

# Noticias de Rue

*CONOCIMIENTOS QUE PUEDES UTILIZAR  
PARA PRACTICAR EFT CON ARTE Y CORAZON*

Volúmen 6, Número 4



Para suscribirte a mi boletín en español, haz clic en el siguiente enlace:

El siguiente enlace te llevará a la página de archivos donde puedes acceder a ediciones anteriores de mi boletín.

<http://www.intuitivementoring.com/articles/spanish-newsletter-archive/>

**¡BIENVENIDOS!**

Hola Queridos Amigos –

¡A todos los suscriptores a este boletín, gracias por uniros a esta bondadosa y amable comunidad de gente que están dispuestos a soñar en grande sobre lo positivo y lo posible para nuestro mundo!

Os agradecería vuestros comentarios sobre el boletín y que me contéis qué os gustaría saber y leer aquí. Me encanta tener noticias vuestras.

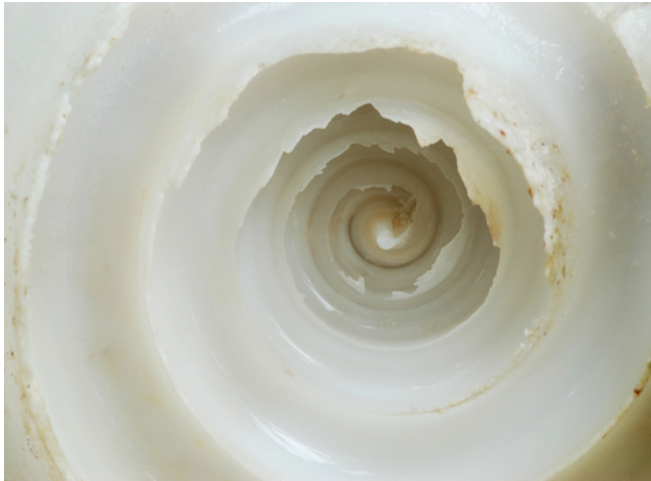
Si os gustaría leer más artículos sobre EFT, visitad nuestros archivos ezine (en inglés):

<http://www.intuitivementoring.com/articles/english-newsletter-archive/>

---

Este artículo del boletín es acerca de un libro llamado: **Callado: el poder de los introvertidos en un mundo que no puede parar de hablar**. De momento sólo está disponible en inglés. ¡Espero que pronto esté disponible en español!

## Callado



Recientemente trabajé con alguien que empezó explicando su problema de esta forma: “*Soy demasiado diferente para ser exitosa en el mundo*”.

Ella quería decir que era demasiado creativa, demasiado consciente de lo espiritual, demasiado franca, demasiado idealista, y demasiado sensible para hacer el trabajo que dictaba su corazón, que era hacer películas. Era demasiado diferente para ser reconocida y escuchada en el mundo.

**Lo que dijo me recordó** un libro maravilloso que leí recientemente. Tal vez habrán escuchado de él. Espero que ya lo hayan leído—**Callado: el poder de los introvertidos en un mundo que no puede parar de hablar**, por Susan Cain. ¡Estoy segura de que les va a gustar! Mucho. Este libro está bien documentado, bien pensado, es útil y chistoso.

**He estado tratando de encontrar** la forma de hacer una revisión de **Callado**. Pero creo que sólo voy a citar una historia que Susan cuenta al principio.

**Primero, para establecer la escena**, tenemos esta cita del libro:

*Si eres introvertido, también sabes que la parcialidad en contra de ser callado puede causar dolor psíquico profundo. De niño, tal vez habrás escuchado a tus padres disculparse por tu timidez... O en la escuela, quizá te presionaban para que “salieras de tu concha”—esa odiosa expresión que no aprecia que algunos animales de forma natural llevan su refugio dondequiera que van, y que algunos humanos son iguales.*

*“Todos los comentarios de mi niñez todavía resuenan en mis oídos, que era floja, estúpida, lenta, aburrida, “escribe una miembro de un listado de correo electrónico llamado Retiro de la Introversión. “Para cuando tuve edad suficiente para darme cuenta de que simplemente era introvertida, era parte de mi ser asumir que había algo inherentemente mal en mí. Desearía encontrar ese pequeño vestigio de duda y poder removerlo”.*

*Ahora que eres adulto, quizá sientas una punzada de culpa cuando rechazas una invitación a cenar en favor de un buen libro... O te dicen que estás demasiado "metido en tu cabeza", una frase usada frecuentemente en contra de los callados y cerebrales.*

*Claro está, que existe otra palabra para tales personas: pensadores.*

**Como consultora/entrenadora, Susan Cain cuenta la historia siguiente**, al inicio del libro. Cuando hablo a las personas acerca de este libro, con frecuencia me encuentro contándoles esta historia para describirlo.

**Mi primer clienta** fue una joven mujer llamada Laura. Era una abogada de Wall Street, pero callada y soñadora, a quien le aterrizzaba estar bajo el reflector y le disgustaba la agresión. Había de algún modo logrado salir del crisol de la Escuela de Leyes de Harvard—un lugar donde las clases se imparten en grandes anfiteatros estilo gladiador, y donde una ocasión se puso tan nerviosa que vomitó de camino a clase. Ahora que estaba en el mundo real, no estaba segura de poder representar a sus clientes con la fuerza que se esperaba de ella.

**Durante los tres primeros años en el trabajo**, Laura era tan principiante que nunca había tenido que poner a prueba esta premisa. Pero un día el abogado veterano con el que había estado trabajando salió de vacaciones, dejándola a cargo de una importante negociación. El cliente era una compañía maquiladora sudamericana que estaba a punto de no poder pagar un crédito bancario y tenía la esperanza de poder renegociar los términos; un sindicato de banqueros que era propietario del préstamo en riesgo se encontraba sentado al otro lado de la mesa de negociaciones.

**Laura habría preferido esconderse** bajo dicha mesa, pero estaba acostumbrada a combatir dichos impulsos. Animososa pero nerviosa, tomó su lugar en la silla principal, rodeada por sus clientes: el consejo directivo por un lado y el oficial financiero mayor por el otro. Estos eran los clientes favoritos de Laura: con gracia y habla suave, muy diferentes a los tipos dueños-del-universo a quienes su firma usualmente representaba...

**Al otro lado de la mesa** estaban sentados nueve banqueros descontentos vestidos en trajes a la medida y zapatos caros, acompañados de su abogado, una mujer de mandíbula cuadrada y un modo fuerte. Claramente no siendo del tipo dado a dudar de sí, esta mujer se embarcó en un pronunciamiento impresionante acerca de la forma en que los clientes de Laura tendrían suerte de tan sólo

aceptar los términos de los banqueros. Era, según dijo, una oferta muy magnánima.



**Todos esperaron a que Laura respondiera,** pero a ella no se le ocurría nada que decir. Así que sólo se quedó allí. Parpadeando. Todos los ojos puestos en ella. Sus clientes moviéndose incómodos en sus

sillas. Sus pensamientos corriendo en un ciclo muy familiar: *Soy demasiado callada para este tipo de cosas, demasiado modesta, demasiado cerebral.* Se imaginó a la persona que estaría mejor equipada para salvar el día: alguien atrevido, suave, listo para golpear la mesa. En la secundaria, esta persona, a diferencia de Laura, habría sido llamada “abierto”, el más alto elogio que sus compañeros de séptimo grado sabían, más alto aun que “bonita” para una chica, o “atlético” para un chico. Laura se prometió a sí misma que sólo tenía que sobrevivir el día. Mañana iniciaría una nueva carrera.

**Entonces recordó** lo que yo le había dicho una y otra vez: era introvertida, y como tal, tenía poderes únicos para negociar—quizá menos obvios, pero no por ello menos formidables. Probablemente se había preparado más que nadie. Tenía un estilo callado pero firme al hablar. Raramente hablaba sin pensar. Siendo de modales moderados, podía adoptar posturas fuertes, aun agresivas, siendo a la vez perfectamente razonable. Y tendía a hacer preguntas—muchas de ellas—y de hecho escuchar las respuestas, lo cual sin importar tu tipo de personalidad, resulta crucial en una negociación fuerte.

**Así que Laura finalmente empezó a hacer** lo que le salía de forma natural.

“Retrocedamos un paso. ¿En qué se basan sus cantidades?”

Preguntó.

¿Qué tal si estructuramos el préstamo de esta forma? ¿Creen que funcionaría?

“¿De aquella forma?”

“¿De alguna otra forma?”

**En un principio sus preguntas eran tentativas.** Agarró velocidad conforme avanzaba, planteándolas con mayor fuerza y dejando en claro que había hecho su tarea y no haría concesiones en los hechos. Pero también se mantuvo firme en su propio estilo, sin subir la voz o perder el decoro. Cada vez que los banqueros hacían una afirmación que parecía imposible de conciliar, Laura intentaba ser constructiva. “¿Están diciendo que ésta es la única manera de hacerlo? ¿Qué tal si usáramos un enfoque diferente?”

**Eventualmente las consultas simples cambiaron** el ambiente de la sala, tal como los libros de texto sobre negociación afirman que sucede. Los banqueros dejaron sus peroratas y sus posturas dominantes, actividades para las que Laura se sentía en franca desventaja, y empezaron a sostener una conversación real.

**Más discusión.** Ningún acuerdo aun. Uno de los banqueros se volvió a acelerar, aventando sus documentos y saliendo impetuosamente de la sala. Laura ignoró este despliegue, más que nada porque no sabía qué más hacer. Más adelante alguien le dijo que en ese momento crítico ella había hecho una buena jugada de algo llamado “jujitsu de la negociación”; pero ella sabía que sólo hacía lo que se aprende a hacer de manera natural como persona callada en un mundo estruendoso.

**Finalmente ambas partes llegaron a un acuerdo.** Los banqueros salieron del edificio. Los clientes favoritos de Laura salieron rumbo al aeropuerto, y Laura fue a casa, se acurrucó con un libro, y trató de olvidar las tensiones del día.

**Pero la mañana siguiente** el abogado principal por parte de los banqueros—la vigorosa mujer con la mandíbula fuerte—llamó para ofrecerle trabajo. “Nunca había visto a alguien tan cortés y tan dura al mismo tiempo”, dijo. Y el día siguiente, el banquero líder le llamó, preguntando si *su* bufete representaría a *su* compañía en el futuro. “Necesitamos a alguien que nos ayude a lograr acuerdos sin que el ego se entrometa”, dijo.

**Al mantenerse en su propia y suave forma** de hacer las cosas, Laura pudo atraer un nuevo negocio a su bufete y una oferta de trabajo para sí misma. Alzar la voz y golpear la mesa fue innecesario.

**Hoy Laura sabe** que su introversión es parte esencial de su manera de ser, y acepta su naturaleza reflexiva. El rollo dentro de su cabeza que la acusaba de ser demasiado callada y modesta surge cada vez con menor frecuencia. Laura sabe que puede sostener su postura cuando resulta necesario.

**Más adelante en el libro, Susan Cain admite** que la historia de Laura es de hecho su historia personal.

**El libro Callado se divide en cuatro partes con capítulos con títulos tentadores:**

**I—El ideal del extrovertido:** *El surgimiento del tipo querible todopoderoso, El mito del liderazgo carismático, y Cuando la colaboración mata la creatividad.*

**II—Tu Biología, tu ser:** *¿El temperamento es destino?, Más allá del temperamento: El rol del libre albedrío (y el secreto de hablar en público para introvertidos), Franklin era un político pero Eleanor hablaba desde la conciencia, y ¿Por qué Wall Street se desplomó y Warren Buffet prosperó?*

**III—¿Todas las culturas tienen un ideal del extrovertido?** (La respuesta es no)

**IV—Cómo amar, cómo trabajar**

(Incluyendo este subtítulo en uno de los capítulos: “Cómo cultivar chicos callados en un mundo que no puede escucharlos”)

**Creo que te identificarás en cada página de este libro. ¡Así fue para mí!**

**Susan Cain incluye este “listado del introvertido”.** Palomea aquellos que frecuentemente resultan verdaderos para ti. (Ella hace notar que este es un examen informal, no una prueba de personalidad validada científicamente).

1. Prefiero conversaciones cara-a-cara a actividades grupales.
2. Con frecuencia me expreso por escrito.
3. Disfruto la soledad.
4. Parece que me intereso menos acerca de la riqueza, la fama y la posición que el resto de mis pares.
5. Me disgusta el chismorreo, pero me agrada conversar a profundidad acerca de temas que son de importancia para mí.
6. La gente me dice que soy un buen oyente.
7. No me gusta tomar grandes riesgos.
8. Disfruto el trabajo que me permite “profundizar” con pocas interrupciones.
9. Me gusta celebrar los cumpleaños de forma íntima, con sólo uno o dos amigos cercanos o miembros de la familia.
10. La gente me describe como “de habla suave” o “calmado”.
11. Prefiero no mostrar o hablar de mi trabajo con otros hasta haber terminado.
12. No me gusta el conflicto.
13. Mi mejor trabajo lo hago solo.
14. Tiendo a pensar antes de hablar.
15. Me siento agotado después de andar del tingo al tango, aún si fue divertido.
16. Con frecuencia dejo que las llamadas sean atendidas a través del buzón de voz.

17. Si tuviera que elegir, preferiría un fin de semana sin nada que hacer a uno con demasiadas cosas programadas.
18. No disfruto las multitareas.
19. Me concentro fácilmente.
20. En situaciones de salón de clases, prefiero las conferencias a los seminarios.

### ¿Cómo podrías transformar partes de este listado en una rutina de tapping para ti?

Elige una afirmación que te quede particularmente bien.

Piensa en un comentario crítico que algunas personas pudieran hacer acerca de esta conducta.

Usa esta afirmación como la segunda parte de tu frase de preparación de EFT.

**Ejemplo:** *Aun cuando todos los demás parecen disfrutar al ir a fiestas ruidosas, yo prefiero las conversaciones cara-a-cara, ¡y acepto eso acerca de mí misma profunda y completamente!*

**La cineasta, a quien mencioné al inicio de este artículo,** hizo tapping con respecto a sentirse tan diferente de todos los demás que no podía tener éxito en el mundo. Conforme trabajamos con este reto, súbitamente una pregunta temible surgió en su cabeza: “¿Qué tal si NO soy una extraña? ¿Qué significaría eso?”

**Conforme continuamos haciendo tapping,** se le ocurrió esta afirmación encantadora y poderosa: *Puedo dejar que el trabajo sea un faro. Sólo necesito hacer mi trabajo, mostrar mi corazón y dejar entrar a todos. Si les acomoda, ellos entrarán.*

**Como dice Susan Cain:** “He visto de primera mano lo difícil que resulta para los introvertidos darse cuenta de sus talentos, y lo poderoso que es cuando finalmente lo hacen”.

**Con mi amor y bendiciones para ti,**

**Rue**



Todas las imágenes fueron tomadas del sitio Dreamstime.com

---

*Mis bendiciones para ti Rue. Aunque solo he tomado el nivel I y II en EFT aquí en mi país República Dominicana, tu boletín y tu libro Abriendo la jaula del dolor han sido para mí una nueva forma de comprenderme a mí y a los demás. Pero en especial la dimensión espiritual ha sido para mí muy importante. Aprovecho la oportunidad para reiterarle lo valioso de su libro el cual aun con la traducción al español no pierde esa calidez que se siente en usted. Gracias!!!!*

Laura Henriquez

---

## **¡NUEVOS LIBROS!**

Me encanta compartir las historias sobre el profundo poder del cambio en la vida de individuos. Estos libros son mi manera de dar voz a esa fuerza de bondad que fluye a través de nuestra humanidad.

Si eres terapeuta de EFT, o de cualquier modalidad, estos libros te ayudarán a expandir tu percepción, imaginación y creatividad para mejorar tus habilidades.

Lee más sobre esto (en inglés) en: <http://www.intuitivementoring.com/books-dvds/>

## **¡MI NUEVO LIBRO! ¡DISPONIBLE EN INGLÉS Y ESPAÑOL TAMBIÉN!**

### **Abriendo de Jaula de Dolor con EFT**

Este es un práctico libro espiritual y con los pies en el suelo sobre cómo utilizar EFT para enmendar tu corazón roto, honrar tanto a tus ángeles oscuros y a nuestras buenas intenciones, y dejar volar libre a tu espíritu.

<http://www.intuitivementoring.com/books-dvds/abriendo-la-jaula-de-dolor/>

Este libro también está disponible en inglés:

<http://www.intuitivementoring.com/books-dvds/opening-the-cage-of-pain/>

Para una versión española del boletín bi-semanal de Gary Craig, contacta a David MacKay a la dirección [david@eftmx.com](mailto:david@eftmx.com) Él y mucha otra gente están trabajando de buen corazón para traer EFT al mundo hispanoparlante.

### **¡POR FAVOR TÓMATE LA LIBERTAD DE ENVIAR ESTE BOLETÍN A OTROS!**

© 2012 Rue Anne Hass, M.A. Todos los derechos reservados. Eres libre de utilizar cualquier material de las Noticias de Rue que Puedes Usar Para un EFT Sincero y Compasivo en todo o en parte, siempre que incluyas un atributo completo, además de un enlace activo al sitio web. Por favor notifícame por correo sobre dónde aparecerá el material a [Rue@IntuitiveMentoring.com](mailto:Rue@IntuitiveMentoring.com). El atributo deberá leerse:

'Por Rue Anne Hass, M.A. de Intuitive Mentoring y I-Mentoring. Por favor visita el sitio web de Rue en [www.intuitivementoring.com](http://www.intuitivementoring.com) para artículos adicionales y recursos sobre EFT y Gente Sensible' (Asegúrate que el enlace es activo si se coloca en una eZine o en un sitio web)

Si quieres cambiar tu dirección de correo electrónico o cancelar tu suscripción, por favor no me envíes un correo a mí. Haz clic en el enlace al pie del boletín. Solo se tarda unos momentos para cancelar o hacer cambios. ¡Gracias!

**NORMAS DE PRIVACIDAD Y SPAM:** Nunca alquilo, traspaso ni vendo mi lista de direcciones de correo electrónico a nadie por ninguna razón. No recibirás nunca un correo no-solicitado de un extraño como resultado de suscribirte a esta lista.

### **PARA SUSCRIBIRTE DE MANERA GRATUITA A MI BOLETÍN EN ESPAÑOL:**

Visita: <http://www.intuitivementoring.com/articles/spanish-newsletter-archive/>  
Rellena el formulario sencillo. Se tarda unos 20 segundos. Como regalo recibirás el primer capítulo de mi nuevo libro 'Abriendo la Jaula de Dolor Con EFT' además de mi mini-libro 'Como Pasar de Cabreado a Encantado y de Quejica a Agradecido'.

<http://www.IntuitiveMentoring.com>

"Estrategias profundamente desenfadadas para desatascar cosas atascadas"

Maestra de EFT, Autora de:

Abriendo la Jaula de Dolor Con EFT (Disponible en inglés y español)

This is Where I Stand: The Power and Gift of Being Sensitive \*\*

The 8 Master Keys to Healing What Hurts \*\*

Discovery Book: EFT and the 8 Master Keys \*\*

\*\* Solo disponibles en inglés

<http://www.intuitivementoring.com/books-dvds/>

Traducido mensualmente para todos ustedes por Ana Paula Aguirre Hall. Le estoy profundamente agradecida por sus conocimientos y experiencia, su sensibilidad y confiabilidad. Escribir a Ana Paula: [aguirrehall@yahoo.com.mx](mailto:aguirrehall@yahoo.com.mx)