



DECLARACIONES: EL DISEÑO DE UN FUTURO

Vivimos en una época y lugar con enormes oportunidades para adaptar y diseñar nuestras vidas. Tenemos a nuestra disposición un amplio abanico de posibilidades y opciones. Este no ha sido el caso a lo largo de nuestro registro histórico, y ciertamente tampoco lo es en la mayor parte del mundo que vivimos hoy en día. Es importante recordar esto de cara a desarrollar una actitud de gratitud y combatir cualquier idea de legitimidad que podamos albergar a medida que afrontamos el futuro.

Crear un futuro a través del lenguaje

Creamos el futuro a través del lenguaje. Cuando hacemos una declaración, adoptamos un compromiso con un espacio futuro de posibilidades. Hasta que no distinguimos estas futuras posibilidades en el lenguaje, no existe tal futuro hacia el que dirigirnos, no hay acciones que emprender para cumplir la declaración, y por otro lado los demás tampoco pueden ayudarnos a llevar a cabo nuestra declaración de objetivos. Lo cierto es que la vida se despliega y sigue su curso, con independencia de si relatamos una visión del futuro o no. Pero si nos encontramos en el juego de elegir y de construirnos una vida, la declaración marca una dirección y esta impulsa nuestras intenciones, al igual que una brújula marca el rumbo y nos dirige hacia un determinado destino. La habilidad de hacer una declaración es fundamental en el liderazgo, tanto si se trata de dirigir la vida propia como la de los demás.

Una declaración no es simplemente transmitir información. Cuando hacemos una declaración, estamos produciendo una realidad en la que otros son capaces de actuar. Cuando un funcionario, por la autoridad que le confiere su cargo, declara a dos personas casadas, se crea una nueva realidad en la que amigos, familiares y servicios sociales adoptan nuevas prácticas respecto a estas dos personas, tanto a nivel individual de cada una de ellas como de pareja. Cuando un empresario de éxito declara que su empresa está desarrollando un nuevo paquete de software, sus competidores, vendedores y clientes empiezan a orientarse de manera diferente en el mercado. Cuando una persona que está soltera dice a otra que está enamorada de ella, no le está dando simplemente un titular informativo. Se produce un cambio de conciencia en el que el oyente cambia su carácter, sus acciones y su pensamiento respecto al hablante.

Cuando un compañero declara un deterioro en la confianza, comienzan a surgir nuevas conversaciones que antes no eran posibles. Una declaración es el primer paso en la creación del futuro.

Una declaración no es un pronunciamiento emocional, una fantasía sin fundamento, un anuncio de una buena idea o un pronóstico alegre sobre el futuro. Una declaración corporiza la pasión, el pensamiento y el compromiso con una visión del futuro. Una declaración poderosa es la corporización de la historia que uno tiene sobre su vida. Tú no tienes una declaración. Tú ERES la declaración. Todo tu ser (tus acciones, habla, emociones, estados de ánimo y presencia física) está alineado con la declaración.

Para corporizar tu historia de vida es necesario que reflexiones y te comprometas con tus valores, tus creencias y tus prácticas. Para ello debes responder las siguientes preguntas:

- ¿Qué es importante para mí?
- ¿Por qué es eso importante para mí?
- ¿Quién es importante para mí?
- ¿Por qué estas personas son importantes para mí?
- ¿Cómo quiero vivir mi vida?
- ¿Qué es una acción correcta y qué una acción incorrecta?
- ¿Qué es una vida satisfactoria y plena?
- ¿Son mis acciones coherentes con lo que digo que es importante?

Tú estableces los pilares del relato de tu vida. Tu historia de vida se centra en aquello que te preocupa, y tu declaración organiza tu intención para atender esas preocupaciones. La declaración corporizada refleja tu identidad, propósito, integridad y postura ante la vida.

Es normal que tus tendencias condicionadas salgan a la luz en el momento en que vayas a hacer tu declaración sobre el futuro. Cuando comienzas a diseñar y planificar tu futuro, es posible que surjan de manera inoportuna pensamientos espontáneos como «No me merezco esto. ¿Qué pasa si fracaso? ¿Qué paso si tengo éxito? No seré nunca capaz de hacer esto. Nadie me creará». Si te encuentras atrapado por estos pensamientos, te sentirás paralizado en la formulación de tus declaraciones y no serás capaz de crear tu futuro. Cuando esto ocurra, lo más valioso que puedes hacer es recurrir a la práctica de recuperar el centro: conectarte con tu cuerpo y con aquello que te preocupa. Recuerda: regresar al centro es una práctica fundamental siempre que te sientas atrapado por una tendencia condicionada.

Hacer peticiones

Para cumplir tus declaraciones no basta con solo formularlas. El acto de declarar abre simplemente una posibilidad. Es necesario que haya un compromiso con las acciones para cumplir la declaración. Una acción que podemos emprender es una petición. Una petición es un compromiso de cara al futuro. No será una petición corporizada articular las palabras «Yo pido». La destreza de hacer una petición exige tomar conciencia de a quién haces la petición y de cómo escucha el receptor tu petición. La petición más poderosa es cuando el solicitante y el receptor comparten la misma interpretación de la petición.

Una trampa en la que puedes caer es pensar que una vez que haces tu petición ya has cumplido con tu parte y entonces te desconectas del receptor. Es lo mismo que decir a alguien: «Te voy a lanzar la pelota por encima de la red y quiero que me la devuelvas de la misma manera para que podamos jugar al voleibol». Y luego tú se la lanzas de tal forma que a la otra persona le resulta muy difícil devolvértela, y tú le dices: «Yo ya he hecho mi parte, ahora te toca a ti».

Cuando haces una petición te comprometes a colaborar con el receptor —y compartes el compromiso con el receptor— para obtener éxito y satisfacción con la petición. Para realizar una petición poderosa, puedes practicar poniendo en el primer plano de tu conciencia estas evaluaciones:

- ¿Es sincera la persona a la que estás haciendo la petición en su compromiso para llevarla a cabo?
- ¿Está cualificada para llevarla a cabo?
- ¿Tiene capacidad para llevarla a cabo?
- ¿Qué problemas puedes prever en el cumplimiento de esta petición?
- ¿Qué actitud o disposición debe tener el receptor para llevar a cabo la petición?

Para contestar todas estas preguntas, debes escuchar al receptor más allá de sus palabras y evaluar si posee las destrezas para llevar a cabo la petición y si puede tomar las medidas requeridas para llevarla a cabo. Para ello es necesario que observes profunda y claramente el interior de la otra persona. Esto podrás hacerlo adoptando una presencia centrada en la que te muestres abierto a la otra persona a la vez que te mantienes enfocado en tu propio cuerpo.

Aquí es fundamental recordar que todas las peticiones tienen condiciones de satisfacción. El elemento del plazo también está siempre presente. Aun cuando no se mencione, el plazo de realización siempre está en un segundo plano.

¿Es necesario traer a un primer plano el elemento del plazo? ¿En qué plazo quieres que se cumpla la petición? ¿Qué otras condiciones de satisfacción quieres hacer explícitas? Es importante que el receptor tenga conciencia de las condiciones de satisfacción para ayudarle en su cumplimiento y, de esa forma, las dos partes queden satisfechas.

Presta atención a cómo surgen tus tendencias condicionadas cuando haces una petición. Una petición es profunda, requiere compromiso y pueden invocar pensamientos como: «Es posible que sea rechazado. ¿Tengo derecho a pedir? Me obligaré ante la otra persona, ¿y luego qué? ¿Qué pasa si la otra persona acepta y obtengo lo que quiero?» Si permites que estos patrones de pensamiento automático dirijan tu vida, te impedirán disfrutar de colaboraciones gratificantes con los demás. Cuando eres consciente de estas tendencias, tienes la opción de elegir tu relación con ellas. Puedes evaluar si determinadas formas de pensar y actuar son adecuadas para la situación, o simplemente responden a tu tendencia histórica.

Las peticiones son la forma más directa e inmediata de producir una acción futura. La petición es fruto de evaluaciones y declaraciones poderosas. Recuerda que una petición no es solo una forma de hablar: es una forma de ser. El hablante ES la petición, y en cada petición siempre hay condiciones de satisfacción. Para hacer peticiones poderosas es necesario tomar conciencia y colaborar con la persona a quien diriges la petición.