

El hábito para ganar confianza y por qué los objetivos no son la mejor estrategia con Pau Forner Navarro

**Nota: La transcripción ha sido editada y resumida para mejorar su legibilidad.*

[0:42]

Tania: Bienvenidos al podcast y antes de empezar a grabar, Pau y yo estábamos hablando de la sorpresa que tuve de recibir el libro dirige tu vida a ver voy a presumir lo dedicado y autografiada. La verdad es que me hizo el lío me hizo el día y lo devoré en un fin de semana y, honestamente, aprendí muchas cosas que me han servido fíjate para hacer entrevistas para responder los correos como de una forma simpática. Y también hasta para pedir las cosas en casa porque igual un hay que pedir las bien para evitar cualquier pelea y me ha servido para muchas cosas. Hay una estrategia de hecho que me encantó para maximizar la confianza en nosotros mismos. Oye Pau tú logras te sentarte en la mesa de varios desconocidos... ¡qué bárbaro! Antes de hablar un poquito más de esto me encantaría comenzar por el que escribe no qué te parece cuéntanos un poquito más de habilidad social...

Pau: Pues básicamente inhabilidad social habilidad social nace hace 4 años como un blog personal las que sin ninguna pretensión de ningún tipo, yo tengo un bagaje científico porque soy licenciado en biotecnología, luego he estudiado marketing e inteligencia emocional. Y como me apasionaba la psicología social porque yo de pequeño era al niño tímido de la clase, que siempre está pendiente de la aprobación de los demás y de caerle bien a todo el mundo, pues me empecé a interesar por la psicología social.

[2:23]

También ayudó que mis dos padres son psicólogos y entonces estaba todo lleno de libros de psicología, yo creo que al final despertó en mí la inquietud por entender la psicología social. Por entender de qué forma nos afecta el comportamiento de las demás personas y de qué forma nosotros aceptamos al comportamiento de las demás personas y así empecé un blog, para compartir lo que yo iba aprendiendo durante todo ese tiempo y poco a poco el blog pues fue teniendo cada vez más más lectores. Y llegó un momento en que dije bueno esto tiene pinta de que se me está escapando un poco tendría que pensar pues en darle más difusión, y todo eso pues me ha llevado hasta donde estoy yo y digo pues que allí ofrezco talleres esenciales, tengo mi curso gracias al blog también me surgió la posibilidad de publicar el libro con Editorial Planeta... De momento muy contento un poco sorprendido de la buena acogida que está teniendo, ya veremos qué pasa en el futuro

[3:12]

Tania: Entonces tú te diste cuenta que te hacía falta confianza en ti desde niño, o hubo algún episodio en tu vida que te hizo decir: "creo que tengo que trabajar la confianza en mí"...

Pau: Si, no hubo momento crítico en mi vida pero sí que es cierto que yo me protegía detrás de una barrera de una barba falsa pero detrás de un muro de aparente seguridad entonces pues yo tenía muchos complejos muchas inseguridades y no demostraba ninguna emoción es decir, era como el frío de la clase, el tipo serio. Y eso en el fondo pues básicamente era timidez, era inseguridad. Eso por un lado de momento en que me di cuenta de que no está disfrutando de mis relaciones sociales porque veía la gente disfrutar y yo no lo hacía, por lo que me di cuenta de que así no iba a ir a ningún sitio; por lo menos iba a ser infeliz durante bastante tiempo eso por un lado...

[5:02]

Tania: Y ya que estás hablando de la de la felicidad, me llama muchísimo la atención que dices que lo que separa al 10% de la población más feliz son sus relaciones sociales y a mí eso me sorprendió mucho porque uno pensaría que es más bien, el trabajo, el éxito profesional o el dinero. ¿Por qué crees que las relaciones sociales nos hacen más felices desde tu experiencia y desde lo que sabes ya profesionalmente hablando?

Pau: Pues sí la verdad es que más que desde mi experiencia que también es así como te he dicho yo, cada semana me obligó por lo menos a tener contacto social porque tú lo sabes mejor que nadie las personas que trabajamos detrás de un ordenador a distancia nos aislamos. Yo me obligo a tener contacto social que me viene muy bien pero por otro lado, no es que lo diga yo, es que hay una investigación que lo comprueba y que se realizó y creo que se ha realizado durante casi tres generaciones. Es una investigación enorme que se hizo tanto en Estados Unidos como en Inglaterra, en la cual iban entrevistando a la gente desde que eran pequeños, como adultos y hasta que se jubilaron. Es más, entrevistaron a sus hijos y a sus nietos. Y lo que vieron los investigadores, es que la gente que decía que estaba más feliz o que muestran que están felices no son aquellos que hayan tenido más éxito profesional o mucho dinero, ni siquiera los que eran más libres eran más felices. La gente satisfecha con su vida era gente que tenía más y mejores relaciones sociales desde que tenían círculo de amigos en los que se podía apoyar cuando las cosas iban mal, aquellos que estaba satisfecho con la relación con su marido o con su mujer o los que no tenían discusiones familiares frecuentes. En el fondo somos seres sociales.

Tania: La verdad es que a veces pensamos que nuestra personalidad es así estática como por ejemplo: yo no soy el más amigable del mundo, yo soy súper extrovertido o yo soy súper tímido y ya está. Decirnos si nos clasificamos y nunca analizamos si realmente podemos moldear nuestra forma de ser o aprender pero existen estrategias para tener relaciones más significativas que nos hagan más felices, conversaciones más profundas en las que podamos expresarnos libremente o conectar con más gente conocer a más personas con seguridad y yo creo que tu libro nos enseña todo eso. Algo que me sorprendió a leerlo es que tú mencionas que cuando intentamos buscar algo encarecidamente, lo que sucede es que nos recuerda que carecemos de eso. Por ejemplo valorar la felicidad nos hace más infelices pro ¿por qué pasa esto?

Pau: Eso se le llama la ley del esfuerzo invertido, al final cuando tú buscas algo, es porque hay algo en tu vida que te falta, en el caso de la felicidad nunca te vas a sentir feliz porque nunca llegará un momento en que digas mira hoy por fin he conseguido ser feliz.

Y ya está ya más voy a ser feliz el resto mi vida, pero esto no es así, porque habrá días que estás contento y otros días tendrás problemas. Por eso, el buscar la felicidad, está muy idealizado.

[11:24]

Tania: Totalmente de hecho hablando del tema de la felicidad tendríamos que hacer 10 podcast para poder expresar el tema a fondo. Pero yo leí que para ti la felicidad es creer que *tú diriges tu vida*. ¿Por qué piensas que esa es la felicidad y sobre todo cómo podemos empezar a dirigir nuestra vida?

Pau: A ver yo creo que las personas infelices son aquellas que sienten que no tienen el control de su vida es decir que sienten que las cosas les ocurren por azar o están sujetos a los designios de otras personas o que se sienten esclavas de su situación y sin capacidad de elegir pues al final la felicidad el sentimiento de satisfacción. Es saber, que tú puedes elegir que no estás atado a algo o a un trabajo a una ciudad a un tipo de vida que es el mundo que tú sabes que puedes elegir aunque luego no elijas nada y luego sigues haciendo lo mismo que estabas haciendo. Eso te hace feliz porque sabes que existe la posibilidad de más. Entonces el hecho de dirigir tu vida viene se refiere un poco a esto se refiere a existen formas de sentirte más libre, existen formas de no tener que estar pendiente solo de tus emociones y tus pensamientos negativos... Para mí la felicidad es abrir opciones, no cerrarse a nada y muchas veces somos nosotros mismos los que nos cerramos las opciones a través de nuestros pensamientos.

[12:56]

Tania: Pero para dirigir nuestra vida como bien dices para ver esas opciones y no solamente verlas, sino para tomar acción, necesitamos confianza en nosotros mismos y ahí es en donde no atoramos. La pregunta es ¿por qué sentimos esta falta de confianza o porque creemos que no la tenemos o que la necesitamos?

Pau: Muy bien. Perfecto es una pregunta además muy muy interesante, cuando me preguntan que cuál es la forma para mejorar la confianza, mi respuesta siempre es la misma: Es dejar de preocuparse, la gente cree que la confianza es algo que se puede conseguir mágicamente en el sofá de su casa leyendo un libro sobre desarrollo personal o sobre autoayuda o mirándose al espejo y diciendo lo bueno que es, la gente se cree que sin hacer nada sin salir de casa. Y eso no es cierto, la gente confunde el orden de los términos. La gente cree que necesita sentir confianza para actuar pero nadie dice que tú no puedas actuar sin confianza de hecho estoy seguro de que tú, y yo, y la mayoría de gente que nos escucha ya se ha enfrentado a retos sin confianza como por ejemplo pues cuando empezamos a montar en bicicleta. Ciertamente que no te importaba caerte, a lo mejor sí que estabas nervioso y te daba miedo, pero nadie estuvo una semana entera encerrada en casa leyendo un manual sobre cómo montar en bicicleta. Nos montamos en bicicleta ¿verdad? aún con nervios, con miedo, con inseguridad y con el temor a caernos pero lo hicimos. Y a medida que íbamos montando en bicicleta y vamos ganando confianza. Los sentimientos de confianza no vienen antes que los actos, pues actuando es la forma en la que consigue la confianza y la gente tiene esta concepción de que es al revés de que necesita sentirse confiado antes de hacer, antes de hacer algo.

Tania: Eso me parece súper importante me parece una lección super valiosa decir los y las que nos están escuchando tiene que quedarse con algo es eso es: tomen acción sin confianza decir no esperen a que llegue la confianza para tomar acción si lo vemos del otro lado la frase.

Pau: Efectivamente, nunca nadie se siente es capaz de sentirse confiado antes de hacer algo. Últimamente tengo que dar ponencias en público y pues me sigo poniendo nervioso, pero no espero a que esos miedos desaparezcan y esa inseguridad desaparezca porque sé que va a estar allí y sé que a medida que vaya avanzando a la que lleve 10 minutos van a desaparecer.

[16:31]

Tania: Efectivamente, parece que no sabemos lo mucho de lo que somos capaces de lograr

Pau: Es es normal o directamente esperamos a sentirnos capaces, pero, podemos hacer las cosas sin sentirnos capaces. A ver no te estoy diciendo yo que te tires en paracaídas si no sabes como tirar de la anilla, pero sí que es cierto que hay muchas cosas que sí que podemos y que no necesitamos sentirnos capaces para hacerlas. De hecho, hay un estudio que comparaba dos grupos de personas. A un grupo se les ponían una situación muy difícil que era hablar en público, les obligaban. Al otro grupo se les preguntó si querían hacer el reto. Al cabo de 2 días cuando los psicólogos volvieron a valorar estas personas se dieron cuenta de que las personas que lo habían hecho, incluso si lo habían hecho fatal, su autoestima, su confianza y su satisfacción consigo mismas era mucho mayor que las otras personas que directamente ni se habían atrevido. Y esto pasa porque las otras personas que no se habían atrevido habían reforzado la imagen de cobardía. Las otras a lo mejor se sentían como: " mira lo podría haber hecho mejor" pero no se sentían como cobardes y el hecho de sentirte como cobarde es muy muy dañino.

Tania: Sí afecta todo tu autoestima y ahora qué dices eso, un tema nada que ver pero, tengo un punto. Me acuerdo que estaba en una isleta en Tailandia y ¿qué crees que pasó?, empezaron las lluvias de Monzón, esas lluvias que duraban días y días pero lo que se me quedó muy grabado fue cuando por fin salió el solecito, y había como partes inundadas, vi a una pareja de búfalos, que son gigantes

[19:58]

Y estaban ahí enfrente del charco de agua, pero ¡ tenían miedo de cruzar el charco! Y me quedé pensando que ese búfalo no se siente capaz de cruzar y creo que todos tenemos algo de esos búfalos. No confiamos en otras propias habilidades o no sabemos que las tenemos y nos atemorizamos por cualquier cambio o reto ¿tú crees que la falta de confianza nos hace sentir miedo o es al revés o el miedo es el que nos hace sentir falta de confianza?

[20:54]

Pau: Las dos cosas, un poco en realidad son las dos cosas el miedo, es lo que tú decías los dos búfalos es precisamente eso al final nuestra nuestra mente es como un poco como la de los búfalos no estamos frente a cualquier cosa que se salga un poco de lo que conocemos de la rutina, en automático se activan todos los mecanismos de defensa de nuestra mente siempre que nos ponemos frente a una situación distinta a lo que estamos acostumbrados porque el cerebro lo que quiere es quedarse en casita, sin hacer nada con el mando a distancia en la mano y viendo la tele esa es la forma en que el cerebro estaría más contento. En este sentido, el miedo sí que nos envía pensamientos negativos que dice no estás preparado no se hace bien te vas a tener esto le ocurre a los búfalos. Nos ocurre a todos y le ocurre hasta a Bill Gates y ya Obama que le ocurre a todo el mundo

[22:30] Lo que hay que saber es que esos pensamientos no van a desaparecer nunca, la clave está en aceptar que vas a tener pensamientos negativos porque lo que mucha gente hace, es intentar luchar contra los pensamientos negativos e intentar que no lleguen que desaparezca, y eso es científicamente imposible. Todo, todos mis pensamientos me van a intentar impedir que lo haga pero lo puedo hacer igualmente. A brincar el charco y ya decir "bueno igual me mojo los pies, igual llego a la otra orilla pero no pasa nada yo brinco y ya está"

Tania: Oye y por eso me gustó mucho un ejercicio que planteas que se trata de encontrar éxitos que has tenido y definir los valores que te ayudarán a lograrlo ¿nos puedes explicar en qué consiste y por qué funciona para ganar más confianza en nosotros mismos y enfrentar esos miedos?

[23:54]

Pau: Pues pues sí porque al final en este ejercicio lo que pretendes es encontrar los valores que hay detrás de cada uno de nosotros. No conocemos nuestros valores nadie se pregunta qué valores quiere que dirijan su vida o qué valores quieren integrar en su personalidad. La gente solo se pregunta qué objetivos quiere conseguir: quiero casarme formar una familia tener tres hijos coche, cuánto dinero, quiero trabajar en esta empresa... Lo único que hacemos es marcarnos objetivos. Pero los objetivos también pueden ser muy peligrosos.

Está muy bien cuando los consigues cuando los consigues momentáneamente de ser más feliz de la tierra pero echo de marcar objetivos también abre una posibilidad de fracasar. Tal vez nunca terminas casándote o trabajando en esa empresa, lo que ocurre es que te vas a sentir infeliz, desdichado, un fracaso. Al final es mucho mejor es mucho más útil en lugar de marcarse objetivos en la vida, marcarte valores y mucho más saludable también mentalmente.

[25:40]

Si tus por ejemplo son la perseverancia y el sacrificio y te marcas el objetivo de participar en unas olimpiadas, a lo mejor no consigues nunca participar en las Olimpiadas vale, pero sí ha sido fiel a tus valores, estos siempre van a estar allí para que los cumplas. Continúan sobre el tiempo que es lo más importante. Es fácil vivir de acuerdo a tus valores, lo que ocurre es que yo si le preguntas a alguien por la calle o a quien sea cuáles son sus valores, pues se lo van a tener que pensar que pensar mucho, este ejercicio lo que pretende es hacer reflexionar a gente para que identifiquen los valores que hay detrás de sus éxitos.

Cuando uno es consciente, y uno sabe cuáles son sus valores puede empezar a vivir acorde a sus valores en lugar de ser esclavizado con sus objetivos.

Tania: Me parece extraordinaria la solución de encontrar los valores. El problema es que a veces es difícil encontrar los éxitos propios ¿qué hacemos?

[31:14]

Pau: Lo ideal es preguntárselo a tus amigos a tus familiares porque ellos te ven con otros ojos y nosotros solemos minimizar los logros personales.

[31:43]

Tania: Así que si estás leyendo esto, toma un papel en la computadora en el móvil donde sea y enumerar esos éxitos y esos valores. Qué va a ser una solución de 5 minutos que va a durar a largo plazo y si no es que toda la vida. Y yo bueno con el tema de los valores ¿los valores te eligen a ti por las circunstancias o tú puedes elegir los activamente a ellos?. Es decir, yo soy disciplinada porque mis experiencias de vida me formaron ese valor o, soy disciplinada porque trabaje para formar ese valor en mi vida...

Pau: Pueden pasar en ambas vías. Las circunstancias nos marcan mucho, pero también tú los puedes elegir en cualquier momento. Es decir yo hoy puedo levantarme por la mañana y sin mirar quiero que mi valor sea "ser familiar" y puedo empezar a comportarme de forma más cariñosa y atenta con mis padres o con mis hermanos.

[33:24]

Pero lo bueno de los valores es que aunque muchos nos vienen dados por nuestra experiencia nuestra educación en cualquier momento puedes elegirlo, incluso cuando tenemos un fracaso

Tania: Ya no vemos a los fracasos como algo negativo sino como una oportunidad de encontrar un nuevo valor.

Pau: Claro pues por eso un valor muy interesante es el de El del perdón del perdón de perdonarte a ti mismo por los errores que puedas cometer. Es uno de los que particularmente intento cultivar.

Tania: Y hablando de fracasos no y a pasarme un tema más personal y ya que estamos un poco más en confianza ¿cuál fue uno de tus peores fracasos y que aprendiste sí o qué valor cultivarse?

[35:03]

Pau: Pues no sé yo te diría que no me he acostumbrado a no vivir lo que serían los fracasos como fracasos sino como experiencias, como sucesos de los que puedo sacar cosas.

Yo veo más un fracaso como una oportunidad de mejorar, es lo que nos construye más que los éxitos, porque cuando hago algo bien por ejemplo, cuando hago una entrevista bien, no pienso ir por qué la he hecho bien, en cambio el fracaso nos empuja a analizar nuestras acciones. Si en cambio una entrevista me sale espantosamente mal, si me quedo en blanco si me caigo en el escenario si digo tonterías seguramente cuando salga allí debe haber primero "Pau perdónate por haberlo hecho tan mal y luego intenta sacar conclusiones para hacerlo mejor a la próxima"

[37:44]

Tania: Me gusta mucho tu respuesta me gustó mucho que eso es que los fracasos son solo experiencias. Hay que twittear eso: "los fracasos son solo experiencias". Y bueno cambiando un poquito de tema y regresando a lo que comentábamos al inicio habíamos hablado de que tú en pleno centro de Barcelona, te armas de valor para acercarte personas desconocidas ¡para sentarse en su mesa! Me encantó ese experimento ¿cómo empezar la conversación con un desconocido que no hay que hacer?

[38:50]

Pau: Muy bien a ver te tengo decir que cuando has dicho que tú o que muchas personas no se atreverían te tengo que decir que yo pensaba lo mismo, no es necesario sentirte capaz de hacer algo para hacerlo lo haces. Estaba todo nervioso y mis pensamientos me decían, vete de aquí ya lo harás otro día, pero al final es hacerlo con miedo

#hazloconmiedo

[40:29]

Para cómo empezar una conversación con estas personas pues, casi todo el mundo espera una frase mágica, pero no hay truco simplemente sí hay una cosa que se puede hacer que es muy sencilla y se trata de rellenar la información pues básicamente es la forma en que funciona nuestro proceso cognitivo es decir. Lo que yo llamo el camino la acción es el proceso que empieza cuando nosotros recibimos la información.

[41:18]

Entonces con esa información tenemos unos pensamientos esos pensamientos nos provocan emociones y en base a esas emociones actuamos. Si no es completa la vamos a rellenar nosotros con nuestra imaginación. Y nuestra imaginación es muy malvada por ejemplo: imagínate que vas por la autopista conduciendo y un deportivo rojo te adelanta por la derecha, lo que te obliga a dar un volantazo para no chocar con él y ves como el deportivo sale disparado, tú pensarías que estás loco, que si va borracho o que es un tonto al volante. Pero ¿qué ocurriría entonces si en realidad es un joven que está conduciendo así porque lleva su padre en los asientos de atrás que se está muriendo de un ataque al corazón?...

Ya no pensarías que es un borracho o qué es un loco o es un idiota es otra esto es la demostración de que cuando te falta información, tu mente es muy malvada y se empieza a inventar cosas negativas y eso ocurre también con los desconocidos es decir si voy a un desconocido por la calle que se está tomando está en una terraza y se está tomando una cerveza y me acerco a él le digo “oye me puedo sentar contigo” ¿qué ha ocurrido? pues que su mente en automático piensa todo de cosas negativas “este tipo me quiere robar o me quiere ligar”

[43:53]

Lo que voy a evitar es que su mente haga eso, y está demostrado en estudios muy interesantes, el hecho de darles información ya evita que su mente se invente la información. Por ejemplo si yo le digo “oye te importa que me sienta contigo porque estoy esperando a mi novia y ya llevo un rato aburrido y así por lo menos charlamos un rato” En este caso ya sabe lo que le estoy pidiendo y por qué y para qué es lo estoy pidiendo y así tengo más probabilidades de que me diga que sí. De hecho, todas me dijeron que sí. Y cuando hago talleres prácticos y se lo hacen a los alumnos, la tasa de éxito que tienen pues ronda el 90% fíjate en el 90% los casos. Y hasta se conocen y se hacen amigos ¡imagínate tú!

[46:17]

Tania: el poder de rellenar los locos de información (un poco enlazando lo que hemos visto) es que con una interacción social a la que no estemos acostumbrados, y no nos sintamos tanta confianza para hacerlo simplemente tomar acción y agarrarnos desde estrategia de rellenar los huecos de información con un porqué y un para qué. Y entonces vamos a tener mucha más probabilidades de no sentir un rechazo que eso a veces me duele que podría interpretarse como un fracaso como una experiencia no tan grata.

[47:12]

Bien pues tengo una pregunta fuera del tema por mera curiosidad. Según lo que yo leyendo un libro es que te gusta el fútbol así que si te dieran un espacio publicitario de un minuto durante el partido final del Mundial que ya se acerca ¿con que lo rellenarías? Es decir ya tienes un minuto para decir algo para poner algo para tener un comercial lo que tú quieras ¿que pondrías en ese minuto?

[47:53]

Pau: Intentaría contar un chiste pero un chiste malísimo sabes que nadie sea que no le hiciera gracia a nadie.

[49:32]

Tania: Los que lean el libro van a ver porque vamos a dejar esto ahí y hablando del libro y agradeciendo nuevamente está rica conversación que hemos tenido ¿cuál crees que es una principal razón a una de las muchas razones porque alguien debe de leer dirige tu vida?

[49:43]

Pau: Básicamente va de comunicación pero de no de comunicación solo con los demás sino también de comunicación contigo mismo al final nos pasamos la vida relacionándonos con la gente pero también con nuestros pensamientos y es un libro de pura comunicación entre nosotros y entre los demás. Como tal, le va a ser de utilidad a todo el mundo, tanto en el nivel profesional como a nivel personal y sentimental.

Todas las personas que crean que la forma en que se relación consigo mismo o con los demás no es todo lo satisfactoria este libro es ideal.

[51:16]

Que como nadie nos ha enseñado comunicarnos como nos enseñan a conjugar el verbo el sujeto y el predicado en la escuela. Pero no nos enseñan de qué forma podemos pedir las cosas mejor o de qué forma podemos hacer sentir mejor al otro o de qué forma pues podemos estar más satisfechos con las circunstancias de nuestra vida.

Tania: A mí me encantó es un manual para la vida cotidiana también si tuviera que ponerle otro título.

[53:48]

Muchísimas gracias por compartir conmigo, con nosotros tus conocimientos gracias por tu tiempo ¡Eres un encanto!

Y si a ti te gustó la entrevista con Pau ve a habitualmente.com/dirigetuv vida y deja tu comentario: *¿cuál fue la enseñanza #1? ¿qué aprendiste en este episodio?*