica diaria para manejar el Primer secreto

La práctica en los negocios: la tarjeta de compleción

Los pocos minutos más importantes de tu día laboral son los que ocupes trabajando en tu tarjeta de compleción. Insisto en que le des al menos una semana de uso adecuado utilizándola escrupulosamente cada día: todos los que conozco que lo han hecho se han convertido en defensores de sus beneficios. La razón: libera una tremenda cantidad de energía que puede ser reconducida hacia cualquier otra actividad que escojas.

Puedes descargar la versión oficial de la tarjeta de compleción gratis desde www.consciousgolf.biz (en inglés). Si deseas hacerte una propia, todo lo que necesitas es una tarjeta de 12,5 × 7,5 cm. En realidad, puedes hacerla del tamaño que te guste, pero nosotros la utilizamos de

El Primer secreto

este tamaño porque entra fácilmente en cualquier bolsillo y ha resultado ser el formato más utilizado.

La tarjeta de compleción es una lista multidimensional de «las cosas por hacer». Te ayuda a profundizar los temas, así como a hacerlos rápidamente. Si tienes intenciones de moverte a máxima velocidad a la vez que tener una alta calidad de vida puedes dar un gran salto hacia delante simplemente empezando cada día con unos pocos minutos de trabajo en completar tu tarjeta.

Esta es una de las posibles formas que puede tener:

Compleciones

Las 5 principales acciones esenciales del día

- 1.-
- 2.-
- 3.-
- 4.-
- 5.-

¿Existe alguna situación o persona que yo esté evitando enfrentarme directamente? Agregar y enumerar las acciones hasta las cinco principales, si se da el caso.

¿Existe alguna decisión que he estado evitando adoptar? Enumerar y agregar las cinco principales, si se da el caso.

EL MEJOR SWING

¿Necesito hacer algún otro acuerdo? (¿O reconozco que alguno de los acuerdos ha sido roto o es insatisfactorio?) Enumerar y agregar...

¿Necesito comunicarle alguna idea significativa a alguien con quien me encuentre hoy? (¿O hablar acerca de alguna verdad oculta antes de hoy?) Enumerar y agregar...

¿Tengo sentimientos que necesito reconocer en mí mismo o en otros?

Enojo	Tristeza	Temor
Excitación	Alegría	Campo sexual

¿Hay valores positivos que podría reconocer a algunas personas hoy? Enumerar y agregar...

El Primer secreto

Elementos de la tarjeta de compleción

Revisemos cada uno de los elementos con cuidado, así sabes exactamente cómo funciona tu tarjeta de compleción.

Cinco principales acciones

Mis colegas y yo hemos descubierto que prácticamente cada uno tiene al menos cinco acciones claves que necesitan ser ejecutadas durante el día. Si completan estas acciones, se sienten bien. Si no lo hacen, no.

Tu mente inconsciente y tu cuerpo ya conocen de qué acciones se trata. Puede que hasta hayas soñado acerca de ellas durante la noche. Las tarjetas de compleción te dan un espacio para traerlas al plano consciente, lo que libera energía para hacer más cosas.

Algunas de tus cinco acciones pueden ser simples y rápidas:

- Comprar el regalo de cumpleaños de Joanne.
- Terminar el memorándum para Bob acerca de la reorganización de la oficina de Charleston.

Otras pueden ser más complicadas y requerir ser realizadas durante los días siguientes:

- Concertar las reuniones del comité de planificación hasta fin de año.
- Elaborar el paquete remunerativo de Leo.

Sin embargo, hasta la más compleja tarea requiere de una acción esencial siguiente. En el momento que piensas al respecto y escribes las cinco acciones esenciales para el día, liberas energía para desarrollar esas mismas tareas. Tu mente inconsciente no tendrá que recordártelo durante todo el día.

EL MEJOR SWING

Buscando el lado práctico hemos descubierto que el número ideal de acciones es de cinco. Si las terminas antes de las ocho de la mañana, escribe otras cinco. A menudo acabo varias tarjetas de compleción en un solo día.

Enfrentarse

Una enorme cantidad de energía se consume al evitar situaciones cruciales que necesitan ser afrontadas directamente y trabajar con ellas. Una vez fui postergando una conversación esencial con un empleado durante días. Temía su reacción, y tener que lidiar con ésta más las posibles complicaciones que conllevaría. La aplacé varios días, pero la mañana del cuarto día me desperté murmurando y pensando al respecto. No me había dado cuenta de que estaba refunfuñando hasta que mi mujer me preguntó: «¿Por qué estabas hablando entre dientes antes de despertarte esta mañana?». Parte de mí todavía seguía temiendo la conversación y refunfuñando al respecto, aunque mi «yo» consciente todavía no se había despertado.

Por eso es que necesitamos afrontar las cosas tan pronto como sea posible. Cada vez que evitamos enfrentarnos a algo esencial, nuestros cuerpos cargan el peso de esa conducta evasiva. Rehúye las cosas por mucho tiempo, y tu entera existencia se convertirá en un largo gruñido.

Cuando realizo consultorías para empresas y asesoramiento de ejecutivos, utilizo mis «preguntas de 10.000 dólares». Las llamo así porque a mí (y a quienes trabajan conmigo) nos pagan esa cantidad por hacerlas durante todo un día. La mayoría de mis preguntas de 10.000 dólares están dentro de la Tarjeta de Compleción, y las «preguntas de enfrentamiento» puede que sean las más valiosas de todas.

Le he hecho estas preguntas a miles de personas, incluyendo a muchos cuyos nombres y rostros enseguida identificarías. Te puedo asegurar que a casi nadie les gus-

El Primer secreto

tan las preguntas cuando las hago, pero también puedo decirte que casi todos luego me dicen que fue un punto de inflexión en sus vidas. En el mismo momento en que decides enfrentarte a algo que estabas evitando recuperas de nuevo tu vida.

Quiero, sin embargo, que vayas más allá de ello, quiero que te tomes el hábito de cuestionarte las «preguntas de 10.000 dólares». De hecho, quiero que te compenêtres con estas preguntas. En otras palabras, que las conviertas en un estilo de vida y no en un salvavidas.

¿Qué has estado evitando afrontar? ¿Qué es lo que estás evitando que te podría brindar un salto cuántico en energía y creatividad si lo afrontara directamente?

No te preocupes si no encuentras una respuesta inmediata. Cuando le hago esa pregunta a un ejecutivo, no espero una respuesta verbal instantánea. Miro, sin embargo, con mucho cuidado la respuesta que me brinda su lenguaje corporal. Observo especialmente con detenimiento cualquier reacción defensiva ante la pregunta. Por ejemplo, ¿se estremece la persona cuando la formulo? ¿Me contesta con una pregunta hostil, como podría ser: «¿Qué tiene que ver eso?»

Algunas veces, las reacciones defensivas son mucho más sutiles. Por ejemplo, la persona puede pedirme que le explique más, o puede criticar la forma como formulé la pregunta.

Lo importante es que cualquier reacción que no sea reflexionar sobre la pregunta debe ser considerada una reacción defensiva. Toma la misma cantidad de tiempo pedir una explicación o dar una respuesta hostil que reflexionar, preguntarse, y posiblemente dar una respuesta. Al enredarte en la reacción defensiva, no importa que sea de forma tranquila o alborotada, estás perdiendo tiempo durante el cual debieras haber estado preguntándote y aprendiendo.

Para ayudar a poner las reacciones defensivas en perspectiva, por favor mira atentamente la escala de las pági-

EL MEJOR SWING

nas 78-79. La he desarrollado hace muchos años para ayudar a la gente a reconocer y entender sus propias defensas. Al ver sus típicas defensas en el papel, son capaces de trascenderlas rápidamente y convertir su actitud en una franca disposición a aprender.

Esta escala está designada específicamente para usarla en situaciones donde la gente está influyéndose mutuamente. Sin embargo, puede ser aplicada a cualquier situación en la cual alguien tienda a ponerse a la defensiva. Créeme, la gente tiende a ponerse a la defensiva cuando le pregunto cuestiones tales como «¿Qué es lo que más necesitas afrontar directamente y que has estado evitando hacer?» Sin embargo, es bueno que eso suceda, porque es positivo para todos nosotros descubrir dónde, cuándo y por qué nos ponemos a la defensiva. Si adoptamos esa actitud cuando alguien nos pregunta qué es lo que necesitamos afrontar, simplemente significa que hemos estado evitando afrontar algo significativo. Si no fuera ese el caso, no tendríamos razón alguna para ponernos a la defensiva.

Piensen en Bill Clinton cuando, con gesto determinado, meneaba el dedo índice y decía: «¡No he tenido relaciones sexuales con esa mujer!» Esa es una típica acción defensiva. Mira ahora en la escala en los puntos -2, -3 y -7. Si no hubiese sido culpable de lo que se lo acusaba, no hubiese necesitado defenderse a sí mismo a través de la propia indignación o algún otro medio. Imaginen, en cambio, si hubiese tenido una reacción como la del punto +1, o cualquiera de ellos hasta el +9 o +10 en respuesta a esa pregunta.

ENTREVISTADOR EN LA CONFERENCIA DE PRENSA: *Hay rumores de que usted y Monica han tenido una relación sexual. ¿Es eso cierto?*

CLINTON: *Gracias por la pregunta. (+4) He estado hablando con mi mujer y mi terapeuta acerca de ello,*

El Primer secreto

pero me parece que es el momento de que hable acerca del tema públicamente. Sí, el rumor es verdadero, y he estado trabajando en el porqué y cómo he caído en esta situación en mi vida. (+8)

ENTREVISTADOR: *¿Y qué va a hacer al respecto?*

CLINTON: *Primero voy a concentrarme en solucionar el problema conmigo mismo. Asimismo, también les pido a todos su ayuda (a aquellos que estén en los medios de difusión, en el Congreso y en el país) para hacerlo conmigo. Enciendan la luz de la percepción en ustedes mismos y pregúntense si tienen algunos huecos de integridad en el campo sexual o en cualquier otro de su vida. Convirtamos este hecho en una oportunidad para crear una cultura de la integridad. Hoy le pido al Congreso que cree una Secretaría de Gabinete sobre Integridad. (+10)*


Estaría orgulloso de votar a un político que hablase así.

Escoger y decidir

Afrontar algo es usualmente el primer paso para solucionar problemas o manejar una situación. Elegir o adoptar una decisión es, a menudo, el paso crucial siguiente. Muchos de nosotros nos robamos la energía de cada día evitando adoptar decisiones que necesitamos hacer. Evitar decisiones puede tener consecuencias peligrosas para nosotros mismos y para los demás (el *Hamlet* de Shakespeare es uno de los dramas más representados en los escenarios, y documenta brillantemente las consecuencias no deseadas de demorar las decisiones esenciales. Hacia el final de la obra yacen cuerpos muertos por todo el escenario, incluyendo el del propio héroe).

La mayoría de nuestras decisiones probablemente no nos cuesten tanto como a Hamlet, pero sin duda nos cos-

Alta disposición para el aprendizaje



+10 Programar (planear acciones, solicitar apoyo para conseguir algo).

+9 Sentir y mostrar un entusiasmo genuino acerca de las distintas posibilidades.

+8 Asumir total responsabilidad por el tema y los resultados producidos.

+7 Pensar en voz alta, haciendo nuevas asociaciones acerca del tema.

+6 Requerir información y ejemplos acerca del tema.

+5 Escuchar generosamente (comentar las afirmaciones de otras personas sin añadir nuestro punto de vista).

+4 Expresar aprecio por el mensajero y el mensaje, sin importar la forma en la cual fue entregado.


+3 Pensar abiertamente acerca del problema.

+2 Expresar curiosidad auténtica acerca del tema.

+1 Demostrar una postura abierta.

El movimiento clave de transición:

Escoger cuestionarse sobre el hecho de defenderse;
comprometerse a aprender

- 
- 1 Mostrar externamente un cortés interés mientras que internamente continúas aferrándote a tu punto de vista y/o intentas refutar; sentirse aburrido.
 - 2 Explicar cómo la persona ha percibido mal la situación.
 - 3 Interpretar lo que la persona dice como si fuera un ataque.
 - 4 Justificar por qué eres como eres o actuaste de la forma en que lo hiciste.
 - 5 Mantenerte en silencio, con respuestas crípticas, o volviéndote irritable, mordaz o frustrado (sintiéndote engañado).
 - 6 Encontrar errores en la forma como se envió el mensaje.
 - 7 Indignación; exigir evidencia de una manera hostil.
 - 8 Culpar a otro o a alguna cosa.
 - 9 Atacar o amenazar al mensajero, verbalmente o de otra forma.
 - 10 Armar un alboroto o salir bruscamente.

Baja disposición para el aprendizaje

EL MEJOR SWING

tarán. Minamos nuestra energía si demoramos nuestras decisiones, y cuanto más tiempo lo hagamos, mayor será la reducción de la misma. Adoptar las decisiones postergadas te devuelve tu energía.

Acuerdos

El fallo en hacer y mantener acuerdos claros es causa de miserias humanas. Romper los convenios probablemente crea la mayor de las tensiones, y el estrés se profundiza cuando evitamos afrontar a la gente que ha resultado perjudicada por nuestro rompimiento del acuerdo. Hay una tendencia universal a barrer bajo la alfombra los pactos rotos y esperar que nadie se dé cuenta. Sin embargo, como dice Tom Peters: «No existe un desliz menor de integridad». Te guste o no te guste —dice uno de mis sabios favoritos, el rabino Nachmann—, «todas las palabras son contadas y cargadas a la cuenta».

Los seres humanos son mucho más sensibles que lo que muchos piensan. Tomamos nota de cuando la gente rompe acuerdos con nosotros, aunque muchas veces lo registremos sólo inconscientemente. También tomamos nota de cuando rompemos acuerdo con otros. Luego, para disminuir el «ruido» en nuestros cuerpos (el ruido es en realidad el intento del cuerpo de decirnos que algo está mal), tratamos de pretender que todo está bien.

Una de las cosas más importantes que cada uno de nosotros puede hacer cada día es concentrarse en los acuerdos. Tu Tarjeta de Compleción te ayudará en este punto crucial de tu percepción.

Verdad

Esta es mi conclusión, a la que llegué gracias a la experiencia de treinta años de trabajar con distintas personas: la honestidad absoluta no sólo es la mejor política que po-

El Primer secreto

demostramos adoptar, sino que también es la mejor forma de aumentar la corriente de buenos sentimientos dentro de nosotros mismos y de los demás. La honestidad siempre te ayudará a dormir bien por la noche. Si no sientes que estás dentro de la corriente, o si tienes problemas para dormir, busca alguna verdad significativa que tengas necesidad de comunicar a alguien.

Si es que hay alguna verdad significativa que no hemos comunicado a la persona correspondiente, estamos poniendo en riesgo el derecho de esperar una buena relación con la otra persona. Cuando las cosas no funcionan bien en una relación, todos miran a la otra persona para conocer cuál es el origen de lo que está mal.

A menudo las verdades son muy simples:

- «Estoy furioso respecto a _____.»
- «Estoy dolido porque _____.»
- «Temo que _____.»
- «Lo que en verdad quiero es _____ pero temo decírtelo.»

He descubierto que las verdades más significativas (aquellas que realmente restablecen la energía de la corriente) casi nunca toman más de diez segundos para ser dichas. Pese a ello, he visto que muchas personas evitan estos diez segundos durante décadas.

Cuando les pregunto, la mayoría me dice que no han sido honestas con la otra persona porque el otro «no quiere escuchar la verdad», o porque «no quiero herirlo o herirla». A veces me dicen que «no es prudente» decirle la verdad a la otra persona. Cuando se entra en estas razones superficiales, la verdadera causa suele ser: «No le he dicho la verdad porque no deseo afrontar las consecuencias de la

EL MEJOR SWING

misma». Subyacente a ello existe un temor primitivo que todos debemos reconocer: «No he dicho la verdad porque temo vivir al más alto nivel de creatividad y energía, y he aprendido que mintiendo es una forma segura de disminuir mi energía».

La honestidad, entonces, es el camino para vivir en el punto más alto de energía y creatividad. Restaura la armonía de nuestro sistema. Cientos —literalmente— de personas me han dicho que han tenido su primera noche de sueño tranquilo después de decir la verdad significativa que estaban dilatando expresar.

La gente rehúye decir la verdad porque teme las consecuencias, pero, en realidad, sólo veo consecuencias positivas a largo plazo para la honestidad. Muchas veces hay un coste a corto plazo al decirla, pero al final hay siempre una relación más estable y de mejor funcionamiento.

 La prueba de la confianza 

La mejor pregunta que podemos hacernos para evaluar la salud de una relación es ésta: ¿existe algo significativo que haya discutido con un tercero (terapeuta, amigo, sacerdote) que no lo he hablado con la persona involucrada? Por ejemplo, si le he robado dinero a Jim, ¿he discutido esto con mi mujer o con mi abogado pero no con Jim? Si he engañado a mi mujer, ¿se lo he comentado a otros pero no a mi mujer?

En una memorable sesión de terapia de parejas hace algunos años, mi mujer (la psicóloga Kathlyn Hendricks) se enteró que un esposo había comentado sus infidelidades con muchos amigos, tanto masculinos como femeninos, con su abogado y hasta con su contrincante de *squash*. Sin embargo, dijo que nunca siquiera consideró decírselo a su mujer. La razón que dio: «¡No deseo destruir la confianza que existe entre nosotros!» Kathlyn, de forma diplomática, resaltó que la confianza entre ellos en realidad había

El Primer secreto

sido destruida con la primera infidelidad. No contárselo a su mujer sólo agravaba el problema de confianza.

Este es un clásico ejemplo del problema que muchos de nosotros tenemos: queremos actuar como si nuestros tremendos agujeros a la honradez no tuvieran lugar en los negocios cotidianos. Esta idea está basada en una falsa ecuación: pensar que ocultar una mentira cuidadosamente es lo mismo que no mentir.

Afortunadamente para todos nosotros, nuestros cuerpos no mienten. Siempre envían claras señales en forma de ansiedad, depresión y dolor físico cuando ocultamos nuestras mentiras por mucho tiempo.

Consejos para comunicar verdades retenidas

Gracias a haber organizado cientos de sesiones de «decir la verdad» tanto en los negocios como en situaciones domésticas, tengo varias sugerencias prácticas que hacer:

- No lo hagas mientras tú o la otra persona estén conduciendo, haciendo funcionar algún tipo de equipo o maquinaria, o haciendo algo que pudiese ocasionar una lesión física cuando la otra parte se enoje.
- No uses alcohol u otras drogas para calmarte de antemano. Esto envía un mensaje equivocado a tu cuerpo: que no puedes ser honesto a no ser que estés químicamente alterado. Nuestros cuerpos necesitan saber que puedes ser honesto todo el tiempo.
- No pienses que no tiene nada que ver con la otra persona. Si venías pensando que la otra persona «no está segura» o «no desea escucharlo», te equi-

EL MEJOR SWING

vocas medio a medio. Se trata en realidad de nosotros y acerca de nuestros temores de vivir al más alto nivel de integridad y energía positiva.

Sentimientos

Los sentimientos no reconocidos son una fuente mayor de estrés. De hecho, mi colega David Hubbard, médico, que ha tratado más de cinco mil casos de migrañas, dolores de espalda y otros problemas crónicos, cree que el hecho de ocultar sentimientos significativos como la ira o la tristeza es una de las mayores causas de dolores crónicos. Tu cuerpo puede experimentar enojo, por ejemplo, respecto a algo que ocurrió durante una conversación en el desayuno. Lo dejas de lado y te enfrascas en tu rutina y sigues con el resto de tu día laboral como de costumbre. Al mediodía, tu cuerpo se comunica contigo en forma más forzada, enviándote una señal de pequeños dolores de espalda o un leve dolor de cabeza.

Compara el acto de esconder emociones con otro sentimiento con el que estamos familiarizados: la tensión de la vejiga. Si ignoramos los primeros signos de nuestra vejiga, podemos estar seguros de que cada vez tendremos más señales que en forma más apremiante nos enviarán el mensaje de que tenemos necesidades fisiológicas que satisfacer. El cuerpo te comunica a través de distintas sensaciones que una acción importante debe ser realizada. Por más que continúes ignorándolas, seguramente no se van a ir.

Sin embargo, la mayoría de las personas con las cuales tengo que trabajar piensan que sus emociones desaparecerán si las ignoran. Nunca se nos ocurriría utilizar ese criterio respecto a las señales de nuestra vejiga. La razón es que desde edad temprana hemos sido educados para ser sensibles antes esas señales y actuar en consecuencia. Es socialmente aceptable excusarte un momento para actuar conforme lo indican las señales de tu vejiga. Es importante

El Primer secreto

aplicar los mismos principios a otros sentimientos como el enfado, la tristeza o el temor. Todo lo que necesitamos hacer es estar atento a los sentimientos y hablar de ellos honestamente. Necesitamos hacer que sea socialmente aceptable decir «Discúlpeme, me siento atemorizado» o «Siento algo de tristeza y enojo ante el tema que estamos tratando. Déjeme analizarlo un momento para así poder seguir hablando del tema».

El doctor Hubbard está realmente convencido de que la habilidad de tener estas pequeñas conversaciones ahorraría miles de millones de dólares en costes de salud anualmente.

Reconocimientos de aprecio

¿Cuándo ha sido la última vez que alguien te ha expresado claramente alguna cosa que aprecie o reconozca de ti? ¿Cuándo es la última vez que le has reconocido claramente a otra persona algo positivo? He efectuado estas preguntas en distintos contextos: negocios, vida familiar, amistad. Hay abundante evidencia científica acerca de que el acto claro y simple de reconocernos unos a otros valores positivos nos hace más sanos y felices. Sin embargo, aun a pesar de esta evidencia, los seres humanos continúan siendo avaros en cuanto a expresar aprecio o reconocimiento.

Hace algunos años, cuando era profesor de la Universidad de Colorado, pasó por mis manos un estudio de John Gottman acerca del poder del aprecio y reconocimiento en las relaciones cercanas. John, un respetado investigador de la Universidad de Washington, ha encontrado que los matrimonios sanos tienen una proporción de 5 a 1 entre mensajes de reconocimientos positivos y los negativos. Los matrimonios con problemas tienen una proporción de 1 a 1. De camino a una reunión, horas más tarde, decidí poner a prueba estos descubrimientos.

EL MEJOR SWING

Le dije a una colega:

—Me ha gustado mucho la forma como le respondiste al decano respecto al problema del estacionamiento.

Ella me miró con el ceño fruncido y me contestó:

—¿Por qué será que tu comentario me resulta algo sospechoso?

Ese es en resumen nuestro problema, ¿no es cierto? Hemos crecido en una atmósfera tal de avaricia respecto a la demostración de aprecio que automáticamente sospechamos y pensamos que algo malo está a punto de suceder cuando lo escuchamos. Le comenté a mi colega acerca del estudio que acababa de leer y le aseguré que sólo estaba haciendo un pequeño esfuerzo de hacer las relaciones de la Facultad más positivas. Esto condujo a un debate enriquecedor con ella, a través del cual reveló que, en su familia, una expresión de aprecio iba a menudo seguida de algún tipo de crítica. Cuando reflexioné al respecto, recordé muchas situaciones similares en mi vida.

Tratemos de detener todo esto. Hagamos del mundo un lugar seguro para demostrar aprecio. Comienza por pensar en la gente que vas a ver hoy y qué es lo que aprecias de ellos. Asume el riesgo de decirles simple y claramente lo que les reconoces.

Tu Tarjeta de Compleción te mantendrá concentrado en esta importante área de tomar conciencia.

La práctica diaria más importante para el golf

Apliquemos todo lo que hemos venido discutiendo a tu juego de golf. Tal como nos indica el Primer secreto, el punto focal de nuestra percepción debería estar en terminar el proceso de pegarle a la bola de golf. Necesitamos permanecer con la bola hasta que esta no esté más allí. La primera tarea es poner la cara del palo en contacto con la bola. Si desviamos nuestra atención justo antes de pegarle, no logramos el propósito del *swing*. No hay compleción.

El Primer secreto

Sin embargo, pegarle a la bola no es suficiente. Necesitamos terminar el proceso de pegarle mientras estamos concentrados en ello, hasta que la bola ya no esté. Esto nos permite completar el *swing*. Si levantamos muy rápido la vista para ver cómo nos ha ido, desviamos la atención en el momento crucial y fallamos en la compleción del golpe. Otra vez, no hay compleción.

Imagínate un salón de conferencias de un hotel, con unas doscientas personas. Se respira una atmósfera de suma atención (hay un silencio absoluto, sólo roto por el chasquido de los *putters* pegándole a las bolas de golf). Estoy dirigiendo un taller de golf consciente y negocios conscientes en el marco de una conferencia para hombres de negocios. Es pleno invierno (de lo contrario, lo estaríamos haciendo fuera, al aire libre).

Les he dicho que tenían que concentrarse en una y única cosa: compleción. Están haciendo el mismo ejercicio que me gustaría que hagas ahora (es el equivalente en golf de las Tarjetas de Compleción). Podrás ver que las Tarjetas de Compleción comienzan con acciones y terminan con reconocimientos de valores. Eso es exactamente lo que quiero que hagas ahora.

Toma un *putter*, una bola y un pequeño pedazo de papel de aproximadamente dos centímetros por dos centímetros. Escribe ¡SÍ! en el trozo de papel. Coloca la bola sobre él. El papel debe quedar oculto debajo de la bola.

Coloca la bola como si fueras a pegarle. Antes de hacerlo, recuerda que hay un pedazo de papel debajo de la bola. No puedes verlo, por supuesto, pero sabes que está allí. En este ejercicio hay sólo dos tareas:

- 1.- Pegarle a la bola.
- 2.- Mantener tu concentración en la pelota hasta que ya no está allí y aparece el ¡SÍ!

EL MEJOR SWING

En el salón del hotel le pido a los participantes que hagan diez *putts*, utilizando como blanco un vaso de papel. Me gustaría que utilizaras un blanco similar. Una taza o un vaso de cristal sirven igual.

Ahora viene una instrucción crucial: aun cuando estés haciendo un *putt* hacia un blanco, no quiero que concentres tu atención en pegarle o no al blanco, quiero que fijas tu atención en solo una variable: mirar la bola hasta que aparezca la palabra ¡SÍ!

Haz diez *putts* al hilo, fijándote cada vez si lo has hecho bien respecto a mantener tu concentración en la bola hasta que ésta deje paso al ¡SÍ! Después de cada *putt* tómate algunos segundos para apreciar y reconocer tu propio esfuerzo, sin importar cómo lo has hecho.

Déjame decirte lo que ocurre en cada uno de esos salones de hoteles o *putting greens* donde enseñé este ejercicio. Invariablemente, la gente comienza a exclamar «¡Ajá!» a medida que pasa el ejercicio. La razón: ¡se dan cuenta de que consiguen mejores resultados al no tratar de meter la bola en el hoyo! En otras palabras, cuando te concentras en terminar tu golpe (mirando al ¡SÍ! y no a cómo lo has hecho) terminas logrando más hoyos que cuando te concentras en meter la bola dentro del hoyo.

Ese es el Primer secreto en acción.

Recuerda, dentro y fuera del campo: concéntrate en la completación, y el resto se hace cargo de sí mismo.

3

El Segundo secreto

Ahora quiero enseñarte el Segundo secreto para pegar un soberbio golpe de golf. El Segundo secreto también te brinda una técnica esencial para disfrutar de un tranquilo y exitoso día de trabajo, y una vida llena de buenos sentimientos naturales. Cuando eras un niño, ¿alguna vez te has balanceado en un columpio? Probablemente sí, pero si no lo has hecho aún, probablemente has visto películas de niños columpiándose. Para poder comprender el Segundo secreto de un soberbio golpe de golf, desearía que crearas un juego de columpios dentro de tu mente. Tu juego imaginario viene equipado con columpios para que juegues.*

Desearía que te imagines sentado en un columpio. Te empujas con las piernas y poco a poco comienzas a balancearte (*swing*) hacia delante y hacia atrás. Al igual que cuando realizas tu *swing*, vas hacia atrás cuando comienzas el movimiento del columpio, luego pasas cerca del suelo justo en la mitad y continúas tu movimiento hacia delante. Imagínate un fácil y satisfactorio vaivén hacia atrás y hacia delante (grande, fácil y completo). Atrás y adelante, te columpias, libre y divertido.

* En todo este capítulo el autor juega con los distintos significados de la palabra *swing*, que además de ser el movimiento clásico del golpe de golf, también significa columpio, vaivén y balanceo. (*N. del T.*)

EL MEJOR SWING

Cuando sientas que puedes tomarte un recreo de tu columpio imaginario, detente y descansa un momento, mientras yo filosofo un poco. Debemos meditar acerca de por qué el columpiarse es uno de los juegos preferidos de los niños de todo el mundo.

En primer lugar, columpiarse es fácil. Todo lo que necesitas es un esfuerzo para comenzar a hacerlo; luego la gravedad hace el resto del trabajo por ti.

En segundo lugar, hace sentirse bien. Te sientes libre de cadenas que te atan a la gravedad. Cuando éramos niños, algunos, incluido este autor, nos embriagábamos tanto ante la libertad y el paseo por el espacio que nos olvidábamos de cogernos de las cadenas del columpio. Intentábamos romper las cadenas de la gravedad de modo tal que pudiésemos subir hacia el cielo, así como probar la alegría máxima de los vuelos verdaderamente libres.

Lo recuerdo bien.

En mi defensa, puedo decir que sólo tenía cinco años, y únicamente requerí de una experiencia de aprendizaje para aferrarme desde entonces a esta hermosa vida. La reprimenda de mi madre no fue nada comparado con la corta pero impactante lección que obtuve directamente de la gravedad.

Así que si te coges de las cadenas apropiadamente, columpiarse es fácil y te sientes bien. Pregúntale a algunos niños y todos te lo reconocerán. (Si no es fácil o no hace sentirse bien, no es columpiarse.) Pero eso no es todo. Para ser realmente un columpio tiene que tener una tercera característica. Tiene que ser divertido.

Divertido... sí, divertido. Si no es divertido, no es columpiarse. Los niños son listos respecto a columpiarse. Si alguien los empuja demasiado alto como para ser divertido, comienzan a llorar y quieren salirse. Si va demasiado rápido como para ser divertido, nos lo hacen saber de inmediato. Saben que tiene que ser divertido para que sea columpiarse.

El Segundo secreto

Algunos niños gustan de ser empujados alto y rápido. Se divierten cuanto más rápido y alto van (sienten una excitación acompañada de euforia). Gran divertimento. Esa grande, enorme y demencial mueca que los niños ponen cuando van en una montaña rusa es la alegría de divertirse mientras sienten algo de temor y de excitación. El psiquiatra Fritz Perls dijo que el temor no es otra cosa que excitación sin respiración. He seguido su sabiduría muchas veces cuando he estado asustado y ha funcionado siempre.

Volvamos a nuestro parque interior.

Desearía que retornaras a tu columpio imaginario y tuvieras un poco más de diversión. Recuerda que el columpiarse debe ser fácil y divertido, y tiene que hacer que te sientas bien. Siéntate en tu columpio interior e imagínate balanceándote hacia delante y hacia atrás. Haz que sea relajado, divertido y lleno de buenas sensaciones.

Ahora imagina que los dedos de tus pies ligeramente rozan el suelo cada vez que pasas por el centro del balanceo. Cada vez que pases por el lugar más bajo, toca levemente el suelo. Nota que, pese a tocar el suelo, el balanceo no se interrumpe. Es tan sólo un pequeño roce en medio de la totalidad del vaivén. Un *swing* completo es fácil y divertido y hace sentirse bien, con un pequeño contacto cuando rozas el césped.

Ahora, deja tu parque imaginario y vuelve a la vida real.

En la vida real, toma un palo de golf si tienes uno a mano. Empúñalo (*grip*) firmemente. Si estás leyendo esto en algún lugar lejos de tus palos, puedes hacer el *swing* con alguna otra cosa similar o con tus brazos. Te daré las instrucciones como si estuvieras sosteniendo un palo de golf.

Sam Snead dijo que deberíamos sostener un palo de golf como se sostiene un pájaro vivo. Para mí esa es una imagen muy útil. He sostenido pájaros vivos en mis manos, y probablemente tú también lo hayas hecho.

Si estuviésemos sosteniendo un pájaro vivo, desearíamos que nuestras manos transmitieran un mensaje especí-

EL MEJOR SWING

fico al pájaro. El mensaje que nuestra forma de sostenerlo (*grip*) tiene que transmitir sería algo así: «No te apretaré tan fuerte como para que te sientas incómodo, pero tampoco podrás salir volando». Juega con tu *grip* hasta que encuentres ese sentimiento de «pájaro vivo».

Mira alrededor para asegurarte de que no hay nada que puedas golpear con el palo. Hazte suficiente espacio a tu alrededor como para que puedas mover el palo en varias direcciones sin pegarle a nada. Ahora, cierra los ojos.

Mantente de pie como harías cuando vas a pegarle a la bola, sólo que mantén los ojos cerrados.

Mece (*swing*) el palo suavemente hacia delante y hacia atrás, pero tan sólo unos 50 cm., como el péndulo de un reloj. Utiliza tu *grip* de «pájaro vivo», dile al palo con tus manos que no lo apretarás inconfortablemente, pero que tampoco lo dejarás ir. Encuentra un *grip* que sea divertido, fácil, y con el que te sientas cómodo. Balanceo suave. Balanceo que se siente bien, balanceo que es divertido.

Haz el balanceo (*swing*) un poco más largo, manteniendo aún tus ojos cerrados. Intenta que el vaivén sea fácil y divertido, y que te sientas bien. Recuerda el sentimiento que percibiste en el columpio. Asegúrate de que tu cuerpo reconozca lo que estás haciendo como un balanceo y no como un hachazo o un golpe cortante.

Ahora visualiza que estás frotando la parte superior del césped con tu palo. Imagina que estás tocando únicamente las puntas de la hierba, doblándolas apenas con cada *swing* que realizas.

Haz que el palo oscile un poco más todavía. Imagínate parado en el *tee*. Piensa que estás a punto de pegarle a una bola de golf hacia la bandera que se ve allá lejos, en la distancia. La bandera es el blanco. Cada vez que balanceas tu palo, imagina arrojar el palo contra la bandera. Visualiza el tipo de lanzamiento que te permitiría tirar el palo lo más lejos posible con el menor esfuerzo.

El *swing* natural y orgánico de golf tiene que producir

El Segundo secreto

la misma sensación que lanzar el palo hacia el hoyo. Sigue meciendo el palo con los ojos cerrados, percibiendo con cada movimiento la sensación de lanzar el palo hacia tu objetivo.

Gradualmente acorta la oscilación hasta que vuelvas a la del péndulo original, tan sólo de unos 40 o 50 cm. Hacia delante y hacia atrás.

Finalmente, descansa y abre los ojos.

Ya has aprendido el Segundo secreto de pegar un golpe magnífico. Acabas de sentir el Segundo secreto de tener éxito en la vida.

El Segundo secreto es este: el *swing* del golf es un vaivén, no un golpe cortante, un hachazo ni un portazo. Es un columpio, y un columpio debe ser fácil-agradable-divertido, todo a la vez. Es un balanceo, y tiene que producir una sensación natural y orgánica (exactamente la misma sensación que cortar el césped con la punta de los pies o arrojar el palo contra el objetivo). Cuando le pegas a la bola, es porque la bola se interpone en el camino de tu *swing*. Si piensas en el *swing* del golf como en columpiarte en un parque, golpear la bola será como rozar el césped con tus pies sentado en el columpio. Si piensas en el *swing* como cortar el césped, golpear la bola será como rebanar un milímetro de las puntas de las hojas del césped. Si piensas en tu *swing* de golf como conducir un coche alrededor de un gran círculo, golpear la pelota será como saltar sobre la manguera del jardín.

El Segundo secreto puede parecer obvio, pero tiene una poderosa lección que enseñarnos. El Segundo secreto dice: no te quedes tan atrapado en la finalidad de pegarle a la bola que te olvides de que se trata de un balanceo. El gran golfista Ken Venturi lo dijo bien: «¿Por qué nuestros *swings* de práctica son los mejores *swings*? No pensamos en la bola, sino sólo en el movimiento». Hay gran cantidad de gente en la vida que se pone enferma porque no ha dominado el Segundo secreto. Sufren de una variedad de en-

EL MEJOR SWING

fermedad estresante porque han perdido el contacto con la corriente que fluye. No saben cómo mantener despierto en sus cuerpos, la sensación de fácil, agradable y divertido a lo largo de los estreses de cada día.

Tengo otras cosas para decir más adelante. Por ahora, concentrémonos en el golf.

Un segundo experimento respecto al *swing*

Toma un palo de golf.

¿Tienes uno en la mano? Si no, puedes usar un sustituto, o simplemente valerte de tus brazos.

Coge algo de espacio a tu alrededor, suficiente para balancear el palo en varias direcciones sin pegarle a alguien o a algo.

Cierra los ojos y mantenlos cerrados.

Relájate con los ojos cerrados durante un momento.

Acepta el compromiso de disfrutar de la vida y situarte en el balanceo de las cosas.

Comienza a mecer tu cuerpo lentamente de lado a lado. Cambia tu peso de una pierna a otra lentamente. Haz la transición suave y fácilmente como si las articulaciones de tu cadera estuvieran apoyadas sobre rodamientos bien lubricados.

Toma el palo suavemente y déjalo que cuelgue enfrente tuyo. Permite que tu leve movimiento provoque que el palo oscile de la misma forma, hacia atrás y hacia delante.

Prueba a mover el cuerpo con distintas velocidades y percibe cómo el palo se amolda perfectamente a tus cambios de velocidad. Recuerda permanecer con los ojos cerrados.

Ajusta un poco más tu *grip* (forma de empuñar el palo) como si fueras a pegarle a la bola. Mientras balanceas tu cuerpo lentamente de lado a lado, comienza a impartir energía al palo con las muñecas y los brazos.

El Segundo secreto

Haz esto hasta que tu cuerpo diga: «Sí, esto es un balanceo». Tal vez lo sientas de inmediato; tal vez te lleve un tiempo conseguirlo. Finalmente, tu cuerpo sentirá ese vaivén (*swing*).

Cuando sientas que el balanceo está sucediendo, deliberadamente empuña tu palo de golf con más fuerza y conviértelo en un hachazo o en un golpe cortante. Hazlo con mucha fuerza, a propósito. Siente la diferencia entre balancearte (suavemente) y hacerlo con mucha fuerza.

Luego regresa al suave vaivén. Recuerda mantener los ojos cerrados. Hazlo teniendo siempre presente tu percepción corporal interior.

Cuando vuelvas a sentir el vaivén, deliberadamente pretende que «no estás realmente en ese punto». Esto es lo opuesto de intentarlo con mucha fuerza; se trata de que no te importe nada. Siente la diferencia entre estar en el balanceo de las cosas y no estar realmente allí.

Luego regresa al vaivén nuevamente. Cuando recuperes el *swing*, abre tus ojos y continúa disfrutando con la sensación del movimiento suave. Cuando te canses, descansa. Actividad y descanso forman parte del equilibrio natural de la vida.

El Segundo secreto del *swing* de golf es que se siente fácil-agradable-divertido, todo en uno. Ignorarlo o violar el Segundo secreto te priva de la diversión del golf. Le quita su sencillez. Le quita su agrado. Veo cotidianamente gente en el campo de golf que no tiene la más mínima idea del Segundo secreto, y no parece ser una situación muy atractiva que digamos. Quítale la diversión, el agrado y la sencillez a un juego, ¿y qué te queda?

Afortunadamente, el Segundo secreto puede ser aprendido rápidamente (aunque se requiere toda una vida para perfeccionarlo). Todo lo que tenemos que hacer es plantearnos tres preguntas cuando hacemos un *swing*:

1.- ¿Es sencillo?

EL MEJOR SWING

- 2.- ¿Te produce una sensación de agrado?
- 3.- ¿Es divertido?

Ninguna de las respuestas puede ser fingida, y tú eres el único juez que cuenta.

SESIONES DE PRÁCTICA

Incorporar al juego el Segundo secreto

Aplicar el Segundo secreto a los negocios y a la vida

Comprender que el *swing* del golf es un balanceo (y no un mazazo ni un golpe seco) te puede dar una clave esencial para mejorar tu golf. Pero aún más importante es que te dará una herramienta importante para el éxito en la vida y en el trabajo.

¿Cómo puede ser que el hecho de saber que «un *swing* es un balanceo» te ayude con los negocios y la vida? En primer lugar, un *swing* es fácil, agradable y divertido. La vida y el trabajo pueden ser así también. Si la vida que estamos viviendo o las tareas que estamos realizando no son sencillas, agradables y divertidas, probablemente debiéramos analizar con más detenimiento por qué no lo consiguen. He aprendido de los maestros de los negocios que es posible pasarlo bien mientras se hacen cosas muy importantes en el mundo. Más de uno de esos maestros me ha dicho que la sensación de una corriente que fluye y de relajación, es la principal cosa que tienen en cuenta. Cuando el trabajo (incluso el trabajo duro y las largas horas) deja de ser divertido, se encienden en ellos las luces de alarma de su percepción y se preguntan por qué.

Veamos más profundamente cómo el Segundo secreto («el *swing* es un balanceo») puede ayudarnos en el trabajo y en la vida. Si tienes un diccionario inglés a mano, busca la definición de *swing*. Mi diccionario dice que *swing* es

El Segundo secreto

«balanceo, oscilación, vaivén, movimiento pendular, movimiento rítmico hacia atrás y hacia delante».

Piensa en caminar dentro del espíritu de un «movimiento rítmico hacia atrás y hacia delante». Estás en el balanceo de las cosas. Estar en el vaivén de las cosas es moverse a lo largo de la vida al ritmo adecuado. Cuando no estás en el ir y venir de las cosas, normalmente se debe a que te estás forzando demasiado, o que no estás involucrado en las tareas que estás realizando. Tu atención está en algún otro lugar.

Recuerda: columpiarse es agradable. Es fácil y divertido (a menos que vayas muy alto o muy rápido). Eso es algo importante a tener en cuenta: cuando las cosas dejan de ser fáciles y divertidas es porque nos estamos forzando demasiado, yendo muy rápido o muy alto. Es tiempo entonces de tomarlo con calma, hacer unas cuantas respiraciones profundas y volver al vaivén.

Al recordar que el *swing* de golf es un balanceo, te recuerdas a ti mismo que se supone que debe ser agradable, fácil y divertido. Si te estás exigiendo demasiado, tu *swing* no se sentirá como un balanceo. Se sentirá como un mazo o un golpe seco. Si no estás realmente en el vaivén (si tu atención está en algún otro lugar), será un guadañazo o un latigazo, pero no un *swing*.

El gran *swing*

Hay un *swing* aún más grande que todos necesitamos conocer. Es nuestro balanceo hacia atrás y hacia delante entre olvidar y recordar que el juego en su totalidad debe ser libre, relajante y divertido. En otras palabras, el gran *swing* (el *metaswing*) oscila entre perder la libertad, la relajación y diversión, y luego recobrarlas.

Me he creado el hábito de preguntarme a mí mismo frecuentemente: ¿puede esto (sea lo que sea que esté haciendo) hacerse con mayor facilidad? ¿Puede ser más di-

EL MEJOR SWING

vertido? En un punto de mi vida, me he dado cuenta de que había pasado bastante tiempo desde que me había sentido libre y relajado a lo largo del día. La diversión había desaparecido y el juego se había convertido en un rechinar de dientes. Me ha llevado mucha concentración y atención recuperar la diversión y relajación. Hoy en día, me pregunto frecuentemente si estoy dentro del balanceo, porque no quiero perderlo durante mucho tiempo.

Esto es algo que debes recordar en cada momento del golf, del trabajo o de la vida. Olvidar y recordar son parte del juego. En el golf, oscilas entre uno y otro lado, entre olvidarte qué es un *swing* y recordar qué es un *swing*. Yo lo he hecho incontables veces. He estado en el campo de golf, inmerso completamente dentro de la corriente de la relajación, la diversión y las buenas sensaciones. Luego, un pequeño cortocircuito ocurre en mi cerebro y repentinamente estoy forzando demasiado, tomando demasiado en serio el tiro y gruñéndome a mí mismo por un mal golpe. Doy vueltas y vueltas por un tiempo y luego ¡PUM! recuerdo de qué se trata todo. Me río, hago una relajante respiración y recuerdo que de lo que se trata es de divertirse, estar relajado y sentirse bien.

En el golf, oscilas entre olvidar que es divertido y recordarlo de nuevo. En el trabajo, oscilas entre perderte entre el estrés y los dramas, y luego recordar que puede ser relajante, divertido y agradable. En la vida oscilas entre pasar buenos momentos y luego olvidarte de pasarlo bien. Luego (espero) recuerdas otra vez, y los buenos tiempos aparecen nuevamente.

En otras palabras, olvidar es tan natural como recordar. No siempre estarás en el acompasado vaivén de las cosas, tampoco lo estaré yo. Oscilamos hacia delante y hacia atrás. En un momento estamos divirtiéndonos, balanceándonos por la vida con una corriente relajante, y luego ¡CLONG! Por un momento nos sentimos tontos, fuera de lugar e incómodos. Luego, ¡HUY! estamos de regreso y

El Segundo secreto

volvemos al balanceo. Esa es la forma en la que se desarrolla el juego.

El Segundo secreto hace milagros en el campo de las relaciones, tanto en el trabajo como en casa. Por ejemplo, tanto los hombres como las mujeres oscilan entre poderosas necesidades de acercamiento e independencia. De acuerdo con la gran psicóloga del desarrollo Margaret Mahler, toda nuestra vida está definida por las oscilaciones entre nuestras necesidades de intimidad y las necesidades de individualidad. Cuando esas dos necesidades están equilibradas, podemos disfrutar de nuestra intimidad con otros y de nuestra soledad con nosotros mismos. Algunos de nosotros ignoramos el vaivén del péndulo de acercamiento e independencia, prefiriendo ir sólo hacia un lado. Hay quienes se sumergen en el mundo de la gente, pasando por alto nuestra necesidad de desarrollo individual. Otros esquivan nuestra necesidad de estar con la gente, y persiguen objetivos individuales. Cuando el *swing* se queda demasiado de un lado, la vida pierde el equilibrio.

El Segundo secreto hace que tus transiciones sean cada vez más fáciles y relajantes. La vida misma es una oscilación entre pasarlo bien y no pasarlo bien. El problema es que mucha gente se queda atascada del lado de no pasarlo bien. Muchos de nosotros no nos damos cuenta de que está entre nuestras opciones pasarlo bien. Especialmente, atravesamos momentos muy duros aprendiendo que depende de nosotros inventar formas de recuperar los buenos momentos cuando estamos atascados y no lo pasamos bien.

En el campo de golf, puede que osciles docenas de veces entre estar en el *swing* o estar fuera del *swing*. En un *tee* harás un relajado y armonioso *swing* y golpearás un buen *drive* por el medio de la calle. Luego, en el siguiente *tee*, te olvidarás de la sensación de ese fácil *swing*. Gesticulas y pegas un golpe heroico intentando hacerla llegar a buen puerto. En lugar de ese poderoso *drive* que tan

EL MEJOR SWING

forzadamente quisiste realizar, has pegado un patético «quema gusanos», o la has enviado al bosque.

Es así como funciona. Oscilamos entre el fluir y el atasco, la diversión y el aburrimiento, la relajación y la tensión. Lo importante que debes recordar es que la vida es un vaivén y que, como tal, necesitas balancearte hacia atrás cuando percibes que no estás haciéndolo.

Si de ninguna forma consigues el *swing*, acusa recibo del mensaje que tu cuerpo te envía y cuelga los palos por ese día. Si tu péndulo está atascado en la parte no divertida del balanceo, vete a casa y regresa otro día. Si no lo estás pasando bien, no le haces un favor a nadie, ni a ti mismo, quedándote en el campo.

En una oportunidad le di a un ejecutivo una extraña receta, que terminó teniendo resultados inesperados. Fui llamado porque estaba volviendo loco a sus subordinados con sus cambios de humor. Oscilaba entre la euforia exuberante y la desesperación malhumorada, a veces dos o tres veces al día. Primero le hice realizar una serie de exámenes médicos con uno de mis colegas. Mi cliente tenía algo más de cincuenta años y, a esa edad, muchos hombres tienen cambios hormonales que les causan altibajos. Le di varias estrategias para lidiar con sus cambios de humor hasta que se tuviesen los resultados médicos, que tardarían tres días. Una de ellas era una simple técnica de respiración, que disminuye la química estresante del cuerpo en cuestión de pocos minutos. Le dije que fuese a su oficina, pusiese un cartel de «NO MOLESTAR» en la puerta y que hiciese unos ejercicios de respiración en cuanto sintiera que su mal genio estaba apareciendo. Le dije que no saliera hasta que hubiese conseguido liberar de su mente el mal humor. A él le gustó la técnica respiratoria (porque podía sentir el efecto inmediatamente), pero me dijo que iba a ser difícil encerrarse en su oficina más de dos minutos.

—¿Por qué? —pregunté.

Me miró como si la respuesta fuese obvia.

El Segundo secreto

—Porque me necesitan —me dijo—. Soy indispensable. —Entonces me di cuenta de que realmente iba a necesitar aislarse.

Durante los siguientes tres días pasó un promedio de una hora diaria encerrado en su oficina respirando. Aprendió que podía controlar sus cambios de humor con una simple técnica de respiración, pero también aprendió algo más valioso. Su equipo le dijo que habían sido los tres días más productivos que pudiesen recordar. El hecho de desconectarse de su «indispensabilidad» le permitió abrirse a su propia energía creativa. También descubrimos que algunas de sus hormonas masculinas estaban bajas. Combinando respiración y suplementos hormonales, volvió a estar en el buen camino a las pocas semanas.

¿Con qué reglas juegas?

Tanto en la vida como en los negocios no hay una regla fija que diga que «la vida tiene que ser dura». Ninguna empresa tiene una norma que diga: «Si no estás sufriendo es que no estás trabajando». No hay ninguna autoridad elegida, consejo o personalidad que diga que «el trabajo tiene que ser una lucha». Te invito a que propongamos una regla distinta que diga: «La vida y el trabajo consisten en divertirse y en invitar a quienes te rodean a divertirse». Impón una regla que diga: «Puedo ganar más dinero divirtiéndome que sufriendo».

La imagen popular del próspero hombre de negocios es la del incansable tirano que golpea el puño sobre la mesa y aterroriza a todos los que lo rodean. Incluso he conocido a algunos que responden a este parámetro. Pero nada de eso se requiere. De hecho, conozco a algunos multimillonarios que comenzaron de cero. Uno de ellos es un personaje tranquilo y relajado que no sabría cómo dar un puñetazo sobre un escritorio. Otro es el clásico golpeador de mesas. El relajado consiguió sus primeros mil mi-

EL MEJOR SWING

llones antes de los 40 años, mientras que el otro no los consiguió hasta después de los 50, y seguramente con mucha menos diversión y mucho más estrés en su camino. Basado en estas dos personas concluyo que pasarlo bien y estar relajado siguiendo el vaivén de las cosas te beneficia de dos formas: económicamente y para tu bienestar personal.

El Segundo secreto te sugiere que aflojes el *grip* sobre el palo para poder hacer un *swing* relajado. El *swing* consiste en un equilibrio entre empuñar fuerte y empuñar flojo. Un brillante hombre de negocios una vez me aclaró algo que he utilizado en mi vida personal y en el asesoramiento brindado a cientos de clientes. Me dijo: «Algunos de los mejores tratos que he hecho son los que no hice». Me explicó que muchas veces se había forzado a sí mismo para conseguir cerrar un trato. Luego se iba a su casa estresado y destruido a causa de una enorme pérdida de energía. A los cuarenta años le entró el juicio.

—Si las cosas requieren tanta energía —me dijo—, aprendí a preguntarme: «¿Es esto realmente lo que debería estar haciendo?» En más de una ocasión dejó sin cerrar un acuerdo que le resultaba conflictivo, para observar cómo después sus competidores se hundían intentando cumplirlo.

¡Qué visión más poderosa! De inmediato la puse en práctica en mi vida. Rápidamente descubrí varias áreas donde había estado intentando «empujar la corriente del río», con los consiguientes exiguos resultados. Ahora, pon esa visión a trabajar para ti: ¿en qué lugar de tu vida laboral estás consumiendo un exceso de energía?

La mayoría de nosotros puede identificar con claridad algunas áreas donde estamos trabajando tiempo extra con poco o ningún resultado positivo. Identifica algunas de esas áreas de lucha y luego pregúntate: «¿Debo siquiera continuar en esa actividad?»

Tal vez obtengas un sí, o tal vez un no. Si obtienes un no, mira cómo puedes dejar de lado esa actividad.

El Segundo secreto

Si contestas con un sí rotundo, pregúntate: «¿Puedo hacerlo con más facilidad? ¿Puedo mantener la corriente de buenas sensaciones mientras lo hago?»

Hasta puedes hacerte una pregunta más audaz:

«¿Puedo divertirme haciéndolo?»

Utiliza la sensación de relajación y diversión de tu cuerpo como un mecanismo de respuesta que te permita saber cuándo estás en el camino correcto. Al principio, la idea puede parecer ridícula: ¿usar la diversión y el relajamiento como medidas de tu progreso? Mucha gente opina que se supone que debes sufrir, preocuparte y sentirte ansioso, y si lo consigues suficientemente puedes irte a la cama satisfecho de haber dado todo de ti ese día. La vida se supone que debe ser dura, y cosas como la diversión y el relajamiento deben ser mirados con suspicacia. Sin embargo, es igualmente plausible que el sufrimiento y la preocupación sean las aberraciones, y que se navegue mejor por la vida, el trabajo y el golf utilizando el relajamiento y la diversión como la brújula que te oriente.

Al menos démosle una oportunidad justa a la diversión, al relajamiento y al fluir con la corriente.

Hay una forma simple de descubrir, en cada momento, si estamos o no navegando con la corriente, y una simple forma de retornar cuando nos salimos de ella.

Concédete, de vez en cuando, cinco minutos hasta que domines la siguiente práctica, y es posible que descubras niveles de relajamiento que te permitan fluir en la corriente y que en el pasado parecían sólo fantasías.

Tus cinco minutos diarios de práctica para dominar el Segundo secreto

La forma más simple de estar *dentro* de la corriente a lo largo de todo el día es situarse *fuera* de la respiración del tipo «huye o pelea». Comienzo todos los días (ya esté en mi casa o de viaje) con unos minutos de la misma práctica

EL MEJOR SWING

respiratoria que estás a punto de aprender. Hace que mi corriente fluya al respirar centrada, completa y profundamente. Luego, retorno a la misma práctica en cuanto algo del inevitable estrés del día me ha descentrado y arrojado a la respiración del estilo «huye o pelea».

La respiración «huye o pelea» significa que estás respirando con tu *pecho*. La respiración centrada significa que estás respirando con tu *abdomen*. Cuando respondes al estrés poniéndote ansioso o furioso, tu respiración cambia al modo «huye o pelea». Cuando cambias a este modo, tu respiración se hace más superficial y rápida y sólo llega a tu pecho. Los músculos en tu abdomen también se tensan.

Ha habido miles de estudios científicos entre la relación de la respiración y el estrés. Es un tema muy complicado, pero déjame sintetizarlo destacando la cosa más importante que necesitamos saber: cuando la gente se traumatiza de alguna forma (mental, física o emocionalmente), su respiración muestra un patrón específico de trauma. Por ejemplo, si tu padre te ha gritado cuando eras un niño o si resbalaste y tuviste una dolorosa caída sobre una superficie dura, tu respiración se bloqueará en un patrón traumático específico. Este patrón puede ser observado en toda la naturaleza, tanto en animales como en seres humanos.

Piensa en algo más simple como resbalar y caerte. Una vez en Nueva Inglaterra me paré sobre el hielo y ambos pies resbalaron. Caí directamente sobre mi cóccix, el cual pareció tardar meses en dejar de doler. O piensa en haber recibido una reprimenda de alguien a quien temes (tal vez un policía que te detuvo cuando ibas a alta velocidad).

Cuando algo así sucede, el patrón traumático se activa: hacemos una rápida inhalación y retenemos el aire. Cuando el objeto temido desaparece, liberamos nuestro aliento.

El Segundo secreto

Cómo funciona el patrón traumático

Cuando el policía te está amonestando, intentas evitar que las emociones tomen la delantera. Estás intentando evitar estallar en lágrimas, tal vez, o estás tratando de evitar enojarte y ponerte a la defensiva. El patrón traumático es inhalar y retener la respiración, a fin de mantener bajo control tus emociones. El trauma físico funciona de la misma forma: retenemos y restringimos la respiración para reducir el movimiento en el área que duele. Una vez, cuando era niño, me caí de la bicicleta y me golpeé con fuerza el costado derecho contra el pavimento. Durante las siguientes tres semanas sentí un pinchazo de dolor cada vez que respiraba. Naturalmente, respiraba lo menos posible (a menor movimiento, menor dolor).

El patrón traumático de la respiración se ha originado hace cientos de miles de años para ayudar a nuestros ancestros animales a mantenerse quietos sin ser descubiertos en la presencia de un objeto temido. Si estás tratando de ocultarte de un tigre, es ventajoso poder retener tu respiración y quedarte quieto. Por lo que no hay que considerar el patrón traumático como una debilidad o un fallo moral: sin él no hubiésemos llegado hasta aquí.

El truco es simplemente darse cuenta de cuándo cambias y comienzas a adoptar la respiración traumatizada; el truco verdaderamente importante es conocer cómo cambiarla.

Ahora veremos cómo se puede hacer.

Las instrucciones

(Para ayudar a nuestros clientes de todo el mundo hemos creado animaciones gráficas en nuestra web que muestran cómo llevar a cabo esta práctica. Las instrucciones del texto aquí expuestas deberían ser suficientemente claras para que comiences, pero si eres un estudiante visual puede que

EL MEJOR SWING

desees pasar unos minutos viendo la demostración en www.consciousgolf.biz.)

La forma más rápida de despertar una relajada sensación de fluir en tu cuerpo es hacer algunas respiraciones con el abdomen y flexionar tu columna en una forma determinada. Cuando entramos en la respiración «huye o pelea», nuestra respiración se queda en el pecho, el abdomen se contrae y la columna se endurece. No lo tomes como algo personal que te suceda a ti; es la forma como los mamíferos manejan el estrés. Cuando respiramos con el pecho, nos tensamos, endurecemos y bombeamos adrenalina. El sentido común nos dice que tenemos que cambiar y salir del estrés, necesitamos relajar nuestro abdomen, flexionar la columna y dejar que nuestra respiración baje del pecho al abdomen. Eso es lo que permite conseguir este ejercicio. Es, además, muy eficiente. Unas pocas respiraciones te alejarán del centro del estrés y te permitirán regresar a la corriente.

Así es como puedes flexionar tu columna para conseguir la máxima fluidez. Recuerda, tienes que hacer esto unas cuantas veces para sentir el flujo de la corriente. Es lo que primero hago durante unos minutos todas las mañanas, y ya no puedo imaginar la vida sin ello.

Sentado en la mitad delantera de una silla, de forma tal que la espalda tenga espacio para moverse, balancéate lentamente hacia delante y hacia atrás sobre los huesos de la pelvis (isquiones). Tarda unos cuantos segundos para ir hacia delante y unos cuantos segundos más para ir hacia atrás. Mientras vas hacia delante, percibe cómo tu cabeza naturalmente tiende a ir hacia arriba. Cuando vas hacia atrás, la cabeza tiende naturalmente a ir hacia abajo.

Balancea tu pelvis hacia el frente mientras fuerzas a la cabeza a mirar hacia arriba, al techo, luego hacia atrás poniendo el mentón contra el pecho y mirando al suelo. Repite este movimiento varias veces, pero siempre de forma suave, relajada y confortable.

El Segundo secreto

Cuando estés a gusto con este movimiento, súmale la respiración. Mientras balanceas la pelvis hacia delante y subes la barbilla, haz una inhalación profunda hasta llenar el abdomen, que deberá estar relajado. Deja que el aire lo llene completamente. Mientras balanceas la pelvis hacia atrás, exhala todo el aire lentamente.

Continúa con este fácil y sencillo ejercicio de respiración durante un par de minutos. Cuando estoy en casa, lo hago durante unos minutos cada mañana, sentado sobre una de esas enorme bolas hinchables de gimnasia. Cuando estoy de viaje, me siento en el borde de la cama o de una silla en la habitación del hotel. Esté donde esté, mi objetivo es el mismo: recibir un placentero y relajante flujo de energía a través del cuerpo. He descubierto que si le dedico cinco minutos a esa práctica al comenzar la mañana, puedo retornar al flujo fácilmente durante el día en cuanto me desciento. Si me salto esta práctica matinal, me cuesta mucho más volver a centrarme luego durante el día cuando me topo con el inevitable estrés.

La versión golfística

Para los golfistas también recomiendo unos minutos de práctica cada mañana. Hemos desarrollado una serie específica de instrucciones para que puedas utilizar y aprovechar en el campo de golf todas las ventajas de tu respiración.

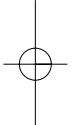
Los buenos golfistas hacen algo diferente con su respiración (algo que es posible que no sepas cómo hacer). Quiero mostrarte lo que es, porque no sólo te hará ser un mejor golfista sino que te ayudará a recordar el Primer secreto cuando estás en el campo de golf.

Cuando me interesé por el golf, comencé a ver vídeos de los mejores golfistas para descubrir si respiraban de forma diferente cuando le pegaban a la bola. Hice un impresionante descubrimiento, algo que estaba ahí, más claro

EL MEJOR SWING

que el agua. Los mejores golfistas respiran, de forma rutinaria, en forma totalmente diferente que los golfistas que no son tan buenos. Una vez que vi lo que era, inmediatamente lo empecé a utilizar. Luego me di cuenta de algo aún más profundo. ¡El secreto de la respiración de los mejores golfistas tiene directa relación con el Primer secreto! En otras palabras, los excelentes golfistas aplican el Primer secreto a su respiración. Debido a haber tenido la oportunidad de conversar con los mejores golfistas, he descubierto que casi todos ponen en práctica el secreto de esta respiración de forma inconsciente. De alguna forma aprendieron (o tal vez nacieron con el conocimiento) de que esta especial forma de respirar les hacía pegar un mejor golpe.

Sobreponerse al miedo



Después de entrevistar a golfistas amateurs, he descubierto varios miedos que los agarrotan cuando tienen que pegarle a una bola de golf. Uno es el miedo a parecer estúpido. Es el miedo a hacer algo que pueda causar la hilaridad de un observador imaginario o real. Creo que este miedo está relacionado con haber sido criticado o avergonzado en la niñez.

Un segundo miedo es el verdadero miedo físico de pegarle a la tierra. Creo que este temor se basa en traumas previos en los cuales la persona en realidad golpeó la tierra con caídas, resbalones y otros desagradables encuentros con objetos sólidos.

Sin importar cuál sea el temor específico, el golfista inspira y mantiene el aire antes de o durante el *swing* del golf. En otras palabras, ¡el golfista amateur *intenta golpear mientras activa el reflejo traumático!* Revisando videos de golfistas profesionales, he descubierto que casi nunca hacen eso.

El golfista profesional hace su swing durante una espiración, o justo después de ella. En otras palabras, hacen

El Segundo secreto

el esfuerzo, que es el *swing* del golf, exactamente de la forma en la cual la naturaleza lo diseñó (con una espiración). Observa a un levantador de pesas en televisión: nunca verás que inhala mientras hace la fuerza. Eso es porque la naturaleza nos ha conectado para que hagamos mejor esfuerzo cuando espiramos o inmediatamente después de la espiración. Con los levantadores de pesas, usualmente puedes escuchar la espiración en forma de un gruñido o algún sonido similar. También puedes ver este patrón en otros deportes con menos esfuerzo como el tenis. Muchos jugadores, o jugadoras, de tenis hacen exclamaciones muy audibles cuando le pegan a la bola.

Así es como esto se relaciona con el Primer secreto. La espiración significa compleción. Obviamente, una respiración completa está hecha de una inspiración y de una espiración. Si intentamos pegarle a la bola mientras inspiramos, estamos intentando pegarle en un estado de incompleción. Si le pegamos a la bola mientras espiramos (o inmediatamente, después como los buenos golfistas tienden a realizar), estamos tomando ventaja del patrón natural orgánico de compleción.

El experimento de dos minutos

Haz unos pocos *swings* mientras inspiras. En otras palabras, haz lo opuesto a lo que hacen los buenos golfistas. Descubre lo que significa respirar mal cuando haces el *swing*.

Ahora haz unos cuantos *swings* mientras espiras. Haz el *swing* en coordinación con el flujo de aire que sale de tu nariz. Siente la diferencia entre este *swing* y el anterior.

Finalmente haz otros cuantos *swings* después de espirar. Exhala todo el aire y haz el *swing* justo cuando terminas de hacerlo.

Repite esta secuencia varias veces durante un par de minutos. Haz un *swing* mientras inspiras, seguido de uno

EL MEJOR SWING

mientras espiras. Luego haz otro después de haber terminado de espirar.

En mi caso, he descubierto que le pego más limpiamente a la bola si espiro totalmente y luego hago el *swing*. Todos somos un poco diferentes, así que te animo a que experimentes hasta encontrar el mejor momento para ti.

*En el campo de la vida
y en el campo del trabajo*

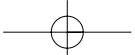
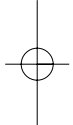
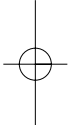
Aplica esta práctica durante el día. Percibe tu respiración mientras desarrollas las actividades más importantes de la jornada. Procura darte cuenta especialmente de cuándo contienes el aliento, y cuándo tu respiración llega únicamente al pecho. Esto te mostrará qué es lo que te asusta. De los resultados que me han informado muchas personas con las que he trabajado (así como de mis propias observaciones) predigo que te asombrarás al percibir la cantidad de veces en la vida que tu respiración actúa del modo «huye o pelea».

También percibe cuándo respiras profunda y totalmente. Esto te mostrará cuándo estás participando plenamente en el flujo de la vida. Idealmente, sentiremos un flujo relajante de energía todo el tiempo. Hasta que no dominemos este esquivo estado, lo mejor que podemos hacer es descubrir qué es lo que pone en marcha nuestro modo de respiración «huye o pelea» y regresar al centro del flujo de participación total tan a menudo como podamos.

El Segundo secreto

*Ningún problema puede ser solucionado
al mismo nivel de conciencia
en que fue creado.*

ALBERT EINSTEIN



4

El Último secreto

He guardado el mejor de los secretos para el final. Cuando lo escuches puede que pienses que suena increíblemente simple. Lo es. Sin embargo, este último secreto tiene verdaderas consecuencias importantes en cada momento de nuestra vida. Comprende su profunda sabiduría y no podrás dejar de disfrutar del golf, del trabajo y de la vida con más entusiasmo. Aunque el secreto es absolutamente obvio, las consecuencias del mismo han quedado ocultas a la simple observación. Está tan cuidadosamente escondido por nuestra programación mental que mucha gente llega a sus tumbas sin haber siquiera echado un vistazo al mismo. Una vez que lo veas, no serás la misma persona. He visto a personas adultas que en mis seminarios se han quedado pasmadas y han comenzado a reírse históricamente ante el descubrimiento de las implicaciones inmersas en él.

¿Listo? Aquí va.

Cuando le pegas a una bola de golf, tú estás en movimiento. La bola no, ésta no va a ningún lado hasta que le pegas. Permanece quieta allí hasta que tú le pones energía. La bola es tan sólo una bola y va a estar allí hasta que le pegues.

Dondequiera que vaya y cualquiera que sea el efecto que tenga, tú eres quien le puso el efecto y tú eres quien la envió adondequiera que haya ido.

EL MEJOR SWING

En el golf somos nosotros quienes le damos todo a la bola. En el trabajo y en la vida somos nosotros quienes le damos todo el significado a cada momento. El momento está allí. Somos nosotros quienes lo cargamos con acción y significado.

Por eso es que el golf es el mejor de todos los juegos. Tan importante como el trabajo y la vida. Es porque puedes aprender todas las cosas de la vida en el campo de golf. También te explica por qué puedes llegar a ver a hombres maduros haciendo cosas muy inmaduras dentro de un campo de golf. He jugado en un lugar donde un jugador se volvió loco de remate por haber pegado un «mal» tiro y, a golpes, le quitó casi toda la corteza a un árbol. Le pegó al tronco hasta que terminó de destrozarse su *driver*, luego cogió otro palo de la bolsa y siguió golpeando. Luego me enteré que se trataba de un hombre tranquilo dedicado en su vida privada a los seguros. Algo le pasó ese día que lo convirtió en un leñador amateur y motivó que fuese expulsado del club de por vida.

Aunque no estuve allí, puedo imaginar lo que sucedió: tuvo un encuentro con el Tercer secreto. Más exactamente, se enfrentó ante el gran problema de la vida, pero no conocía el Tercer secreto (el secreto que podía haber salvado su problema y hubiera protegido al árbol).

Veamos lo que pudo haber pasado aquel día.

Nuestro hombre de seguros le pegó a la bola y ésta no fue a donde él pensó que debía ir. Probablemente no era la primera vez que le pasaba ese día.

En momentos como ese, el golfista consciente piensa: «Mmm, ¿qué he hecho para que la bola vaya hasta donde ha ido?» El golfista consciente mira la realidad y concluye: «Sin tomar en cuenta mis deseos y expectativas, la bola aterrizó exactamente donde tenía que hacerlo».

El golfista inconsciente piensa: «Es inaceptable que la bola esté donde aparentemente está. El universo físico está equivocado, y debo castigarlo».

El Último secreto

Cogió entonces a un representante del mundo físico más cercano (en este caso un árbol) y le comenzó a pegar con el palo. Sin embargo, «en la guerra entre el mundo y nosotros —decía Frank Zappa—, respalda al mundo». El árbol aún está allí (aunque algo estropeado), pero el golfista hace mucho que se ha ido.

El gran problema de la vida se te presenta frente a frente con cada golpe de golf que das. La bola está simplemente allí hasta que tú le pones tu efecto; igual que en la vida.

Es posible que alguien te haya enseñado que la vida es dura. Está equivocado. Alguien puede haberte dicho que la vida es bella. También está equivocado. La verdad es que la vida no es *nada* hasta que nosotros la hacemos. Depende de nosotros ponerle el «es» a la vida. Nadie puede verdaderamente decir «la vida es bella» o «la vida es horrible» porque estas son simples interpretaciones. Dos personas diferentes pueden aplicar interpretaciones completamente diferentes del mismo hecho.

—Una vez se me pinchó una rueda en medio de una congestionada calle del centro de la ciudad —dice Jack.

—Qué terrible —dice Jim, incorporando su propia significación al pinchazo de Jack.

—No, en realidad fue la mejor experiencia de mi vida —dice Jack—, de lo contrario, nunca hubiese conocido a mi mujer, la conductora de la grúa.

Si intentas aplicar tu interpretación de forma general (en otras palabras, si crees que tu interpretación y la realidad son la misma cosa), es posible que hasta te coloques en situaciones peligrosas. Intenta decirle a alguien que está atravesando un mal momento: «Eh, cálmate, la vida es bella»; puede ser que tu nariz termine apuntando hacia una nueva dirección.

La persona que está de mal humor le está poniendo un efecto diferente a la vida en ese momento. Si te inmiscuyes e intentas darle un efecto en dirección contraria, ¡cuidado!

EL MEJOR SWING

Si quieres intentar eso sé muy cuidadoso en cuanto a la oportunidad y el contexto. Debido a mis treinta años de experiencia en terapia puedo decirte que tienes que ser cuidadoso aun cuando la gente te esté pagando para que la ayudes a controlar su mal humor. Todos los buenos terapeutas aprenden temprano un simple truco en sus carreras, que es reconocer el sentido en el cual están girando las personas antes de intentar hacerlos girar en dirección contraria. En lugar de decir: «Cálmate, la vida es bella», los buenos terapeutas aprenden a decir cosas como «estás de mal humor, tomémonos un momento para sentir y honrar a esa experiencia, luego descubramos cómo llegaste a ese problema».

El golf nos desafía

El golf verdaderamente nos desafía al enfrentarnos con uno de los grandes problemas de la vida. Otros juegos son más benignos con nosotros. Por ejemplo, si estás jugando al béisbol e intentas conectar un *homerun* y fallas, siempre puedes culpar a la calidad del lanzador. El lanzador «te hizo una buena». Tal vez «te engañó» o «lanzó una bola con efecto». Dios no quiera, tal vez el lanzamiento fue tan bueno que «te quedaste admirándolo». En el béisbol y en la mayoría de los deportes, siempre tienes algo o a alguien a quien culpar (si todo lo demás falla, ambos contrincantes pueden unirse momentáneamente y culpar al árbitro).

El golf soluciona ese pequeño problema de una ingeniosa y enloquecedora forma, dándonos un gran palo para pegar y una pequeña bola que está quieta. Con este brillante acto de simplicidad, el golf nos da la oportunidad de solucionar los más grandes problemas que yacen en nuestra psique: la proyección. Desde Beverly Hills hasta Belfast o Beirut, la proyección causa inmensos problemas en nuestro mundo político y personal.

El Último secreto

Hay proyección cuando apuntas a algo fuera de ti como el causante y responsable de algo que sucede dentro de ti. Cuando la proyección es extrema, es obvia y causa risa. Cuando se encuentra oculta y al acecho dentro de nosotros, no es tan obvia y normalmente no pensamos que sea ni siquiera un poco divertida. Una vez, cuando comenzaba mi entrenamiento como psicólogo, tuve ocasión de aprender cómo funciona la proyección de una persona que estuvo internada en un hospital psiquiátrico durante un tiempo. No se atrevía a abandonar el recinto médico porque, según él, los extraterrestres que habitaban en las líneas de teléfono controlaban sus estados de ánimo y sus acciones.

A eso me refiero cuando digo que las proyecciones a veces son obvias y risibles. En realidad, pensé que estaba bromeando cuando me lo dijo, pero pronto descubrí mi ingenuidad. Contesté con una broma:

—Los extraterrestres ya no están en esas líneas telefónicas, todos se fueron al campo donde todavía se utilizan alambres de cobre. No soportan el plástico en esas nuevas fibras ópticas.

El hombre hizo un gesto piadoso y meneando la cabeza me dijo:

—Ahí es donde te equivocas, mi joven amigo. Eso es lo que ellos *quieren* que pienses.

La causa de las desgracias

Los seres humanos hemos perfeccionado el arte de hacernos miserables, y la mejor forma que tenemos para hacerlo es proyectando. En un cine no prestamos atención al proyector porque está detrás de nosotros. La verdadera fuente de la imagen está detrás de nosotros, pero la película se exhibe enfrente de nuestros ojos. La audiencia tiende a olvidar este truco. Nos perdemos en la historia tal de modo que pensamos que está verdaderamente sucediendo en la pantalla a la cual miramos.

EL MEJOR SWING

Cuando era un niño y vivía en el sur, a menudo iba los sábados al cine. Los niños podían ir por tan sólo diez centavos; nuestros padres probablemente pensarían que era la mejor ganga para niños jamás inventada. No éramos una audiencia muy exigente. De hecho, éramos una banda de pequeños animalitos de un pueblo de la Florida central. Durante aquellas grandes películas como *Godzilla* y *La mujer y el monstruo*, he visto a chicos levantarse y comenzar a gritar a la pantalla. A menudo era una advertencia: «¡Cuidado, hay un monstruo en el armario!»

Todos tenemos ese problema hasta cierto punto. Olvidamos que somos la fuente de cómo vemos al mundo. En el mismo momento que dejamos de recordar ese detalle, comenzamos a pensar que el mundo es de cierta forma. Nos olvidamos que somos nosotros quienes manejamos el proyector. Parece como si la vida sucediera allí fuera. En las cosas de la vida no solemos percatarnos de que estamos proyectando nuestra realidad a todo lo que experimentamos. No recordamos que somos nosotros quienes estamos decidiendo la forma en la que vemos el mundo basado en nuestras necesidades y experiencias pasadas.

También nos olvidamos de que somos nosotros quienes programamos la forma en la que vemos a otras personas. Mientras más nos dejamos llevar por nuestra proyección, comenzamos a pensar que la otra gente es realmente de una determinada manera. Seguimos hundiéndonos en el trance y comenzamos a creer que la vida es de determinada forma. Vamos por allí diciendo permanentemente cosas como que «la vida es dura» y «no puedes confiar en la gente». Es mucho más raro escuchar a alguien decir: «He creado una vida dura para mí mismo» o «He confiado en la gente indiscriminadamente y me he sentido desilusionado».

Déjame darte un pequeño y práctico ejemplo verdadero para mostrarte la importancia de este punto. Fíjate si puedes identificarte con mi cliente Philip. Yo, ciertamente, reconozco mucho de mí en él.

El Último secreto

Philip es un agente inmobiliario. Vino a una sesión para trabajar sobre un patrón específico que quería romper. Estaba anclado en un techo de ingresos de 70.000 dólares anuales en los últimos 5 años: lo que lo trajo a verme fue un fastidioso incidente del año anterior. Había llegado a superar su barrera ampliamente: ganó 100.000 dólares (y hasta compró una botella bastante cara de champán para celebrar el logro). Sin embargo, casi antes de que las burbujas se evaporaran, su conquista quedó en la nada. Apareció una anomalía fiscal insospechada, y cuando contó de nuevo cuánto le había quedado bajó nuevamente a la fatídica cifra de 70.000 dólares.

Lo que diferencia a Philip de la mayoría de nosotros es que él se dio cuenta de que tenía un patrón repetitivo en funcionamiento. Muchos de nosotros tenemos patrones que se repiten, simplemente no nos damos cuenta de que son patrones. Pensamos que es así como es la vida. Incluso Philip nunca había visto el patrón hasta que su nueva mujer, quien había tomado una de mis clases en la universidad de Colorado, escuchó la historia e insistió en que viniese a verme.

Philip vino con una postura tan abierta a aprender que su problema apareció enseguida. Resultó ser que su padre también había sido agente inmobiliario. Le pregunté: «¿Cuánto ganaba tu padre vendiendo propiedades?» Philip no lo sabía, pero me dijo que su padre vivía modestamente. De hecho, manifestó tristeza porque su padre se había amargado los últimos años, porque nunca «había conseguido» el éxito. Una luz se iluminó en mi mente.

—Llamemos a tu padre por teléfono —le dije.

Philip estuvo de acuerdo y pronto hablamos con él. Le expliqué quién era y qué es lo que estaba intentando hacer con su hijo. No mencioné ninguna cantidad hasta que le hice la siguiente pregunta:

—Si no le molesta mi pregunta, ¿cuánto ha sido lo máximo que ganó en un año?

EL MEJOR SWING

Probablemente te imaginas cuál fue la cantidad: 70.000 dólares.

¿Cómo pasó algo así? Philip jura que no tenía idea de cuál había sido el límite máximo de su padre y que nunca había discutido el tema con él. ¿Cómo se transmite eso de una persona a otra?

Para mí todavía es un misterio. Sin embargo, lo importante no es saber su explicación, lo interesante es que Philip utilizó esa información y nos pusimos a trabajar en un procedimiento que ayuda a la gente a modificar sus limitaciones inconscientes autoimpuestas. El proceso revela el trasfondo emocional del tema. En el caso de Philip, la emoción que yacía en el fondo de la cuestión era una excesiva identificación con el lamento de su padre. El padre nunca se había recuperado realmente de la muerte de su mujer, la madre de Philip, cuando éste era un adolescente. Philip había cuidado de su padre durante ese tiempo, y como resultado nunca pudo completar su propio duelo. Padre e hijo se convirtieron en hermanos en el duelo, y este vínculo hizo que Philip decidiera no ir nunca más allá que su padre, para que el padre no sintiera que había sido dejado atrás de nuevo.

Philip dobló sus ingresos al año siguiente. El patrón se había roto y, lo más importante, el vínculo con su padre se había fortalecido porque ahora estaba basado en el amor y en la claridad, y no en un duelo sin digerir.

Este es el Tercer secreto en acción.

Todo viene de reconocer que los que estamos en movimiento somos nosotros, no la bola. No es la bola, somos nosotros. No es el techo de 70.000 dólares lo que es real, es nuestra propia máquina paralizante la que crea esa limitación. Es imprescindible que nos demos cuenta de esto si deseamos tener éxito y felicidad. Tenemos que darnos cuenta de ello hasta que el Tercer secreto quede bien interiorizado en nosotros; no debemos quedarnos a merced de la suerte cuando podríamos estar a merced de nuestra decisión.

El Último secreto

Hay una historieta que muestra a tres mendigos con carteles para intentar recolectar dinero. Dos de ellos tienen experiencia y el otro es un novato. Los carteles de los experimentados ponen: «Soy víctima de la sociedad» y «Tuve una infancia terrible». El del nuevo dice: «He llegado a este estado debido a una sucesión de malas decisiones». Los primeros dos niegan con la cabeza y le dicen: «No vas a conseguir ni un centavo de esa forma».

A menudo es doloroso aceptar que estamos donde estamos debido a una sucesión de decisiones, pero esa es la única perspectiva que tiene algún poder para evolucionar. Pensar como víctimas le confiere todo el poder a los demás. Lo que recibiremos (si tenemos suerte) en cambio es una vida de quejas y un poco de lástima.

En el golf, todos sabemos en nuestro interior que no hay nadie a quien podamos culpar de nuestras desgracias en el campo. Por ello es que las muestras de rabia quedan tan fuera de lugar en el campo de golf. Aunque no lo creas, he llegado a ver golfistas golpear mal una bola y culparla a ella: «¡Maldita bola!». Otros le echan la culpa al campo: «¡Este estúpido campo!» Otros se enojan con sus palos de golf, sus compañeros de juego y hasta con Dios. Algunos, por supuesto, se culpan a sí mismos, lo que es un error tan grande como culpar a Dios. La culpa siempre es vulgar y fuera de lugar en el campo, por una buena razón: No hay nadie a quien culpar. Ni siquiera a nosotros mismos.

En el golf y en la vida y en todo lo demás, no hay nadie a quien culpar. *Siempre hay algo que aprender*. De cada momento de golf, de cada momento de la vida, tenemos algo que aprender.

Por eso es que no existe algo que pueda definirse como un «mal golpe», nunca. No puedes hacer un mal golpe.

Puedes golpear la bola y *pensar* que el golpe ha sido malo, ¿pero quién le adjudica el concepto de «malo» al golpe?

EL MEJOR SWING

La bola siempre va exactamente adonde se supone que tiene que ir. El enojo viene porque *suponemos* que tenía que haber ido a otro lado. Pero ¿de dónde viene el concepto de «otro lado»?

El Tercer secreto nos da la oportunidad de la vida en cada momento: en cada instante tenemos la oportunidad de mantener una relación con lo que sea que esté ocurriendo. Si estamos enteramente en relación con la bola, por ejemplo, luego desearíamos saber adónde fue a parar y cómo y por qué llegó allí. Si realmente estamos en relación con la bola, no desearíamos imponer nuestras nociones acerca de adónde debió haber ido. Deberíamos entrar en una relación tan íntima con la bola que ésta se convierta en nuestra maestra, nuestra gurú y nuestra mejor amiga. En sánscrito, *gurú* significa «aquel que aleja la ilusión». Nuestros mejores amigos son aquellos que nos señalan la realidad, tan delicada o fuertemente como la situación lo requiera. Por eso digo que la bola es tu mejor amiga. Siempre te da una respuesta inmediata sobre exactamente qué es lo que has hecho para que vaya adonde ha ido. El hecho de que la bola te responda delicada o brutalmente depende por entero de nuestra apertura o resistencia para aprender en el momento en que aterriza.

El Tercer secreto nos libera de proyectar nuestras ilusiones a la realidad. Nos enseña reverencia por lo real, respeto por cómo son las cosas. Si le pego a la bola y va a parar al *rough* (zona de matorros), puedo permanecer tranquilo aplicando el Tercer secreto: «Mmmm —pensaré para mí mismo—, mi cuerpo debe haber tenido la intención de enviarla al *rough*. Mi intención consciente puede haber sido pegar un hermoso golpe, mi mente consciente obviamente no fue informada de la intención de enviar la bola al *rough*. Los resultados, sin embargo, siempre muestran cuáles eran mis verdaderas intenciones».

Los golfistas no sabios, los que ignoran el Tercer secreto, se hacen desgraciados y miserables dividiéndose en

El Último secreto

dos. Erróneamente piensan que hay una «buena» parte de ellos que tiene una intención de pegar un buen golpe, y una parte equivocada que envió la bola al *rough*. Le aconsejo a mis clientes (y a mí mismo) que se deshagan de esta división artificial, especialmente porque no existe. Asume que tus resultados te informan cuáles son tus intenciones, y nunca desperdiciarás otro momento de aprendizaje pensando: «No tenía intención de hacer *eso*».

Hablando prácticamente

Algunas de nuestras mayores decepciones aparecen cuando proyectamos nuestras expectativas al presente. Una forma de hacernos miserables instantáneamente es pasar cada momento en un estado de expectativa. Cuando las cosas no suceden según nuestras expectativas, aparece el tren de mercancías con toda su carga de frustración. Estamos sobre las vías, atrapados en nuestro fantasioso mundo de expectativas cuando ¡BUM!, el tren de carga gana una vez más.

Las expectativas pueden quitarle toda la diversión al golf. Incluso pueden quitarle la diversión al día entero. En mi primer matrimonio, tenía la costumbre de escuchar con una serie de expectativas cuando mi mujer me hablaba de ciertos temas. Por ejemplo, mi mujer me podía estar hablando de sus sentimientos, diciendo que estaba cansada o infeliz respecto a algo. Mientras ella hablaba, yo escuchaba con la expectativa de que me necesitaba para solucionar cualquier problema que tuviese. En otras palabras, «escuchaba para arreglar». Se trata de una especie de filtro de la escucha, de algo que altera el contenido del mensaje que recibimos. Si me decía que estaba enojada con nuestro hijo, rápidamente me ocupaba de imaginar qué podía hacer ella para evitar sentirse de ese modo. Si me decía que estaba cansada, pensaba en cómo podría sentirse más descansada.

EL MEJOR SWING

Finalmente, un día dijo: «¿Puedes simplemente escuchar en lugar de dar consejos? Soy capaz de arreglarme sola. Te lo cuento para que sepas lo que me pasa, no porque necesite que encuentres una solución». Al principio no podía entender ese concepto («¿Te refieres a que sólo deseas que escuche y vibre contigo? ¿Se supone que no debo arreglar nada?»).

Ese fue un gran día en casa. Me di cuenta de que toda mi vida había filtrado lo que escuchaba. Era un hábito que había aprendido de mi familia. Eran muy críticos con los demás y verdaderas fuentes de consejos. (Esto era especialmente cierto si no se trataba de problemas de ellos mismos. ¡No eran tan habilidosos cuando tenían que curar sus propias adicciones o seguir su propio consejo!) De hecho, ahora que tengo más experiencia de vida creo que me he dado cuenta de lo que estaban intentando hacer. Se concentraban en criticar y arreglar la vida de los demás para evitar el dolor de reconocer que no tenían idea de cómo solucionar sus propios problemas. Lo sé porque me levanté un día y me di cuenta de qué era lo que me estaba pasando.

Descubrí que escuchaba con expectación una buena parte del tiempo. Observándome a mí mismo y pidiendo consejo a mi mujer y amigos, descubrí que también tengo otro tipo de filtros al escuchar, como «escuchar para culpar» o «escuchar para refutar». Gradualmente me he desembarazado de esos filtros, y no los extraño en absoluto. Ahora hago todo lo que puedo para «sólo escuchar». Pienso en «sólo»* con un doble significado: es escuchar sin adicionar nada y es hacerlo con justicia. Cuando algo es justo, es verdadero, exacto y equilibrado. Eso es lo que busco ahora cuando escucho a alguien.

La mayoría de las expectativas que tenemos son inne-

* El autor hace un juego de palabras con la palabra inglesa *just*, que significa «sólo» y «justo». (N. del T.)

El Último secreto

cesarias. Algunas son útiles, la mayoría no (depende de nosotros descubrir cuáles lo son). Te daré un ejemplo de una que no vale la pena tener. No soy un atleta natural. Mi abuelo, que me crió, era un atleta natural increíble. Cuando tenía 75 años podía vencer a muchas personas a quienes doblaba en edad. Debe haber pasado cientos de frustrantes horas intentando mostrarme cómo pegarle a una bola de béisbol, cómo pegarle a una pelota de tenis o cómo pegarle a cualquier cosa. Nunca dio resultado. Desarrollé la impresión de que yo no era bueno para los deportes, y mis numerosos intentos no hicieron nada para modificar esa impresión. Era aceptable jugando al fútbol americano en la secundaria, pero principalmente debido a mi gran estatura. Mi entrenador me puso en la línea de defensa ya que astutamente se dio cuenta de que, aun cuando no hiciera nada más que lanzarme arriba de una pila de gente, al menos produciría bastante obstrucción en mi zona. «¡No hagas nada, sólo arrójate encima!» Pero incluso así sólo era mediocre en el juego.

Un día, varios años después, me encontré nuevamente presa de esta vieja expectativa. En el campo de golf, me di cuenta de que estaba intentando pegarle a la bola con la expectativa de que no iba a pegar un buen tiro *porque no era bueno para los deportes*. Mis expectativas habían llegado allí antes que yo. Respiré profundamente y dejé que se desvanecieran.

Me di cuenta de la verdad del tema. La noción de que no era bueno para los deportes no tenía nada que ver con si le pegaba a la bola o no. Si colocas a cientos de atletas naturales en el campo de golf junto a cientos de atletas no naturales, probablemente los primeros tendrán un mejor resultado, pero *¿y qué?*

Decidí hacer una nueva realidad, que podía pegar buenos golpes de golf sin importar si había sido bueno o no para los deportes. Dejé de lado mi vieja realidad, y no la he extrañado ni un poquito. Cuando voy al *tee* de salida, sim-

EL MEJOR SWING

plemente le pego a la bola, sin importar si «soy un buen deportista» o no. Como se podrán imaginar, le pego mucho mejor.

Tú también puedes hacerlo.

Probablemente desees mantener algunas de tus expectativas, en especial las que te mantienen sano y fuerte.

Nunca he tenido un accidente de coche en cuarenta años de conducir. Creo que se debe a un tipo de expectativa que está en mí cuando conduzco. He evitado varios accidentes por el simple hecho de suponer que el otro conductor está por hacer la maniobra más estúpida posible y tomar precauciones para que no me afectase su maniobra. En una ocasión, una persona que tenía puesto el intermitente del lado derecho durante doscientos metros, de pronto giró a la izquierda. Yo había estado tentado de adelantarlo por la izquierda, no venía nadie y era lo más lógico. Algo en su forma de conducir, sin embargo, me inspiró a aplicar la regla de «lo más estúpido que se pueda hacer», y afortunadamente lo hice. En otra ocasión vi una de esas motocicletas todo terreno de tres ruedas balanceándose en la caja de una camioneta unos cuantos metros delante de mí. Se lo mencioné a mi mujer que era la que conducía. Me pregunté en voz alta si el conductor habría sido tan negligente de no haberla atado firmemente para que soportase ir a 130 kilómetros por hora en la autopista.

Resultó ser tan negligente. Mi mujer redujo la velocidad y cambió de carril. Decidimos adelantarlo, para avisarle al pasar por su lado, pero, justo en ese momento, la moto saltó por los aires y cayó sobre el asfalto echando chispas. Estoy convencido de que mi expectativa de la regla de lo «más estúpido que otro conductor pueda hacer» nos salvó de un accidente.

Sin embargo, si tuviese la misma expectativa con mis amigos o mi familia de que harán la cosa más estúpida posible, no sería muy divertido estar cerca de ellos todo el tiempo. Imagina qué poco placentero sería estar tomando

El Último secreto

una copa de Château Lafite Rothschild durante la cena en un maravilloso restaurante con mi hermosa esposa mientras espero que diga la cosa más estúpida posible. He visto parejas que parecen estar cenando de esa forma, y no daba la impresión de que estuvieran disfrutando de la comida.

La mayoría de nuestras expectativas no son útiles. Si pasamos cada momento en un estado de expectación, no estamos realmente presentes en lo que está sucediendo de verdad. En el golf, cuantas menos expectativas, mejor. Sólo el momento importa.

Allí está la bola, reposando hasta el momento en el que le pegamos.

Allí está el *swing*, cargado con nuestra energía, personalidad e intención.

Allí está la compleción última del momento, cuando la cara del extremo del palo de golf se encuentra con la bola. El tiro sale hacia su destino, tan espantoso o sublime como lo deseemos. Si hemos aprendido a acoger la realidad con un abrazo amoroso, cada golpe será sublime porque habremos aprendido algo con el punto a donde llegó. Si reaccionamos contra la realidad, con la mandíbula apretada y la mente cerrada, encontraremos defectos en cada golpe, excepto con un hoyo en uno.

Una vez tuve el raro privilegio de jugar al golf con uno de los ídolos de mi niñez, el jugador de béisbol de los Chicago Cubs, Ernie Banks. Durante el desayuno, antes de ir al campo de golf, le pregunté cuál había sido el mejor lanzador con el cual se había enfrentado. «Mi trabajo era pegarle a la bola, no importaba quién la lanzaba,» contestó.

¡Ninguna expectación! Y no es extraño que tuviera tan buen promedio de bateo. No se detenía a pensar: «Koufax lo está haciendo muy bien hoy», o «Gibson lanza la bola a 150 kilómetros por hora». Sólo estaba la bola, y su trabajo era pegarle.

Todos podemos beneficiarnos del consejo de Ernie, tanto si estamos jugando al golf, haciendo negocios o vi-

EL MEJOR SWING

viendo nuestra vida. Ningún momento del golf, de los negocios o de la vida requiere de expectación por nuestra parte. Si pensamos que debimos haberle pegado de otra forma o creemos que la bola debió haber ido a otro lugar, estamos equivocando el punto principal: hicimos nuestro *swing*, y la bola fue adonde fue.

Si comprendemos esto, seguro que llegaremos a donde queramos.

¿Por qué? Porque el golf es la vida.

Porque hay sólo un juego y lo estamos jugando todo el tiempo.

Porque hay una sola vida, y *es ésta*.

SESION DE PRÁCTICA

Incorporar al juego el Último secreto

Aplicar el Último secreto a los negocios y a la vida

Ahora llegamos a nuestra práctica final, aquella que puede agregarle valor a cada momento de nuestra existencia. En el golf, en el trabajo o en la vida cotidiana hay una intención específica que hace que todos esos juegos sean algo maravilloso. Cuando te acercas al golf, a los negocios o a la vida con una intención específica, puedes disfrutar hasta de estar atrapado en un búnker de arena o en un atasco, tanto como si cobraras un cheque de un millón de dólares. Con una intención específica puedes pasarlo muy bien todo el tiempo.

La intención: aprender de cada interacción.

Cuando estamos abiertos a aprender en cada situación, podemos movernos rápidamente a través de las dificultades más ásperas. La razón: recibimos el mensaje más rápido acerca de cómo caímos en esos lugares. En mi propia vida, así como al asesorar a miles de personas, he encontrado que hay una correlación muy clara entre el éxito

El Último secreto

y la disposición a aprender. Las personas con éxitos increíbles están increíblemente abiertas al aprendizaje. Mi experiencia me ha demostrado que tener la firme intención de aprender de cada momento de la vida cambia cada momento de la vida para mejor.

Compara esta intención con otra mucho más común: la intención de juzgar cada interacción. Esta intención requiere que inspeccionemos cada momento y lo juzguemos bueno o malo, justo o injusto, perfecto o no. Dejar esta intención de lado es una de las mejores cosas que un ser humano puede hacer.

Tus cinco minutos de práctica diaria para dominar el Último secreto

La práctica en los negocios

Al principio, recomiendo practicar esto durante algunos minutos, luego descubrirás que puedes tener los mismos resultados con unos pocos segundos.

En la quietud de tu mente, intenta el siguiente compromiso:

«Me comprometo a aprender algo nuevo de cada interacción que tenga hoy.»

Repítelo varias veces hasta que hayas establecido claramente su sentido.

Cuando su significado quede claro, repítelo varias veces, haciendo una pausa entre cada repetición mental para sentirla en tu cuerpo. Gradúate sólo en sinceridad. Cada vez que lo intentes en tu cuerpo, evalúa si sinceramente te has comprometido a aprender algo nuevo de cada interacción.

Comprender el compromiso

Aprender consiste en descubrir algo nuevo. No se trata de confirmar algo que ya conocías. Por ejemplo, digamos que

EL MEJOR SWING

piensas que «Fred es un tonto». Si tienes una interacción con Fred luego de la cual sales confirmando que «Fred es un tonto», no has aprendido nada nuevo. Sin embargo, si en tu interacción has descubierto una mejor forma de relacionarte con él de forma que el hecho de ser tonto no te cause ningún problema, has aprendido algo de esa interacción.

Aprender no consiste en juzgar, estar en lo cierto o confirmar tus sospechas. Aprender es descubrir. Cuando asumes el compromiso de aprender algo de cada interacción, estás haciendo un compromiso de por vida de vivir un proceso de descubrimientos momento a momento. Eso puede ser muy divertido. No he tenido un momento aburrido en los últimos treinta años, desde que me percaté de este pequeño secreto.

El secreto puede ser aplicado a cada momento de la existencia. Cada instante puede ser acogido con la actitud de «Mmmm ¿qué puedo aprender de esto?» Por pura diversión, sin límite, en cada momento, considero esta actitud de primordial importancia, por encima de cualquier otra que haya podido haber escuchado.

Contrasta esta actitud de «aprender de cada momento» con otras actitudes populares. Una muy común en los negocios es la actitud de «buscar culpables con todo lo que ocurre». Otra es: «¿Cómo puedo parecer estar muy ocupado sin que realmente haga nada productivo?»

Tómate unos segundos cada mañana para volver a despertar tu compromiso de aprender algo de cada interacción del día. Verás que hace que el siempre cambiante mundo de los negocios modernos sea un lugar mucho más sano. Si acogemos cada momento con un «Mmm... ¿qué puedo aprender aquí?», acogeremos los cambios como si fuesen una invitación a bailar, en vez de luchar cuerpo a cuerpo con ellos.

El Último secreto

La práctica del golf

La misma sabiduría se aplica al golf. Muchos jugadores acogen cada golpe con una actitud juiciosa. ¡Cuántos comentarios negativos escucho en el campo de golf! Sólo ponte a escuchar la próxima vez que estés en el campo. Fíjate qué es lo que sucede cuando alguien dice: «Buen golpe». A menudo el jugador que recibe el elogio responderá con alguna valoración o juicio en lugar de decir simplemente: «Gracias». El juicio será algo así como «No..., le puse demasiado efecto», o «Si le hubiese pegado un poco más bajo, el viento no la hubiese movido tanto». Es muy raro escuchar que alguien responda con un simple: «Gracias». Y más raro aún que alguien responda con una clara actitud de aprendizaje: «Mmm..., ¿qué hice para que la bola haya ido hasta allí?»

Instrucciones

Pon una bola sobre el césped y selecciona un objetivo para tu *putt*.

Coge el *putter* y enfócalo a la bola.

Antes de pegarle, detente un momento y acepta un compromiso a este efecto:

Me comprometo a aprender del lugar adonde la bola vaya cuando le pegue. Rechazo específicamente hacer comentario alguno acerca de si fue un buen o un mal *putt*.

Pégale a la bola.

En el momento que se detenga, repite la siguiente pregunta en tu mente: «Mmm, ¿qué he hecho para que la bola llegase hasta allí?»

Tan pronto como plantees esa pregunta, cambia la atención de tu mente y concéntrate en tu cuerpo, y siente qué es lo que has hecho para que la bola fuese hacia allí.

Repite la secuencia con una serie de *putts*.

EL MEJOR SWING

Enfoca la bola y acepta el compromiso de aprender y no juzgar.

Luego realiza el *putt*. Cuando la bola se detenga, repite la frase «Mmm...» en tu mente. Siente en tu cuerpo qué es lo que has hecho para que la bola haya ido adonde sea que haya ido.

En el campo de la vida

Toma nota de cuánta atención gastas en juzgar cosas como buenas o malas, correctas o incorrectas, estúpidas o inteligentes, perfectas o no. Cuando comencé con esta práctica, descubrí para mi horror que juzgaba mucho más de lo que pensaba. Me consideraba una persona tolerante y flexible; «juzgador» hubiera sido uno de los últimos adjetivos que me hubiese atribuido. Cuando observé más de cerca, simplemente descubrí que mis juicios eran más sutiles y estaban encubiertos. Cuando dejé de juzgarme por ser crítico, mi vida dio un salto cuántico hacia más éxito y diversión.

Esto es aprender de cada momento, hasta el infinito, y hasta la alegría infinita que viene de aprender.

5

La calle, una salida bendita

El significado que he escogido para la vida se puede resumir en pocas frases:

- Somos afortunados de estar aquí. La vida es un don que debemos apreciar a cada momento.
- Depende de nosotros pasarlo bien mientras estemos aquí.
- Podemos pasar los mejores momentos ayudando a los demás a pasar un gran momento.

Todo lo demás es superficial: miles de especies han aparecido y desaparecido de la Tierra, y podemos ser los siguientes en la lista de extinción. Así que celebremos el don de la vida disfrutando inmensamente de nosotros mismos, a la vez que ayudamos a los demás a disfrutar de sí mismos.

Si debemos encontrarnos a nosotros mismos en este planeta o en un campo de golf, también estamos bendecidos más allá de lo imaginable. ¡Qué impresionante que este universo pudiese crear esta Tierra! ¡Qué notable que esta Tierra pudiese crear esta vida! ¡Qué espléndidamente improbable que esta vida me hubiese creado a mí! El hecho de que me encuentre aquí sentado tranquilamente con el bolígrafo en la mano y los palos de golf a mi lado,

EL MEJOR SWING

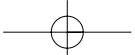
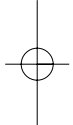
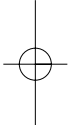
viendo una enorme extensión de verde con el azul del océano Pacífico de fondo, bueno, eso es un milagro incalculable.

Es una calle infinita de bendiciones, que va hacia el hoyo, puro y simple.

Ahora déjame extender estas bendiciones hacia ti. Que los momentos de tu vida sean abundantes y bien saboreados. Que puedas disfrutar de la belleza con maravillosos compañeros. Que puedas hacer un *swing* con la misma alegría desde la calle que desde el *rough*. Que valores el milagro de cada paso que das en tu vida.

Si nuestros caminos deben cruzarse algún día, y espero que así sea, acojámonos uno al otro con espíritu de celebración. Hasta que nos volvamos a encontrar, caminemos en total compleción a través del mundo, haciendo de cada paso un camino justo gracias a la virtud con la cual nos desempeñamos.

Gracias por dejarme compartir mi mente y mi corazón contigo.



Visítenos en la web:

www.empresaactiva.com

