

Material Imprimible

Curso Creatividad: el despertar creativo

Módulo Un genio de la creatividad: Leonardo da Vinci

Contenidos:

- Los principios creativos de Leonardo da Vinci: *curiosità, dimostrazione, sensazione, corporalità, sfumato, arte y scienza y connessione*

Vamos a hablar de **Leonardo da Vinci**, uno de los arquetipos del potencial humano. ¿Puede acaso este genio de la pintura, la escultura, la ingeniería, la arquitectura, la música, gastronomía, la anatomía, ayudarnos a alcanzar el equilibrio personal y laboral? ¿Podemos acaso intentar modelar al genio renacentista? Vamos a partir de un presupuesto simple cuyas consecuencias nos llevarán a trascender nuestras propias capacidades, ya que todos nacemos con las mismas capacidades.

Dejando de lado circunstancias especiales, podemos decir que todos somos potencia. Todos tenemos dentro nuestro la semilla que puede dar nacimiento al árbol de la genialidad. Dependerá de nosotros trascender los límites de la mediocridad y alcanzar la plenitud creativa que nos permita vivir una vida plena.

Si la diferencia radica cómo pensamos en el modo de movernos en el mundo y no en las capacidades innatas, podemos analizar la forma en que Leonardo concebía el aprendizaje, la inteligencia, el trabajo, y ponerlos en práctica para alcanzar nuestro propio potencial.

Los avances de la neurociencia indican que todos poseemos una capacidad ilimitada. Las pruebas de inteligencia tradicional que medían el conocimiento han quedado anticuadas, dando lugar a las inteligencias múltiples. Recordemos que las pruebas de inteligencia de décadas atrás medían apenas las habilidades verbales y matemáticas, que son apenas la punta del iceberg de nuestra inteligencia.

Leonardo da Vinci no fue simplemente un pintor más, está muy lejos de ser solo un artista, porque él se desempeñó como ingeniero, arquitecto, músico, escultor, hasta nos legó tratados de anatomía que fueron la piedra basal de futuros estudios y descubrimientos.

Entre sus legados hay estudios minuciosos de la anatomía humana, del esqueleto, los músculos, hasta la disección de un corazón hecha al detalle que describe una patología de las arterias coronarias que aún hoy se da por válida.

Conocemos la obra de Leonardo en gran parte gracias a su hábito de llevar notas de todo aquello que le interesaba. En el caso del artista florentino, sus áreas de interés parecían no tener límites.

Leonardo nos legó sus famosos códigos o códigos. Pensemos que sólo los códigos de Madrid son ocho volúmenes de 540 páginas, con tratados de mecánica estática, geometría e ingeniería. Y pensemos que muchas de sus páginas están escritas en escritura especular, es decir, al revés, lo que los hace aún más maravillosos.

Da Vinci tenía por costumbre escribir en escritura especular, un poco para complicarle a aquellos que husmeaban entre sus manuscritos. Ahora, esto nos deja a las claras el

increíble dominio que tenía sobre su cuerpo y su mente, porque escribir en escritura especular es sumamente difícil.

Leonardo tenía una curiosidad insaciable, por lo que se interesó por casi todas las áreas de estudio. Es por ello que cuando estudiaba, por ejemplo, un corazón, aplicaba todo su saber, y utilizaba sus conocimientos sobre las demás áreas como ingeniería, dinámica, hidráulica, para tratar de comprender el funcionamiento.

Asimismo, fue el primero en describir cómo circula la sangre por venas y arterias, y sus aseveraciones tienen validez aún hoy.

No obstante, su interés por la anatomía humana llegó a traerle problemas, ya que en su época la disección de cuerpos humanos no era bien vista, y recién consiguió hacerlo a una edad muy avanzada, de tal manera que sus primeros estudios fueron realizados sobre animales, un poco para no despertar sospechas ni habladurías que le valiesen el rechazo público o de las autoridades y el clero.

De nuestro genio renacentista heredamos adelantos que representaron un salto cuántico para su época. De hecho, muchas de sus invenciones pudieron materializarse recién siglos después. Fue Leonardo el que esbozó las bases para el posterior desarrollo del helicóptero, el submarino e incluso el automóvil.

Sin dudas, Leonardo es un modelo asombroso de aprovechamiento de las inteligencias múltiples. No hubo área de su vida en la que no sobresaliese, diferenciándose de los hombres de su época, incluso en el desarrollo de su conciencia ecológica.

Sabemos, por historiadores y legados de la época, que cuidaba su cuerpo, vegetariano y un gran amante de la naturaleza. Sin embargo, este increíble desarrollo mental no hacía de él un hombre severo ni adusto. Leonardo está muy lejos de haber sido un hombre serio y concentrado. Al contrario, disfrutaba muchísimo del sentido del humor, le gustaban las bromas y sabía disfrutar de la vida.

¿Pero qué sabemos de la actividad intelectual de Da Vinci? ¿Podemos acaso aprender de él algunos principios que nos ayuden a desarrollar nuestra creatividad y aprovechar mejor el potencial de nuestra mente?

Los principios creativos de Leonardo da Vinci

En la clase anterior hablamos acerca de Leonardo da Vinci y nos preguntábamos si podemos extraer algo analizando la vida, la obra y los escritos del artista que nos permita desarrollar nuestra propia creatividad. La respuesta, por supuesto, es sí, y en esta oportunidad nos vamos a ocupar de los **principios creativos de Leonardo da Vinci**, que son siete: *curiosità, dimostrazione, sensazione, corporalità, sfumato, arte y scienza y connessione*

La *curiosità* es la actitud de acercarse a la vida con una predisposición curiosa que nos lleve a un aprendizaje continuo. Se trata de recuperar la actitud del niño.

Leonardo llevó la curiosidad infantil a lo largo de toda su vida. Nunca disminuyeron sus ganas de saber cómo funcionan las cosas. Esta actitud de asombro ante la vida es la que alimenta y sirve de combustible al aprendizaje, el conocimiento, la sabiduría y el descubrimiento.

¿Cuántas veces al día te cuestionas las cosas? ¿Cuántas veces a la semana te preguntas el porqué de algo por el solo hecho de saber más? El estilo de educación formal nos ha ido acostumbrando a que las respuestas son más importantes que las preguntas cuando en realidad es justamente al revés.

Debemos aprender a formularnos las preguntas adecuadas y desaprender esa costumbre de encontrar la respuesta adecuada para todo. Son las preguntas adecuadas lo que nos llevará a la solución creativa de problemas. A veces los problemas más complejos se solucionan con las preguntas más sencillas, que son aquellas que haría un niño.

¿Cómo podemos desarrollar la curiosidad en nuestra propia vida? Bueno, lo primero y principal, es llevar notas y cuadernos. Sabemos que Leonardo se paseaba por la vida con una libreta de notas colgada de la cintura y en ella anotaba sus ideas, sus observaciones, sus preguntas.

A veces ocurre que durante el trajín cotidiano se nos ocurre una idea maravillosa y la apuntamos mentalmente para trabajar más tarde cuando tengamos tiempo sobre ella. Imposible. A este tipo de ideaciones justamente se las conoce como ideas mariposas, se van del mismo modo que llegan y no hay modo de recuperarlas. La única alternativa es llevar notas, por lo que les sugerimos que lleven un cuaderno.

También es valioso utilizar el sistema de post-its, que son esos autoadhesivos en donde iremos anotando las cosas de las que nos tenemos que ocupar luego.

Tenemos que hacer el acto mecánico de escribir a mano. No tiene sentido anotarlo en un bloque de la computadora o algún dispositivo electrónico. Tenemos que anotarlo a mano, ya que, recordemos, que cuerpo y mente están interconectados. La presión de nuestra mano en el papel es fundamental para nuestra creatividad.

Además, tenemos que hacernos preguntas a diario. Podemos llevar una lista de preguntas importantes, preguntándonos cosas con respecto a todos los aspectos esenciales de nuestra vida. Una vez que terminemos, nos fijaremos en torno a qué áreas de nuestra vida son la mayoría de las preguntas, porque eso nos permitirá identificar en qué aspectos tenemos que trabajar.

¿Nuestras preguntas tienen que ver con nuestras relaciones personales? ¿Con nuestro desempeño laboral? ¿Con respecto a nuestra salud? Bueno, descubriendo en dónde o en qué área de nuestra vida hay mayor cantidad de preguntas, podremos saber en qué área tenemos que trabajar.

Priorizar las preguntas nos permite tomar nota de aquellas 10 preguntas, por ejemplo, más importantes, y repasarlas mentalmente, anotándolas en nuestro cuaderno. En general, cuando priorizamos las preguntas más importantes y trabajamos sobre ellas, son el disparador para una vida más plena.

También necesitamos aprender cosas nuevas, ya que todos los días el aprendizaje es un proceso continuo.

Una de las formas de estimular nuestro aprendizaje es, por ejemplo, cultivar otros idiomas. Sabemos que para aprender un idioma ya lo necesitamos trasladarnos, ir a una clase. Podemos hacerlo desde cualquier lado, con cualquier plataforma de aprendizaje de idiomas que encontremos y descarguemos en nuestra computadora, notebook o celular.

Otra forma de desarrollar la curiosidad es teniendo un idioma propio, que vamos a utilizar con nuestro entorno más cercano. Obviamente no vamos a utilizarlo en el ámbito laboral. Sin embargo, con las personas de nuestra mayor confianza, podemos desarrollar un idioma propio con palabras que solo signifiquen para nosotros, utilizando neologismos o construyendo palabras nuevas.

Para este principio creativo de la curiosidad, les vamos a pedir que realicen el ejercicio de las preguntas importantes que está adjunto a este módulo.

El segundo principio creativo es el de las *dimostrazione*, que es el compromiso de poner a prueba el conocimiento a través de la experiencia, con la persistencia de aprender de nuestros errores. No existe el fracaso, sino la posibilidad de aprender.

Leonardo hacía especial hincapié en la necesidad de aprender todo por la propia experiencia práctica. Esto es tan así que una de sus firmas dilectas, cuando escribía cartas omisivas, era “Leonardo da Vinci, discípulo de la experiencia”. Ahora, sabemos que las presuposiciones y los prejuicios limitan nuestro aprendizaje.

Veamos cómo desarrollar la demostración en nuestras propias vidas. Para poder desafiar la visión del mundo establecida, es necesario primero aprender a desafiar nuestra propia visión del mundo. ¿Cuándo fue la última vez que cambiaste una creencia firmemente arraigada? ¿Qué fuentes de información utilizas para aprender o informarte? ¿Desafías tus creencias o confías en ellas ciegamente? ¿Sabes aprender de los errores? Veamos cómo es esto.

Les vamos a pedir que hagan una lista de al menos tres experiencias importantes de sus vidas, acompañadas de una frase que resuma lo que aprendieron de cada una de esas situaciones. ¿En qué situaciones de sus vidas aplicaron esos aprendizajes?

Veamos ahora nuestras fuentes de información y nuestras convicciones. ¿De dónde obtenemos la información con la que nos movemos en el mundo? Muchas veces nos olvidamos desafiar, tamizar, preguntarnos acerca de la información que recibimos, ya sea de los medios de información, de nuestros amigos, de nuestra familia, de nuestros trabajos, de los libros de los que estudiamos. Es como que aceptamos pasivamente, y esto hace que nos formemos juicios y preconceptos acerca de casi todo en la vida, olvidándonos de desandar esos caminos y enriquecernos con el desafío de esas verdades.

Les vamos a pedir que elijan otra vez tres afirmaciones con respecto a algún tema urticante, polémico, como religión, política, aborto, paternidad. Ahora seleccionen la afirmación que más sentimientos y emociones despierte. Podría ser alguna opinión personal respecto a un tema religioso, político.

¿Cómo se formó esa idea? ¿Qué tan firmemente crees en esa idea? ¿Qué te haría cambiar esa idea? Aprender a desafiar de esta manera nuestras creencias, nos va a ayudar a revisar nuestras convicciones y nuestras fuentes en la vida.

Otra forma es utilizar los canales de convencimiento de preferencia. ¿Conoces tu canal de convencimiento? El canal de convencimiento es la forma en que una persona necesita recibir la información para asimilarla mejor. Puede ser de manera visual, auditiva o kinestésica.

Ahora, si queremos que otra persona reciba y retenga alguna información que le estamos dando, es conveniente saber qué canal de convencimiento utilizar. Si no lo supiésemos, tendríamos que asegurarnos de utilizar todos los canales. También nos puede ayudar en nuestra propia forma de convencernos o aprender para brindarnos la información de la manera en que nosotros mismos necesitamos.

Diversos modelos propuestos por la Programación Neurolingüística (PNL), como el de Roger Bailey, sugieren que existen "canales de preferencia" para recibir información: visual, auditivo, kinestésico e incluso lector-escritor. Según ese modelo, un 55% de las personas preferiría la vía visual, un 30% la auditiva, un 12% el hacer (kinestésica) y un 3% leer.

Ahora bien, si mientras hablo con otra persona me doy cuenta que mi interlocutor se mueve en el asiento, cambia de postura, mira el reloj, mira para otro lado, me está haciendo saber que no me estoy comunicando según su canal de preferencia. Por lo dicho, necesitaré mejorar mi comunicación, ajustarla sobre la marcha, para poder comunicarme y convencer a esa persona acerca de la información que le estoy queriendo transmitir.

También sabemos que tenemos diferentes modos de convencimiento. Las personas se convencen de algo de cuatro maneras diferentes: por el número de veces, por periodos de tiempo, de manera consistente o automático. ¿Cómo es esto?

El 52% de las personas se convierte por el número de veces para aprender algo. Son esos estudiantes que te dicen "yo necesito leerlo tres o cuatro veces, si no, no se me queda grabado".

El 25% de las personas se convencen por periodo de tiempo, es decir, necesitan un tiempo para convencerse. Por lo general utilizan ese tiempo para recabar información e indagar acerca de lo que están tratando de convencerse.

El 15% son consistentes. Son aquellas personas que nunca se convencen del todo de algo. Son como escépticos, porque como que siempre están mirando con un poquito de recelo. Son personas ideales, por ejemplo, para el trabajo de control de calidad.

Por su lado, el 8% de las personas se convence de manera automática. Estas toman una mínima parte de la información, deducen el resto por sí mismas, sacan conclusiones apresuradas y se convencen fácilmente.

Otra vez, si sabemos los modos de convencimiento de preferencia, podremos utilizar esta información para poder aprovecharla.

También sabemos que utilizar diferentes perspectivas para analizar una situación, enriquece, y mucho. Leonardo era muy famoso por analizar las cosas desde diferentes perspectivas, incluso en forma de espejo. Tenemos que aprender a mirar las situaciones desde diferentes ángulos, a ponernos en el lugar del otro, vivir y chequear luego si seguimos pensando del mismo modo cuando lo vemos desde el lugar del otro o si cambió algo en nosotros.

Existen básicamente cuatro posturas perceptuales que nos interesan. La primera es la postura de la propia persona. Sos vos, escuchando como escuchas vos y sintiendo las cosas como sentís vos, y viendo las cosas que vos ves.

La segunda postura es el otro, es la del interlocutor. Intenta por un momento ver, escuchar y sentir las cosas como si fueses otra persona, tu jefe por ejemplo. ¿De qué modo afecta eso a tu vida? Ponerte en el lugar del otro ayuda mucho a la resolución de conflictos, ya que a veces no tenemos conciencia de la forma en que nuestros dichos o hechos afectan a las creencias de nuestro interlocutor.

La tercera postura es la del observador neutral. Se trata de tomar distancia y analizar la comunicación como si fuésemos un observador externo. Es otra de las posturas utilizadas para la resolución de conflictos, ya que permite ver con claridad los puntos de vista y los puntos de divergencia y la afinidad en ese proceso de comunicación.

La cuarta postura es la del sistema completo, y es ver cómo los procesos de comunicación que se llevan a cabo afectan a todo un sistema.

Y... ¿Cómo vamos a desarrollar las demostraciones? Lo primero que tenemos que saber es que necesitamos experimentar cosas, cosas nuevas, porque de la experiencia nace el aprendizaje. No importa si nos equivocamos, lo importante es experimentar las cosas en primera persona.

La segunda es revisar nuestras convicciones y fuentes. Hay un ejercicio adjunto que les vamos a pedir que hagan, que tiene que ver con lo que vimos recién de revisar nuestras convicciones, qué tan arraigadas, qué tan fuertes son. ¿Nos animamos a desafiar nuestras propias creencias o no?

Otra forma de desarrollar las demostraciones tiene que ver con utilizar los canales de convencimiento que vimos recién. Esto de saber y reconocer si somos visuales, auditivos, kinestésicos, si nos convencemos por la vista, por nuestro oído o por las cosas que hacemos.

La importancia de la utilización de los canales de convencimiento en la comunicación es enorme. También los modos de convencimiento. Recién vimos de qué manera se convence una persona. Si sabemos que la mayoría se convence por la repetición, será una información que tendremos que utilizar, porque si la mayoría de las personas se convence por el número de veces, podría hacer hincapié en comunicar mi mensaje por distintos medios, de distinta manera, un número repetido de veces para poder convencerlos.

También utilizar diferentes perspectivas, que es algo sobre lo que venimos haciendo hincapié a lo largo de todo el curso. Flexibilizar nuestras posturas ante las cosas, en nuestras relaciones, para poder ver las cosas desde diferentes ángulos, nos ayuda mucho al momento de desarrollar nuestra creatividad.

De igual manera, usar nuestro propio idioma, ya que todos y cada uno de nosotros se expresa de una determinada manera y utiliza su propio idioma, sus propias palabras.

Asimismo, realizar artes marciales internas. ¿Qué quiere decir esto? Analizar de qué modo influyen en nuestra vida la publicidad, los medios, qué comerciales nos están afectando, a qué apelan esos comerciales, qué programas son los que más ruido y más molestia hacen en nuestra mente o causan en nuestra mente, qué necesidades, miedos, fantasías son las que movilizan esos programas para molestarnos o hacernos ruido.

Les vamos a pedir que piensen en un comercial que les haya gustado mucho en el último tiempo y que se detengan a preguntarse los motivos de esa atracción. Tus compras, ¿guardan relación con esas motivaciones?

Hay un ejercicio adjunto acerca de las artes marciales internas para que realicen este ejercicio con detenimiento, y es un bueno llevarlo a cabo de manera periódica una vez cada 4 o 5 meses a ver qué nos está pasando internamente con la información que recibimos de la fuera.

El siguiente principio de Da Vinci es el de las *sensazione*, y podemos decir que la sensación es el continuo refinamiento de los sentidos como medio para captar el mundo que nos rodea.

Leonardo creía que el refinamiento de la percepción sensorial era la clave para una experiencia enriquecedora acerca del mundo. Las personas percibimos de diferente modo la realidad que nos rodea a través de nuestros sentidos, y es el refinamiento de estos los que va a ampliar nuestra capacidad para conocer y movernos mejor dentro del mundo.

Sabemos que existen tres sistemas de representación fundamentales. Uno es el sistema de representación visual. Las personas que utilizan más este sentido de representación son aquellas que captan el mundo principalmente a través del sentido de la vista. Poseen un alto nivel de energía, hablan a una velocidad rápida, es como que siempre están haciendo algo, suelen estar bien arreglados, combinar los colores de su ropa, son ordenados en su arreglo personal, su casa y sus lugares de trabajo.

En general, estas personas se ocupan de profesiones u ocupaciones que tienen que ver con el sentido de la vista, como paisajistas, arquitectos, decoradores o diseñadores.

En su lenguaje también utilizan expresiones y metáforas, frases como, “¿viste?”, “No todo es blanco y negro”, “esa persona tiene un futuro brillante”, “ella ve la vida a color de rosa”, “no está bien visto que una señorita se comporte de ese modo”, o “todo depende del cristal con que se mire”.

El siguiente sistema de representación es el auditivo. Las personas captan y procesan la realidad predominantemente por el sentido del oído. Son individuos con un nivel de energía más calmo, más tranquilo, más reposado que los visuales. Suelen ser serenos y sedentarios. Tienen un aspecto arreglado y más bien conservador, no les gusta llamar la atención y cuidan mucho lo que dicen.

Asimismo, recuerdan muy bien lo que escuchan y hacen gala de un excelente manejo del lenguaje, ya sea de manera oral o escrita. Sus movimientos oculares suelen ser a la

altura de los oídos, hacia la derecha o la izquierda, es decir, llevando sus ojos hacia el lado de sus oídos.

Suelen dedicarse a ocupaciones y profesiones donde el manejo del lenguaje es un elemento primordial. Por ejemplo, psicólogos, escritores, docentes, abogados.

Al igual que con los visuales, en su lenguaje reconocemos su sistema de representación de preferencia. Utilizan expresiones auditivas como “escúchame”, “es mejor hacer oídos sordos”, “esto no me suena”, “esta remera no me dice nada, mejor me la cambio”, “esa persona es un canto a la vida”, o “vino vestida al último grito de la moda”.

El tercer sistema de representación es el kinestésico, que son aquellas personas que conocen el mundo a través de su tacto, su piel, su gusto, su olfato y sus emociones. Suelen ser personas muy relajadas, distendidas, tienen un ritmo acompasado.

La moda les importa poco y nada, porque para ellos lo importante es estar cómodos. Las mujeres en general suelen ir por la vida casi sin maquillaje, con ropa amplia, cómoda y tacos bajos. Los hombres preferirán los jeans o los joggings antes que el traje y la corbata. Tienen predilección por los placeres sensuales de la vida, como por ejemplo la comida y los buenos perfumes. Son excelentes cocineros, perfumistas, o cualquier ocupación que requiera de estresa física, como profesores de yoga, de educación física, de danzas, nadadores.

En su lenguaje también reconocemos su sistema de representación de preferencia. Utilizan metáforas relacionadas con el gusto, el tacto o el olfato. Por ejemplo: “Metió el dedo en la llaga”, “tuvimos una discusión acalorada”, “es una persona súper cálida”, “¡Ay, no sabes, se me heló la sangre!”, “es una persona muy dulce”, “la discusión me dejó un sabor amargo”.

Pero... ¿Cómo podemos estimular las sensaciones en nuestras propias vidas? Lo primero será ampliar nuestros sistemas de representación. Hay un test adjunto que los invitamos a que hagan para conocer su sistema de representación de preferencia. Y conociéndolo, van a saber también cuáles sistemas representacionales no tienen muy desarrollados. Pues bien, pueden empezar a desarrollarlos. ¿De qué manera? Con el ejercicio que está adjunto.

Otra buena manera de desarrollar las sensaciones es buscar nuestros propios ambientes y estados de excelencia y recrearlos. ¿Cómo es esto? Les vamos a pedir que analicen cómo es el ambiente más propicio para que actúen de manera excelente. Para eso van a

recordar un momento de excelencia. Tráiganlo al presente y recuerden recorriendo a través de sus sentidos ese ambiente de excelencia.

Primero, ¿cómo era la luz? ¿Era luz natural, artificial? ¿Era un lugar abierto o cerrado? ¿Era de día? ¿Era de noche? ¿La luz era natural o era directa?

Una vez que recorran todos los aspectos visuales de ese ambiente, los invitamos a que pasen a los auditivos. ¿Cómo era el sonido? ¿Estaba en silencio? ¿Había algún ruido? ¿Había música?

Muchas personas logran anclar sus estados de excelencia con alguna música o alguna melodía en especial. Si aún no lo hicieron, los invitamos a que busquen una melodía tranquila que les resulte especial y que la usen de fondo cuando trabajan o estudian, porque una vez que anclamos nuestros estados de excelencia o creatividad a una melodía, nos sucede que luego, cuando necesitamos ingresar rápidamente en ese estado, ponemos la melodía y ese estado acude con facilidad.

Una vez que ya recorrimos todo lo visual, todo lo auditivo, ¿cómo era el ambiente? Sabemos que pensar en ambientes cerrados o viciados es muy difícil, así que la propuesta es que trabajen y estudien en ambientes oxigenados. En lo posible, aireen el lugar de trabajo o de estudio y eviten cualquier fuente de contaminación.

Ahora, también es un excelente ejercicio acostumbrarnos a utilizar hornillos, sahumerios, velas aromáticas, porque son muy efectivos para recrear estados de excelencia. Cuando logramos distinguir qué fragancia de las que nos guste recrea con más facilidad esos estados de excelencia que buscamos alcanzar, nos va a pasar que al encender el hornillo o poner una vela con ese aroma, automáticamente es como si nos llevase de la mano al estado de excelencia. Los invitamos a que se informen acerca de la aromaterapia y que la comiencen a utilizar en su vida, porque da un excelente resultado para alcanzar estados de excelencia y creatividad más altos.

Otro de los principios creativos es el *sfumato*, que es literalmente fumarse. Es la capacidad para aceptar la ambigüedad, las paradojas, la incertidumbre de la vida diaria. A medida que despertamos nuestra curiosidad y que agudizamos nuestros sentidos, nos vamos a encontrar cada vez con más preguntas. Ahora, las personas creativas desarrollamos un alto grado de tolerancia a la frustración, a la incertidumbre, a la ambigüedad. De a poco aprendemos a sentirnos a gusto con lo desconocido.

¿Cómo podemos aprender a desarrollar el *sfumato* en nuestra vida? Primero que nada, la ambigüedad, la paradoja, la incertidumbre producen un alto grado de ansiedad, y

tenemos que hacer un esfuerzo por reconocer la ansiedad en nosotros mismos. Muchas personas no son conscientes de sus estados de ansiedad.

Aprender a reconocerlos los va a ayudar a desarmarlos, a desactivarlos, así que les proponemos que realicen el ejercicio de reconocimiento de los estados de ansiedad y de la exploración de sus modalidades, para saber de qué manera se expresa esa ansiedad a través de nuestro cuerpo.

Cuando estamos ansiosos, nuestro cuerpo lo expresa. Algunos transpiran más, otros tienen sequedad en la boca, un nudo en la garganta. ¿De qué manera se expresa la ansiedad en tu vida? ¿Y cómo podemos hacer para salirnos de ese estado? Bueno, primero empezar a conocernos y luego hacer un ejercicio de desactivación de los estados de ansiedad.

Asimismo, tenemos que aprender a aceptar la dualidad porque en la vida las cosas son duales. El sfumato está presente en cada aspecto de nuestra vida. La vida y la muerte, el bien y el mal, el yin y el yang, lo masculino, lo femenino.

Tenemos que aprender a aceptar que en la vida no hay absolutos, que todo es relativo, y de esa manera nos vamos a ayudar a disfrutar y aceptar la dualidad. A que nada es absolutamente bueno y absolutamente malo, que en todo hay una cuota de bondad y una cuota de maldad y que lo que tenemos que aprender es a vivir, convivir y aceptar ese principio de dualidad.

El siguiente principio creativo es el de *arte y scienza*, que es el equilibrio entre el arte y la ciencia, entre la lógica y la intuición, o la razón y la creatividad. Es lo mismo de lo que hablamos cuando hablamos de hemisferios cerebrales, y la realidad es que hacer trabajar a nuestros hemisferios de manera colaborativa es la mejor manera de desarrollar el arte y ciencia.

Para desarrollarlo en nuestra vida lo mejor es utilizar mapas mentales, como ya lo vimos anteriormente, así que los invitamos nuevamente a que apliquen y utilicen los mapas mentales en su vida, porque de esa manera están haciendo práctica del arte-ciencia que hacía Leonardo.

El siguiente principio tiene que ver con la *corporalidad*, que es, es ni más ni menos, que el cultivo de la gracia, la ambidestreza, una buena condición física y el porte.

Muchas experiencias de nuestra infancia, experiencias frustrantes, dolorosas, hasta avergonzantes, pueden habernos llevado a dejar relegada nuestra inteligencia física. Las caídas, los golpes, las burlas de tu compañero cuando un ejercicio no te salía, aquellos que no sabían hacer la vertical y tenían que aguantar las risas de sus compañeros, el haber salido último en alguna competencia colegial. Todas esas cosas pueden habernos instalado la idea de que el deporte no es para nosotros.

Muchas veces el miedo refleja un temor, que es el temor al ridículo. Nos da vergüenza porque por ahí no nos sale y ¿qué van a decir los demás? Bueno, los invitamos a que se sacudan ese miedo o ese temor al ridículo.

Hay un estereotipo generalizado que relaciona que la inteligencia y la aptitud física no van juntos. Es como que asociamos la inteligencia con la ineptitud física. Sin embargo, esto no es así. Leonardo es un claro ejemplo de la falsedad de este estereotipo porque él cuidaba mucho de su cuerpo.

Y... ¿De qué manera podemos desarrollar la corporalidad en nuestra vida? Primero y principal, oxígeno para nuestro cerebro, ya que este necesita del oxígeno para funcionar bien. Por lo dicho, cualquier actividad física que haga subir las pulsaciones durante 20 minutos al día, mejora nuestra actividad cerebral. Podrá ser salir a correr, a caminar, nadar, andar en bici, bailar. El tema es hacer actividad que oxigene nuestro cerebro.

Otra forma sencilla de oxigenar el cerebro es beber mucha agua mientras trabajamos o estudiamos.

Asimismo, llevar una dieta sana. Cada día hay más aceptación en la veracidad de la frase que dice que “somos lo que comemos”. Hay una gran cantidad de información acerca de la buena alimentación. Lo importante es recordar evitar los excesos de grasa y los alimentos envasados, e incluir más frutas, más verduras y mucha agua.

La alimentación sana y nutritiva en general es colorida. Una dieta sana no implica una dieta aburrida, así que la invitación es que aprendas a ser creativo en tu forma de alimentarte y que destierres un poco el exceso de grasa o de productos envasados.

También debemos cultivar la ambidestreza. Intentar, a modo de diversión personal, cruzar las piernas y los brazos de la manera contraria a lo que lo haces siempre, hacer

alguna actividad con la mano no dominante, probar tomar el tenedor y comer con la mano que menos usas, tomar el celular o el mouse con la otra mano a ver qué pasa.

Realizar ejercicios de equilibrio es otra forma de desarrollar nuestra corporalidad. ¿Cómo será esto? ¿Alguna vez intentaste realizar pequeñas rutinas de yoga o de equilibrio a la mañana o antes de acostarte? Esto no quiere decir que los invitamos a hacer la vertical ni la medialuna, sino pequeños ejercicios que tengan que ver con su equilibrio corporal. Ejercicios como levantar la mano con los ojos cerrados a la altura del hombro con el brazo extendido, bajarlo y hacerlo con el otro brazo. Hacer lo mismo pero con las piernas. Permanecer así unos segundos y bajarla.

En general estos ejercicios nos salen súper bien cuando los hacemos con los ojos abiertos. La invitación es hacerlo delicadamente y de a poco con los ojos cerrados a ver qué pasa con ese equilibrio. Hay un ejercicio adjunto de equilibrio que los invitamos a que hagan.

Otra forma es el ejercicio de reacción física, de reacción corporal. Hay un ejercicio muy sencillo y muy divertido adjunto que tiene que ver con nuestra reacción. No les vamos a contar mucho porque está adjunto, así que los invitamos a realizarlo.

Nos queda por conocer el último principio creativo de Leonardo da Vinci, que es la *connessione*. La realidad es que la conexión es, ni más ni menos, que la aceptación de la interconexión de todas las cosas y todos los fenómenos de la vida. Es el pensamiento sistémico, y es el que reúne y da forma a todos los demás principios creativos de Leonardo da Vinci.

Como decía Charles Eames, “eventualmente todo se conecta”.

Es muy frecuente observar, analizar y actuar en situaciones preocupantes de manera analítica, descomponiendo un problema en sus partes más desagregadas, y abordar cada parte por separado, para buscar la solución. Ahora, es posible que, para determinados problemas, por ejemplo estrictamente técnicos, este sea un enfoque de considerable utilidad. Pero, ¿qué pasa en la vida real? Rara vez tenemos problemas técnicos de estado puro.

En general agregamos perspectivas y aspectos humanos, ambientales, económicos, sociológicos, entre otros. El intervenir en cada aspecto genera un impacto en los demás, y no siempre se produce en el sentido que nosotros deseamos.

Como vimos cuando hablamos de resolución de problemas, los asuntos complejos que nos rodean, muchas veces, generan consecuencias inesperadas, antiintuitivas. Tenemos que ser conscientes de que existe una distancia en tiempo y espacio entre que se produce una acción y que podamos observar el impacto.

Como estamos acostumbrados a pensar que el impacto es inmediato, a veces actuamos haciendo más de lo mismo para luego sorprendernos por la magnitud de los resultados adversos en cualquier otro lado, o luego de un tiempo considerable. También suele ser frecuente que no existe proporción entre la acción y el impacto. Bueno, tenemos que empezar a enfocarnos en la interdependencia.

El principio de *connessione* nos dice que todo depende de un sinnúmero de causas, y lo que se hace en un sistema, en cualquier parte del sistema, afecta a la totalidad.

Es el conjunto de interdependencias lo que hace que un sistema tenga propiedades emergentes. Si cortamos un elefante en dos mitades, no tenemos dos elefantitos. En todo caso, arruinamos un elefante. Así que tenemos que ver de qué manera podemos desarrollar este principio de conexiones, esto de que todo en algún grado se conecta y de que todo afecta a las demás partes del sistema.

Y... ¿De qué manera podemos desarrollar la conexión en nuestra vida? Anticipándonos a los efectos de nuestras acciones, preguntándonos qué pasaría si hago tal cosa. ¿A quién podría afectar? ¿Qué podría suceder con esta acción que yo pienso tomar? Planificar y preguntarnos anticipadamente acerca de los efectos de las acciones a tomar es una buena manera de prevenir.

Decimos que una bañera se llena de dos maneras: podríamos tapar el drenaje o abrir más fuerte el grifo de la ducha. Sin embargo, mucha gente se enfoca solamente en tapar el drenaje. ¿Y si probamos a abrir más el grifo? Estamos orientados a tapar el drenaje. Racionalizamos costos, optimizamos en recursos y materiales, tratamos de reducir nuestros costos al mínimo, de gastar menos. Tenemos muy incorporado el cuidarnos de la escasez.

No obstante, nos olvidamos de abrir el grifo, de abrir más fuerte la canilla, sintonizando con otra manera de pensar, con una manera que tiene que ver con la abundancia, con una manera que es la que genera el valor. Ante una situación podríamos analizar qué grifos de la ducha podría abrir en esta situación. ¿De qué manera podría focalizarme en generar valor y en la abundancia?

Otra manera es construir una red de valor. Identificar todos los involucrados en una situación cualquiera que deseamos resolver y pensar qué recursos fluyen de unos a otros. Pensar no sólo en recursos tangibles como dinero, personas o infraestructura, sino en los intangibles.

¿Quién me puede en mi red de valor aportar conocimiento, poder, ofertas? Podríamos hasta armar un mapa mental acerca de la red de valor para determinado proyecto, viendo qué aportes tangibles e intangibles hace cada una de las personas de nuestra red de valor.

Otra buena forma de desarrollar las conexiones es identificar las demoras significativas. Es una ilusión que las cosas suceden de inmediato. En realidad siempre existe una demora entre la acción y el impacto o el resultado o el efecto de esa acción. Ahora, hay veces que este tiempo entre uno y otro puede agravar la situación.

¿Cuáles serán las demoras que empeoran la situación específica? ¿Qué podríamos hacer para solucionar esas demoras? Esto de identificar las demoras significativas en el ámbito laboral es fundamental, ya sea en el ámbito de atención al cliente, de producción. Tengo que aprender a identificar qué demoras me están haciendo menos efectivo y perder recursos.

La siguiente forma de desarrollar las conexiones tiene que ver con la exposición e influencia. ¿Quiénes son los que se ven más expuestos a las acciones de los demás? ¿Y quiénes afectan a más actores con sus acciones?

Determinar la exposición y la influencia de los diferentes actores de una red o de un proyecto es fundamental. Si yo tuviese que dar a conocer un trabajo, ¿en quiénes podría ayudarme? ¿De qué manera y quiénes me están afectando de manera directa?

Otra manera de desarrollar las conexiones es identificar los puntos de palanca de un sistema. Dijimos antes que cualquier acción que apliquemos dentro de un sistema, va a repercutir en el resto de ese sistema. Ahora, ¿cuáles serán los puntos de palanca más óptimos dentro de mi sistema?

Arquímedes decía “dadme una palanca y moveré el mundo”. Y es que en toda situación deberíamos explorar en qué parte, con el mínimo esfuerzo, puedo lograr el mayor impacto en el sentido que yo deseo. Porque actuaré en ese punto de palanca y ahí pondré mis esfuerzos. Cuando logramos identificar los puntos de palanca, lo que hacemos es

maximizar nuestros recursos y nuestros esfuerzos. ¿Por qué? Porque con menos esfuerzo logramos mayor impacto.

También tenemos que identificar si estamos en una trampa. ¿Qué quiere decir eso? ¿Estamos sintonizados en apagar incendios de corto plazo sin evaluar lo que puede llegar a ocurrir en el largo o el mediano plazo? ¿Acaso estás encerrado en un proceso de escalada? ¿Estás dejando de dar recursos a alguien por el solo hecho de ser levemente menos productivo que otra persona? ¿Estás sobreutilizando algún recurso? ¿Cuáles son las trampas en tu ámbito laboral, en tu vida? ¿Estás utilizando demasiada energía en alguien que no la amerita?

Por último, y como casi piedra fundante de los principios creativos de Leonardo da Vinci, y los nuestros propios, es ser ágil y flexible. Tenemos que permitir que la información del mundo real modifique nuestra manera de pensar. De esta manera, nuestros pensamientos, nuestras estrategias, nuestras decisiones y acciones van a ser más efectivas.

¿De qué serviría hoy en el mundo moderno ser un experto en transistores? Es algo que ya no usamos. Ahora, ¿sabes adaptarte, ser ágil y flexible ante las distintas situaciones de la vida? Ante los cambios en el ámbito del trabajo, de la demanda de los clientes, en la tecnología... ¿Sos una persona que se adapta rápidamente a las nuevas tecnologías o no? La agilidad y la flexibilidad mental y física son fundamentales. Tenemos que ser flexibles y poder adaptarnos con elegancia a un mundo donde lo que impera es el cambio. Vivimos en una sociedad donde lo único certero es el cambio, por lo que tenemos que ser ágiles y flexibles para adaptarnos ante el mismo.