

CLUB FARO DE VIGO

Diez: “Si quieres cambiar en positivo no puedes ir por la vida haciendo de víctima”

“Si deseamos conseguir objetivos no ordinarios tenemos que revisar nuestra ‘caja de creencias’, que es nuestra forma de interactuar con el mundo”, dice el experto “coach”

F. FRANCO ■ Vigo

“El hecho no existe, lo importante es la interpretación que demos al hecho. Y ante ellos podemos reaccionar echándole la culpa a todo o a todos o asumiendo todas las responsabilidades para intentar cambiarlos. En otras palabras, podemos ir de víctimas o protagonistas y, desde luego, quien quiera crecer en su vida no puede ir de lo primero”. Eso dijo ayer en el Club FARO Alfredo Díez, experto en coaching, liderazgo, inteligencia emocional y negociación en la charla titulada “¿Te quejas o buscas soluciones?”.

Presentado por la periodista de Televisión María García, este “coach” sostiene que el victimismo es un “mecanismo automático” que se adquiere desde la infancia, al ser fomentado desde el entorno más cercano, y es también impulsado desde los medios de comunicación. “Desde pequeños –dice– venimos formateados con una media de 14 informaciones negativas por una de aliento. Así, cuando observamos la realidad, solo vemos la crítica. Poco a poco hay que ir cambiando. La realidad no existe, solo lo que interpretamos. El optimismo no depende de una “circunstancia” sino de “una forma de mirar la realidad”.

Diez, al que Planeta le publicó “¡Nunca te rindas! Lucha por lo que quieres”, realizó una charla muy interactiva con el público, que comenzó señalando los cometidos del hemisferio cerebral derecho e izquierdo, esa parte emocional o racional que se alojaba en uno u otro, y que desembocaba en lo que definió como dominio técnico o dominio humano. “Es un hecho que las emociones influyen en nuestra vida de relación, forma de trabajar y rendimiento, pero hasta hace poco no se tenían en cuenta. Ahora pueden demostrarse científicamente; actualmente se cuenta con herramientas de vanguardia para el análisis de las competencias emocionales y se pueden desarrollar las que se verifican como fundamentales a la hora de maximizar su rendimiento personal y profesional”.

Cambiar de modelo

Para Díez, lo que distingue a los mejores y más efectivos profesionales en el trabajo pero también a las personas en la vida cotidiana no se basa en sus conocimientos, experiencia o habilidades técnicas, sino aún



El “coach” Alfredo Díez fue presentado por la periodista de Televisión María García. // Marta G. Brea



Lleno de público para oír en el vigués auditorio del Areal la charla sobre el cambio personal. // Marta Brea

más en la capacidad de fusionar estos aspectos con la comprensión y apreciación de las emociones humanas y la facultad de utilizar ese entendimiento para gestionar sus propios recursos emocionales y los de aquellos que les rodean”.

El “coach” destacó lo que llamó “caja de creencias”. “Es todo eso que vamos guardando, memorias, paradigmas, modelos mentales... Contiene todo lo que

sabemos y no sabemos y arrastramos desde niños. Si queremos cambiar nuestro comportamiento tenemos que revisar y cambiar las creencias que sean necesarias. Las personas podemos entrenarnos trabajando sobre nuestros modelos mentales para así expandir esa caja de creencias, o sea nuestra forma de entender e interactuar con el mundo”.

Diez afirma que con la caja

de creencias se pueden lograr objetivos normales pero si los pretendemos de mayor envergadura tenemos que reformularla, reformatearla, seleccionar las creencias potenciadoras y borrar las limitadoras, las negativas. “A partir de nuestra adolescencia –dijo– tenemos el poder de ser lo que queremos ser, de reconstruirnos. Cada uno de nosotros es responsable de su vida”.

El victimismo, un tema central de la charla de Díez. “Hemos llamado victimismo en la casa y los medios de comunicación... Tenemos que ver dónde nos posicionamos ante un acontecimiento:

“Se pueden entrenar nuevos comportamientos

¿Cuál es el método para convertirte en protagonista? Según Díez el primer paso es conocerse a sí mismo: ver dónde se está parado y cuáles son las herramientas y posibilidades para lograr los objetivos y metas. ¿Y dónde está la lucha? En nuestro interior. Primero hay que estar alerta para ver con qué modelo (víctima o protagonista) respondes ante la vida. “La víctima ve imposible cualquier desafío. El protagonista piensa que todo es posible”, afirma.

El autor de “No te rindas” explica que el individuo tiene que marcarse objetivos a corto plazo y encontrar herramientas para alcanzarlos. En esta labor aconseja “buscar referentes”, lo que “no significa imitar” a los mismos, sino “utilizar algunos de sus patrones” y “aprender de modelos de éxito”. A su juicio, el ritmo actual de la sociedad hace que el individuo piense que los logros personales y profesionales son “rápidos y fáciles” y que no suponen un “sacrificio y un entrenamiento muy importante”.

El factor mielina

La víctima, dice Díez, se queja de que es muy duro entrenar y abandona. El protagonista sabe que con perseverancia podrá llegar y sigue. “Ya se sabe científicamente –afirma– que, cuanto más entrenamos un comportamiento o un pensamiento, mayor cantidad de mielina recubre el circuito, de modo que estos se vuelven habituales. Pasa con los deportistas de élite y también sirve para la vida. Si deseas desarrollar una potente personalidad protagonista y ser el dueño de tus resultados, has de entrenar día a día para construir una red neuronal que genere en ti pensamientos, comportamientos y actitudes responsables”.

echando la culpa a los demás o encontrando alternativas y soluciones a nuestros problemas. Recuerden al niño que, cuando suspende, dice “me suspendieron” pero si le aprueban, dice que aprobó él. Apliquen esto ustedes a su pareja, a su trabajo, a su relación con los demás y tomen nota”, aclara este experto, para quien “la víctima busca culpables y siempre quiere tener razón”. “Tienen que elegir entre el modelo victimista o el protagonista del que asume todas las responsabilidades, pero solo este último dará los mejores resultados”.

“Es más efectivo saber gestionar emociones que conocimientos”