

Escuela Internacional de Coaching Profesional



Diplomatura en Inteligencia Emocional y Desarrollo de las Competencias Emocionales EICP



EL ENOJO

El enojo es, en esencia, un remanente de energía que está destinado a aumentar nuestros recursos para resolver el problema que nos produce enojo. Sin embargo, al no saber cómo canalizarlo, termina convirtiéndose en un factor que daña aún más la situación a que nos enfrentamos. Por esta razón es de fundamental importancia conocer de qué está hecha esta emoción y aprender a transformar el enojo que destruye en enojo que resuelve.

El enojo es, sin duda, una de las emociones que más ha preocupado a la humanidad. ¿Cómo utilizar adecuadamente esta energía tan particular que es el enojo? De hecho, tanto las tradiciones religiosas como las diversas corrientes psicológicas han propuesto diferentes caminos —con variado éxito— para intentar resolver los vastos problemas que esta emoción presenta.

Volvamos, entonces, una vez más sobre este tema para explorar nuevas facetas que permitan transformar el enojo que destruye en enojo que resuelve. Rara ello haremos un breve repaso de sus componentes básicos:

- a) *¿Qué causa el enojo?*
- b) *¿Cuál es su sustrato biológico?*
- c) *¿Cómo influyen en él nuestras conclusiones y creencias?*

Y luego nos centraremos en los aportes más novedosos de esta propuesta:

- d) *¿De qué modo expresamos el enojo?*

Y por último:

- e) *¿Qué es lo que necesitamos aprender para transformar efectivamente el enojo que destruye en enojo que resuelve? Los elementos y la Indagación Personal.*

La causa del enojo

Para decirlo de un modo sencillo y general, nos enojamos cuando algo nos frustra: estoy conduciendo y se produce un atasco, me han prometido algo y no han cumplido, esperaba algo de mi mujer, mi marido, mis hijos, o de mí mismo, y lo que esperaba no ocurrió, etc. Los motivos son numerosísimos, desde los más leves hasta los más intensos y amenazadores, pero siempre existe un factor común: la frustración.

Cuando la energía del deseo que se encamina hacia su realización encuentra un obstáculo, la obstrucción que éste produce genera una sobrecarga energética en ese deseo. Esta sobrecarga es lo que llamamos enojo.

Es importante destacar que la función original de esa sobrecarga de energía es asegurar la realización del deseo o necesidad amenazada.

Lo que ocurre es que al no saber cómo implementar adecuadamente tal sobrecarga de energía, en lugar de contribuir a la resolución del problema a menudo aquélla se convierte en un problema más.

Sustrato biológico del enojo

Desde el punto de vista químico, ante la presencia de un obstáculo vivido como amenaza, el organismo segrega adrenalina y noradrenalina, los neurotransmisores que posibilitan los



comportamientos de alerta y actividad, de confrontación y lucha.

En épocas primitivas de la humanidad, cuando la amenaza a la integridad territorial se dirimía en una confrontación física, en una lucha cuerpo a cuerpo, esta respuesta adrenérgica era, sin duda, la más adecuada, porque en tales casos se imponía incrementar la fuerza física para encarar la batalla. Todos conocemos, ya sea por experiencia personal o por los innumerables ejemplos de personas que

así lo testimonian, cómo en una situación de

ira se dispone de una fuerza mucho mayor de la habitual.

El desajuste se produce cuando seguimos utilizando una respuesta biológica de ira generada en situaciones antiguas para resolver situaciones actuales que no requieren tanta respuesta adrenalínica.

En efecto, el enojo es útil para aumentar la fuerza física, pero no es útil para aumentar la capacidad de coordinación necesaria para resolver un problema. Imaginemos a un cirujano que encuentra obstáculos durante una operación, se enoja y mantiene ese estado. Su ira entorpecerá, sin duda, su capacidad de resolver los problemas a que deberá enfrentarse durante la intervención quirúrgica. Este ejemplo resulta obvio, pero sin embargo la creencia de que el enojo da eficacia está bastante difundida. Un conocido periodista

Diplomatura en Inteligencia Emocional y Desarrollo de las Competencias Emocionales deportivo, cuando retransmitía los partidos de Gabriela Sabatini, repetía frecuentemente: «Me gustaría verla a Gaby más enojada. Así jugaría mejor.» Él, como representante de esta creencia, suponía que enojándose con la rival Sabatini ganaría en eficacia. Y en realidad se trata de lo contrario: la coordinación y la precisión necesarias para un buen desempeño en cualquier tarea compleja encuentran su mejor caldo de cultivo en la relajación y la calma.

Influencia de las conclusiones y las creencias en la producción de enojo

Cuando la sobrecarga energética del deseo se expresa como enojo, puede albergar diferentes calidades, más o menos destructivas. Esto dependerá, en parte, de las conclusiones que nuestra mente produzca en relación a la naturaleza del obstáculo. Si



evaluamos que el obstáculo está actuando «a propósito» contra nosotros, es muy probable que nuestra frustración se convierta en enojo destructivo. Por lo tanto, trataremos de hacerle a ese obstáculo lo que imaginamos que él quiere hacernos a nosotros. Esa voluntad de destrucción recíproca es la esencia de la batalla.

Si llegamos a la conclusión que ese obstáculo no responde a ninguna voluntad específica de perjudicarnos sino que, como la lluvia en el día que deseamos ir a la playa, es algo que ocurre pero que no se opone deliberadamente a nuestro deseo, entonces nuestra frustración seguirá existiendo, pero es más difícil que evolucione hacia el tipo de enojo destructivo.

Si le pedimos dinero prestado a un amigo y él nos dice que no, porque no dispone de esa suma, y le creemos, nuestra frustración será frustración, y tal vez pena, pero no se hará enojo hacia él. Si en cambio creemos que nos miente, que tiene dinero de sobra pero que no nos lo quiere prestar, entonces la frustración tiene las puertas abiertas hacia el enojo.

Ante cada frustración producimos, consciente e inconscientemente, conclusiones acerca de la causa que la genera y rápidamente evaluamos si existe una intención adversa o no.

En el marco de una guerra, de una batalla, de una lucha, todo obstáculo es, efectivamente, el resultado de una intención adversa. Precisamente la del rival de turno que nos quiere vencer.

El problema se produce cuando la reacción que es adecuada para una batalla la extendemos al resto de las situaciones en las que debemos enfrentarnos a un impedimento que nos frustra.

Muchas personas, efectivamente, tienen la tendencia psicológica a imaginar que sus frustraciones, de la índole que sean, se deben a la influencia de una voluntad adversa, bien de una persona, o bien del destino mismo, que se opone a sus propósitos. Dichas personas están muy expuestas a vivir crónicamente enojadas y resentidas.

Diplomatura en Inteligencia Emocional y Desarrollo de las Competencias Emocionales

Además de las tendencias psicológicas individuales, existe otro factor, de naturaleza filosófica existencial, que consiste en la concepción —consciente o inconsciente— que cada uno tenga acerca del sentido último de su vida y de la vida misma. Si yo creo que la vida es, en esencia, una eterna batalla en la que quien gana sobrevive y triunfa, y quien pierde es extinguido, mi objetivo último será ganar, y viviré en esa atmósfera emocional de guerra continua.

Desde esa perspectiva mental cada obstáculo que me frustre quedará fácilmente convertido en una manifestación más de esa batalla y se activará, por lo tanto, la respuesta de enojo que se orienta a identificar al adversario y vencerlo.

Cuando esta actitud se hace habitual termina por convertirse en una forma de organizar la experiencia. Alguien que vivía de acuerdo con este modelo me comentaba que al iniciar cualquier relación con otras personas, lo primero que se preguntaba era: « ¿Quién es mi enemigo aquí? » Por supuesto que tal actitud desembocaba en la activación del componente de pelea en cada uno, y el marco imaginario de la batalla que esta persona tenía se iba haciendo realidad, lo cual reforzaba su teoría inicial y consolidaba el circuito de combate permanente.

Si la representación existencial que predomina es aquella que afirma que si bien la batalla existe, ella no es el rasgo esencial de la vida, que lo esencial, en cambio, es el aprendizaje que nuestra conciencia realiza en la solución de los problemas que implica el vivir como individualidades separadas, entonces cada frustración es vivida de manera distinta: los obstáculos en curso tienden a ser evaluados como problemas, como incógnitas a resolver, que efectivamente frustran y demoran los logros deseados, pero no generan reflejos inmediatos de enojo bélico-destructivo.

Si le pusiéramos palabras a esta actitud, en lugar de

« ¿Quién es mi enemigo aquí? »,

la pregunta primaria es:

«¿Cuál es el problema que a todos nos beneficiaría resolver?»

En este período en el que los valores y las modalidades de la cultura competitiva están tan expandidos, y donde todo parece ser motivo de competencia, estamos muy expuestos a interpretar cada obstáculo que surge en el curso de una relación como la manifestación de la voluntad adversa del rival de turno. Este rival puede ser mi mujer, mi marido, mi vecino, el portero del edificio en que vivo, mi compañero de trabajo, etc., que imagino que quiere oponerse a mi propósito y vencerme. No es de extrañar entonces que el clima emocional de una incesante batalla sea el que fatigue nuestros días y deje exánime a nuestra posibilidad de cooperación, entusiasmo y alegría.

Cuánto nos enojamos y cómo nos enojamos

Diplomatura en Inteligencia Emocional y Desarrollo de las Competencias Emocionales

Por todo lo enunciado anteriormente queda claro que el enojo puede ocupar un lugar mayor o menor en la vida de cada uno. Que podemos enojarnos más o menos fácilmente y que esta variable es importante y merece ser observada.

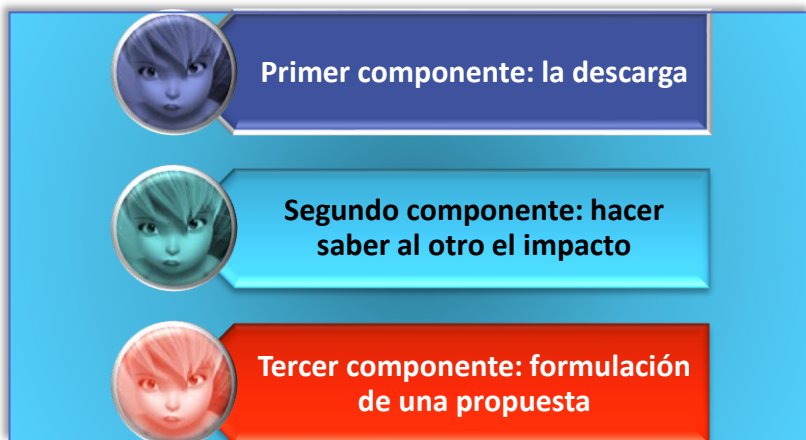
Pero junto con esta característica existe otro factor, de tanta o mayor importancia aún que ésta, y es la manera en que reaccionamos cuando nos enojamos, es decir, si nuestro enojo tiende a destruir o a resolver.

No sólo es importante entonces el cuánto nos enojamos, sino, y muy especialmente, el cómo nos enojamos cuando lo hacemos. Y esto es lo que veremos a continuación.

Los diferentes modos de expresar el enojo

Solemos creer que la expresión del enojo es una conducta homogénea, que no tiene componentes constitutivos diferenciales. Algo así como: «Cuando uno se enoja, se enoja y todos los enojos son más o menos parecidos.»

Sin embargo, si miramos con mayor detenimiento la reacción de enojo, como si ubicáramos sobre ella una lente de aumento para verla con más detalle, encontraremos cuatro componentes diferenciables que vale la pena discriminar:



Primer componente: la descarga.

Veámoslo a través de un ejemplo sencillo: me cito con un amigo y éste llega con una hora de retraso. Mi deseo de encontrarme con él a la hora convenida, que se frustra, acumula un excedente de energía, y ese excedente necesita descargarse. Observamos entonces todas las reacciones propias de esa necesidad: puedo moverme, resoplar, gritar, dar un golpe sobre la

mesa, soltar una patada, etc. El propósito de esta clase de reacción es descargar al sistema de la sobrecarga a la que está sometido.

La función de la descarga es equivalente a abrir la válvula de escape en una olla a presión. En efecto, la frustración produce en la sangre un intenso y brusco aumento



Diplomatura en Inteligencia Emocional y Desarrollo de las Competencias Emocionales
de adrenalina que pone al organismo en estado de alerta, tenso y listo para el combate. Éste es el componente químico del enojo, y debe ser tenido en cuenta en su especificidad a fin de poder asistirlo y resolverlo. La descarga de la tensión permite que el sistema vuelva a recuperar el estado más adecuado para su funcionamiento. Esta fase es muy importante y permite encarar en mejores condiciones las otras etapas del enojo.

No todas las personas contamos con los canales disponibles para descargar la intensidad que existe en la ira. La tradición cultural que propició la supresión del enojo terminó suprimiendo sus canales de expresión. Si le pusiéramos palabras a tal actitud, serían: «Expresar el enojo está mal, no es correcto y es, además, señal de debilidad.»

Esta actitud represiva agrava el problema, porque la falta de experiencia en la expresión del enojo hace que uno no cuente con la capacidad de graduarla en su justa medida, pues esto se alcanza a través de la ejercitación repetida. Por lo tanto, uno vive frecuentemente la ira en términos de «todo o nada» («O me callo o pierdo el control sobre mí mismo»).

Es interesante tomar como ejemplo de esto lo que ocurre con los lobos y los pájaros. El que los lobos sean animales muy combativos permitió que a lo largo del tiempo pudieran ritualizar la descarga y el castigo, y lograran rescatar lo esencial del combate entre ellos, que es dirimir quién va a quedarse con el territorio. Por esta razón, cuando en el transcurso de una pelea, el que está perdiendo ofrece su cuello al rival, se genera en el vencedor un reflejo que lo aparta de su contendiente, le hace buscar el lugar más alto de la región y se instala allí. Mientras hace eso, el otro se marcha. Han resuelto el problema de la distribución del territorio con el menor daño posible de los antagonistas. Éste es un claro ejemplo de enojo que resuelve.

Los pájaros, que no tienen la experiencia habitual de lucha porque apelan al vuelo como respuesta al peligro, no cuentan con el recurso del enojo ritualizado y calibrado. Por lo tanto, cuando combaten en una jaula, las luchas sólo terminan con la muerte de uno o ambos antagonistas.

La graduación de la reacción es una conquista evolutiva que es, a su vez, producto de la ejercitación. Cuando se ha aprendido a discriminar el componente de «carga» que existe en el enojo y la consiguiente necesidad de descarga, se llega a comprender que una cosa es la acción de pura descarga y otra, muy distinta, el ataque al prójimo. La descarga es una acción independiente de la presencia física del otro y su función es, como hemos dicho, disminuir la tensión adrenalínica acumulada.

Algunas personas se descargan mejor a través de los brazos, otras a través de las piernas, otras prefieren un movimiento corporal general, y por último existe también quienes se descargan mejor utilizando la voz. Cada una de ellas puede utilizar lo que más se adecua a su modalidad, ya sea golpear almohadones, patear un balón, caminar, bailar o sencillamente gritar.

Estamos habituados a reconocer la importancia del cuarto de baño en una casa. Está diseñado para evacuar los residuos del metabolismo sin que ello produzca trastornos. Con

Diplomatura en Inteligencia Emocional y Desarrollo de las Competencias Emocionales

el tiempo iremos reconociendo también la importancia de disponer de un lugar, de una habitación equipada para facilitar la descarga de otro residuo, en este caso emocional, que es la intensidad del enojo. Allí se podrá gritar, golpear, hacer todo lo que uno necesite para descargarse y volver así en mejores condiciones para intentar resolver el problema que ha provocado que uno se enoje. Será «la habitación de la descarga del enojo».

Otro elemento que ayuda a la descarga es el factor tiempo. En la medida en que el tiempo transcurre y la adrenalina va disminuyendo en el torrente sanguíneo, «las aguas comienzan a calmarse».

De esta cualidad frecuentemente estabilizadora del tiempo surge el consejo popular: «Cuenta hasta diez antes de responder», o la también habitual y recomendable propuesta: «Mejor conversemos mañana acerca de esto porque hoy estoy muy "cargado".»

La descarga se convierte en algo destructivo cuando queda adherida al deseo de hacer sufrir y castigar al otro por lo que hizo. La descarga pone la intensidad, el deseo de castigar pone el propósito, y la suma de las dos produce la combinación más dañina del enojo.

En relación con este componente de la descarga, vale la pena resaltar tres observaciones finales: a) la facilidad, rapidez e intensidad con que se produce la carga del enojo varía mucho de una persona a otra; algunas personas se «cargan» rápidamente ante cualquier frustración, son las que llamamos personas «coléricas», quienes más necesitan arbitrar las formas de una descarga adecuada; b) lo que hace daño del enojo es la acción destructiva sobre el otro o sobre uno mismo, no la descarga en sí, y c) cuando la descarga no se realiza adecuadamente y la carga adrenalínica se acumula, se convierte en tensiones musculares crónicas y en trastornos cardiovasculares.

El segundo componente es hacerle saber al otro el impacto que su acción ha producido en nosotros o, lo que es lo mismo, qué sentimos a causa de lo que hizo. Si volvemos al ejemplo de la cita con mi amigo, le diré: «Estás retrasándote una hora. Me siento irritado, molesto, decepcionado, harto de esperar», etc. Éstas podrían ser las palabras, pero la expresión global de lo que siento también estará en mi tono de voz, en mis gestos, en mi mirada, etc. Como se puede observar, en este caso no hay ningún enjuiciamiento, descalificación ni conclusión acerca del otro ni del porqué de su conducta. Meramente la nombro sin enjuiciarla y transmito mi reacción ante ella.

La valiosísima significación instrumental de este componente de la expresión del enojo tiene dos pilares: a) en el acto de nombrar y expresar lo que sentimos, realizamos un importante movimiento de descarga, no tanto en el sentido químico que describimos antes, sino más bien emocional, y además nos afirmamos, nos fortalecemos y nos integramos al asumir lo que sentimos; y b) para que se produzca una modificación en la conducta del otro es necesario que éste conozca, del modo más completo posible, el efecto que su acción produce en nosotros.

Esta fase está también interferida por las creencias que afirman que reconocer el impacto que nos produce lo que el otro hace es señal de debilidad. El ejemplo que mejor ilustra esta actitud se presenta cuando alguien dice: «No voy a darle el gusto de decirle cómo me ha afectado lo que ha hecho.»

Diplomatura en Inteligencia Emocional y Desarrollo de las Competencias Emocionales

La inhibición en la expresión de una o de las dos fases que estamos describiendo contribuye a que la manifestación del enojo tome uno de los canales más disfuncionales de su espectro: el intento de suprimir al mínimo la propia reacción y producir sobre el otro el máximo castigo.

El tercer componente, necesario en la expresión del enojo para que éste cumpla adecuadamente su función resolutive, es la formulación de una propuesta para reparar lo reparable en esa situación y la construcción de un proyecto que asegure, en lo posible, que ese problema no se repita. Volviendo al ejemplo anterior, puedo decirle a mi amigo, por ejemplo:

«Mira, ahora no puedo hablar del tema por el que te he citado, porque sigo muy molesto. Caminemos un poco, así me descargo, y luego podré hablar mejor. Quiero que sepas que cuando concertó una cita me irrita mucho esperar, de modo que quisiera que veamos el modo de que esto no vuelva a repetirse.»

En el presente de esa situación, la reparación posible se produce proponiendo un paseo, que es lo que más me descarga, en lugar de quedarme sentado en el bar, tenso y con todo mi malestar. Y para el futuro, proponiendo y logrando efectivamente diseñar una manera que garantice que esa espera de una hora no se volverá a repetir.

Recapitulando entonces los tres componentes:

- a) Realizo la catarsis necesaria para descargar mi sistema.
- b) Le doy a conocer, clara y abiertamente, lo que siento, para que él conozca el efecto que produce en mí lo que él ha hecho.
- c) Incluyo una propuesta para reparar la situación presente para tratar de evitar que se repita en el futuro.

Para comprender mejor la significación de esta secuencia es útil recordar que el enojo no es un fin en sí mismo, sino, en última instancia, un medio para resolver un problema.

El enojo se convierte en un fin en sí mismo cuando nos olvidamos, nos desconectamos del tema que ha provocado nuestro enojo y parece que sólo queremos herir a quien nos ha irritado.

Esto nos introduce en el cuarto componente de la expresión del enojo, que es el deseo de castigar al otro por lo que hizo. Aquí el centro está puesto en hacer sufrir al otro. Lo

hacemos a través de insultos, enjuiciamientos y descalificaciones. Y en sus formas extremas a través del castigo físico.

Cuando mi amigo llega tarde, le digo: «Eres un egoísta, un irresponsable, un desconsiderado, contigo no se puede



Diplomatura en Inteligencia Emocional y Desarrollo de las Competencias Emocionales

«pactar nada, es imposible confiar en ti... Lo que pensaba hacer contigo no voy a hacerlo, de modo que me voy. Adiós.» Esto puedo decirlo incluso con un tono de voz relativamente tranquilo, de manera que la descarga en sí de mi estado es mínima y simultáneamente el efecto sobre el otro es máximo.

Aquellas personas que están habituadas a expresar su enojo de esta manera creen verdaderamente que expresar enojo es eso: descalificar, reprochar y castigar.

Si estamos atentos a las discusiones diarias veremos que en la mayor parte de ellas ésta es la modalidad que predomina: «¡No digas tonterías!; ¡Eres un resentido!; ¡Eso es una estupidez!; ¡Eres un hijo de p...!; ¡Eres un amargado!; ¡No sirves para nada!; ¡Eres un pelmazo!; ¡Eres una histérica!», etc.

Todas estas expresiones, más la larga lista de frases equivalentes que cada uno podrá recordar, tienen en común el hecho de utilizar las palabras para atacar al otro, en ese sentido son verdaderas «trompadas verbales». Estas «trompadas» consisten en emitir un juicio descalificatorio acerca de lo que el otro «es». Es decir, agraviar e insultar.

Y, lo repetimos una vez más, muchas personas están sinceramente convencidas de que enojarse y discutir es hacer eso: herir con las palabras.

Cuando se les revela otra alternativa muestran una verdadera sorpresa al enterarse de una modalidad que no estaba presente en su forma habitual de vivir y expresar su ira. Esta evidencia clínica pone de manifiesto hasta qué punto el tema de la ira es también un importante aprendizaje que, como miembros de la especie humana y protagonistas de esta cultura, necesitamos realizar.

La misma modalidad descalificadora y castigadora la encontramos cuando al oír algo que nos enoja «damos un portazo» y nos vamos. Aquí intervienen acciones en lugar de palabras, pero la esencia es la misma. Esta actitud también es muy frecuente, y existen personas que se reconocen a sí mismas como expertas en «poner el dedo en la llaga», es decir, producir con la mínima descarga, el máximo daño.

Una paciente, Elena, me contaba: «Mi marido no me consultó acerca de cómo quería yo que se hicieran los arreglos en la

casa, y aunque eso me irritó mucho, no pude decirle nada. Cuando me preguntó a qué hora iba a estar yo para que recibiese al albañil, le dije que esa semana iba a estar muy ocupada y no me encontraría en casa. Él tuvo que quedarse para recibirlo, con las consiguientes dificultades para su propio trabajo, de lo que me alegré muchísimo.»

En la medida en que Elena no disponía de los recursos emocionales para expresarle a su marido que le disgustaba el que no la hubiese consultado, y proponerle que la incluyera



Diplomatura en Inteligencia Emocional y Desarrollo de las Competencias Emocionales

para emitir su opinión, no tuvo más remedio que desembocar en la situación en que expresaba su enojo a través de acciones que dañaran a su marido.

Esta actitud está relacionada con ese conjunto de respuestas que intentan que el otro sienta lo que nosotros hasta ese momento sentimos («Si sufrí 10, que él también sufra 10»), y multiplicado incluso («Si sufrí 10, que él sufra 50»).

El régimen de multiplicación depende de cada uno, y ése es el sistema que «va fabricando la bomba atómica». El que dependa de cada uno significa que no sólo está relacionado con lo que el otro hizo sino también con todas las veces en que nos sentimos heridos, con el dolor que nos produjo y con las conclusiones que sacamos sobre el motivo por el que ocurrió. («Esto me sucedió porque todo el mundo intenta sacar provecho, a nadie le importa nada de mí, la vida es una guerra sin cuartel, por lo tanto no me importará nada de nadie, yo atacaré el primero y los destruiré», etc.)

Esta carga de dolor, enojo y escepticismo acumulado es lo que determina el cuántum de la multiplicación. La llamada Ley del Talión, «ojo por ojo, diente por diente», fue precisamente un intento de limitar y organizar el régimen de multiplicación de la ira desbordada.

La actitud que estamos describiendo es también el sustrato psicológico de los actos de venganza. La venganza es, en esencia, eso: hacer algo para que el otro padezca lo mismo que nos hizo padecer.

A partir de estos hechos, la actitud de «lo que más me descarga es que el otro sufra», se revela como una extraordinaria distorsión en la elaboración del enojo. Además, como a su vez el otro va a reaccionar ante nuestra acción, que lo ha hecho sufrir, si él tiene el mismo mecanismo de causarnos sufrimiento por lo que le hicimos, juntos ponemos en marcha una interacción que agrava el problema y multiplica el daño. Ésa es «la bomba atómica». Así es cómo se fabrican peleas que culminan en actos de violencia de una magnitud tal que resultan, a los ojos de un observador, altamente desproporcionadas en relación con el motivo que las generó.

Son esas típicas discusiones que comienzan con un tema menor y terminan en peleas y distanciamiento, y muchas veces preguntándonos cómo empezó la discusión. Éstos son los ejemplos prototípicos de las situaciones en las que el enojo, en lugar de resolver un problema, lo agrava y multiplica.

Marco Aurelio dijo, en el siglo II de nuestra era: «¡Cuánto más penosas son las consecuencias del enojo que las causas que lo produjeron!» Y hoy, dieciocho siglos después, su frase conserva, lamentablemente, toda su vigencia. Desde la perspectiva que brinda este análisis detallado podemos comprobar que las consecuencias penosas que tan bien observaba Marco Aurelio no son inherentes al enojo en sí, sino a esta forma particular de sentirlo y procesarlo.

A modo de resumen podemos destacar que estas cuatro categorías abarcan todas las formas de expresión del enojo, es decir, siempre estaremos expresando alguno de estos cuatro componentes. En cualquier respuesta de ira podremos encontrar una, varias o todas estas facetas.

Diplomatura en Inteligencia Emocional y Desarrollo de las Competencias Emocionales
Resulta muy útil descubrir cuáles están presentes en el modo de enojarse de cada uno.

INDAGACIÓN PERSONAL

Le propongo ahora al lector que para aprovechar mejor esta lectura trate de evocar alguna escena reciente y significativa en la que sintió intenso enojo. Trate de recordar quiénes eran los protagonistas, cuál era el tema que motivó el enojo, y especialmente cuál fue su reacción. Es decir, de qué modo expresó su enojo. Utilizando el parámetro de los cuatro componentes, le propongo que observe cuáles estuvieron presentes.

a) si hubo reacción de descarga, b) si dio a conocer lo que sentía ante lo que le hicieron, c) si formuló alguna propuesta para resolver la situación, y d) si intentó castigar al otro por lo que le hizo.

La experiencia clínica muestra que en la expresión del enojo, la mayoría de las personas sólo ponen en juego las acciones por las que intentan castigar al otro, bien con insultos, reproches o descalificaciones.

Sea cual fuere su caso en el ejemplo que ha evocado, trate de imaginar que vuelve a esa escena y observe cómo sería para usted expresar su enojo incluyendo los tres componentes funcionales de este análisis.

Considérelo simplemente como un ensayo y observe cómo se siente al expresar su enojo de ese modo. Si le resulta satisfactorio, trate de extenderlo a otras escenas de enojo hasta que lo incorpore como algo habitual.

Recuerde que si usted está introduciendo cambios en su manera de reaccionar, dichos cambios requerirán cierto tiempo para consolidarse.

Durante la transición, en la medida en que usted haya captado cuál es la función esencial del enojo y cuál es el camino que mejor la cumple, desde esa comprensión podrá reconocer mejor sus errores habituales. Podrá reconocerlos como la manifestación de una cierta inercia y por lo tanto no necesitará actuarlos. Los contemplará como se observa a un vehículo que está lanzado a alta velocidad y que necesita su tiempo para girar.

Creo que la tarea vale la pena, porque cuando una persona ha aprendido a utilizar la energía del enojo para darle más determinación al intento de resolver el desacuerdo que enoja, y eso se logra con el mínimo daño de todos los protagonistas, en la vida de esa persona ha cesado la guerra inútil.

La Confianza

Cada vez se escucha con mayor fuerza la necesidad de generar relaciones de trabajo fundadas en la confianza. Se descubre que en la medida en que la empresa genera relaciones de confianza, logra mejores resultados de sus trabajadores. El tema de la confianza gana adeptos y ha adquirido gran popularidad durante los últimos años. Se habla de la importancia de la confianza en círculos cada vez más amplios. Se ve mencionada en un número cada vez mayor de publicaciones sobre empresas.

En efecto, se habla de confianza, sin embargo, sorprende lo poco que se la conoce. Uno se encuentra con que se la menciona muy a menudo, pero escasamente con una adecuada comprensión del fenómeno. Menos todavía con indicaciones claras que permitan deducir cómo se la construye, cómo se la administra, cómo se la destruye y cómo es posible restaurarla una vez que ella ha sido lesionada. Este trabajo pretende responder a esas preguntas.



La confianza y las relaciones sociales

Una relación sustentada en la confianza no es necesariamente una relación entre iguales. Muchas de ellas son altamente asimétricas, desde el punto de

Diplomatura en Inteligencia Emocional y Desarrollo de las Competencias Emocionales
vista de la distribución del poder entre los miembros. Pero el fundamento del poder es diferente.

En las relaciones sustentadas en la confianza, el poder se ejerce por autoridad y no recurriendo a la fuerza. Cuando el fundamento del poder es la autoridad, quienes lo ejercen lo recibe de aquellos sobre los cuales se aplica el poder. La autoridad es siempre un poder conferido. Por lo tanto, se trata de un poder que puede ser siempre revocado. El criterio clave para otorgarlo, así como para revocarlo, es la confianza. Si confío en que mi maestro sabe, le otorgaré autoridad. Si por el contrario, pierdo esa confianza y descubro que realmente no sabe lo que decía saber, dejaré de conferirle esa autoridad.

Un breve “desvío” ontológico

Para entender adecuadamente el fenómeno de la confianza efectuaremos un breve “desvío” que nos permitirá situarlo en el interior de lo que llamamos “la perspectiva ontológica”.

Cuando hablamos de perspectiva ontológica, estamos haciendo referencia a algo simple: estamos remitiendo un determinado problema a la respuesta que damos a la pregunta sobre lo que significa ser humano.

El ser humano, nos dice Heidegger, es un ser que su ser se le va el ser. Al asomarse a este problema, el ser humano reconoce que su ser es incierto, que está amenazado, que es precario, finito e incompleto. El ser humano es un ser que vive en la incertidumbre, desde le reconocimiento de su gran vulnerabilidad. Se trata de un ser cuya existencia su ser no está garantizado. En otras palabras, el ser humano debe reconocer que su ser no es algo que pueda dar por sentado, que su ser no está asegurado, sino que tiene que “hacerse cargo” de él. De no hacerlo, de “dejarse estar”, compromete su existencia, “se le va el ser”. Su ser, por lo tanto, y en medida importante, depende de él mismo. Éste es el desafío fundamental de toda existencia.

El estado en el que estamos en el mundo es siempre el de “hacernos cargo” de nosotros mismos, el de la inquietud con relación a la propia existencia y su forma de inserción en ese mundo en el que uno se descubre arrojado. Esta forma de “ser-en-el-mundo”, que nos es propia, implica proyectarse a enfrentar un futuro que se nos presenta como alternativas que encierran, cada una de ellas, amenazas y posibilidades.

El tipo de existencia que caracteriza a los seres humanos, es:

Diplomatura en Inteligencia Emocional y Desarrollo de las Competencias Emocionales

En primer lugar, ese mismo mundo, el ser humano “se comporta” respecto de las cosas de su mundo. El ser humano, en su actuar, no sólo reacciona a lo que acontece, sino que responde de acuerdo con la manera como se observa a sí mismo y a la manera de cómo observa el mundo y las cosas que en él habitan. Su actuar depende del tipo particular de observador que él es y de las inquietudes que resultan de su mirada, de su manera de tener sentido de sí mismo y del mundo. El ser humano tiene disposiciones, actitudes, emociones, hacia el mundo y ellas afectan la manera como responderá, como se comportará.

En segundo lugar, el ser humano es una modalidad de existencia en permanente estado de elección. Se trata de una existencia a través de la cual observa al mundo como un espacio de posibilidades que tiende a abrirse o a cerrarse. Su capacidad de acción es un factor importante para que suceda una y otra. El ser humano no puede evitar esto, no depende de él.

En tercer lugar, el ser humano está tratando permanentemente de comprenderse a sí mismo, de comprender a su mundo y a su relación con él. Para existir el ser humano tiene que ser capaz de conferirle sentido a la vida. Debe estar en condiciones de alimentar permanentemente el juicio de que su existencia “tiene sentido”. De lo contrario, “se le va el ser”, lo deja ir.

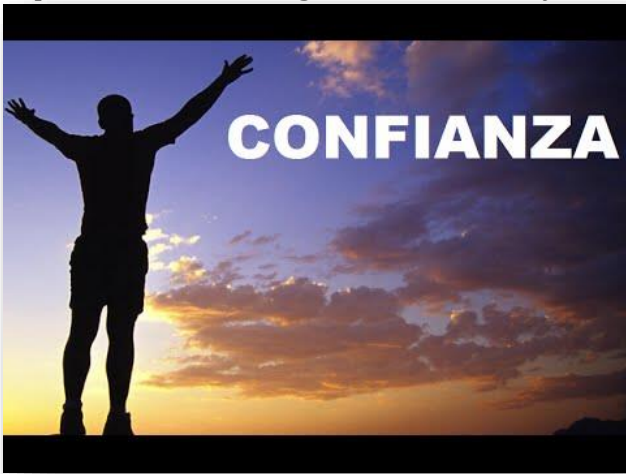
El ser humano es un ser abierto, un ser en realización, un ser en un permanente devenir. Su ser está determinado en cada momento por la manera como actúa, como escoge, como tiene sentido de sí mismo y del mundo.

Este reconocimiento es propio de la perspectiva ontológica, que al procurar comprender al ser humano, a ese ser que se pregunta por su ser, sabe que su propia forma de ser está en sus manos y que depende de la manera como haga uso de su capacidad de acción. Desde esta misma perspectiva, la verdad no es sino un camino, un desplazamiento permanente, nunca un lugar al que se pueda acceder para quedarse en él.

Heidegger sostiene que esa forma particular de ser que somos seres humanos está fundada en el lenguaje, “es la morada del ser”.

El lenguaje le permite entrar en conversación consigo mismo y con otros. Somos una conversación, en el trasfondo de esta conversación está el problema del ser, del que todo ser humano se ve obligado a “hacerse cargo”. El lenguaje es lo que hace humanos a los seres humanos.

[La confianza como dominio básico de vulnerabilidad](#)



La vida nos expone a infinitas contingencias, a cosas que pueden pasar y que no podemos prever. Nunca estamos del todo seguros. La vida nos obliga a desplazarnos y en ese desplazamiento habrá siempre riesgos, habrá amenazas que nos acechan, así como posibilidades que podrían abrirse. La confianza y la falta de confianza nos hablan de la manera como encaramos el futuro en

función de los eventuales peligros que

éste nos pueda deparar. Ellas definen, por lo tanto, nuestra relación básica con el futuro.

La confianza define también una particular relación con el mundo. Desde la confianza o la desconfianza, estamos en el mundo de una manera diferente. Es más, ellas constituyen mundos distintos. Dos personas que se relacionan con sus respectivos mundos, una desde la confianza y la otra desde la desconfianza, viven en mundos radicalmente diferentes.

La confianza, es un gran disolvente del miedo. Un disolvente del temor a las infinitas cosas que podrían suceder. Con confianza yo abro mis brazos a otros, delego lo que tengo que hacer, coloco mi persona y mis posibilidades en otras manos. Desde la confianza apuesto a que nada malo pasará. La confianza implica siempre una apuesta, pues nada garantiza la seguridad. Nada elimina las contingencias. Lo que puede hacerse es sumar elementos para apostar en un sentido o en otro.

Luhmann nos indica que la confianza tiene el efecto de reducir tanto la incertidumbre como la complejidad. Al actuar con confianza reducimos el margen de todas las cosas que podrían pasar y hacemos más manejable el futuro. De la misma manera, el mundo se nos hace menos complejo, menos difícil, más simple. Todo ello permite establecer una relación básica entre la confianza y la acción humana.

La confianza y la acción

La desconfianza nos impulsa a emprender acciones que buscan la conversación. Se trata de acciones de protección, dirigidas a incrementar nuestra seguridad y

Diplomatura en Inteligencia Emocional y Desarrollo de las Competencias Emocionales
a reducir nuestra vulnerabilidad. Desde la desconfianza, es posible que busquemos guarecernos; es posible que consumamos algún tiempo a esconder lo que nos pertenece; es posible que contratemos seguros. Es posible que hagamos muchas cosas nosotros mismos para evitar delegar. Son todas acciones que son hijas de la desconfianza.

La confianza, por el contrario, nos lleva a acciones transformadoras, capaces de generar y conquistar nuevos mundos, futuros y posibilidades. Se trata de acciones de innovación, de invención. La confianza sustenta todas sus acciones creativas y es un ingrediente fundamental de la creación artística, de los descubrimientos científicos, de las invenciones tecnológicas, de las grandes transformaciones políticas y culturales. Con confianza me atrevo a lanzarme a lo desconocido. Por lo tanto, es el elemento básico que alimenta el espíritu emprendedor.

Como antecedentes de la acción, la confianza (o la falta de ella) representa uno de los rasgos claves del tipo de observador que somos.

La confianza y la acción se retroalimentan mutuamente. La confianza me impulsa a actuar y mis actuaciones harán crecer o disminuir la confianza que yo mismo y otros tengamos sobre mi desempeño.

La confianza y el dominio de competencia

El dominio de nuestras competencias, de nuestra capacidad de actuar con eficacia, es uno de los grandes generadores de la confianza y un factor que producirá variaciones en ella.

El dominio de las competencias nos lleva a mirar la manera como el actor, sea éste una persona u organización, ejecuta sus acciones y la eficacia que exhibe al ejecutarlas. El nivel de competencia que manifieste será uno de los factores que determinará el nivel de confianza o desconfianza que ese actor despierte. Todo actor, sin embargo, opera en el interior de uno o más sistemas de los cuales él es un miembro. Un trabajador, por ejemplo, opera dentro del sistema que es la empresa. Por otro lado, tanto él mismo como la empresa son miembros de un sistema social más amplio. La confianza puede ser vista tanto como un atributo del sistema dentro del cual esos actores operan.

La confianza como atributo de los sistemas sociales

La confianza, aunque restringida, es condición de la convivencia social y requisito del funcionamiento de los sistemas sociales.

De allí que los sistemas sociales desarrollen, tanto a nivel de sus estructuras



como de sus culturas, distintos mecanismos para generar confianza en sus miembros. Incluso cuando la confianza en el sistema social global tiende a erosionarse, ello suele traducirse en un incremento de la confianza y cohesión en sistemas sociales intermedios, sean éstos organizaciones políticas, económicas, sociales, culturales e incluso deportivas.

Mencionaremos a continuación los diversos mecanismos que generan los sistemas sociales y que tienen la capacidad de desarrollar confianza.

1. Las normas de comportamiento y su administración

Todo sistema social descansa en determinadas normas de funcionamiento, sean estas formales o informales. Es lo que llamamos “reglas de juego”. Hay juegos muy diferentes: algunos de ellos tienden a promover la confianza entre los miembros de un sistema, mientras que hay otros que tienen el efecto contrario, el de corroerla. Un sistema que estimula la cooperación desarrollará confianza; en cambio, un sistema que estimula la competencia entre sus miembros provocará formas diversas de desconfianza.

Las normas de comportamiento no sólo determinan los juegos o prácticas sociales básicas en los que los miembros de un sistema se verán comprometidos; también definen los comportamientos obligatorios, prohibidos y permitidos. Dentro de estos últimos, muchas veces se establecen también prioridades y se definen mecanismos para premiar determinadas conductas por sobre otras.

Existe también una estructura encargada de administrar y aplicar la legalidad, de generar nuevas leyes o modificar las existentes y de resolver las disputas que se produzcan con referencia a ellas.

Toda organización, toda empresa, tiene también sus propias normas de comportamiento, y éstas influyen en el nivel de confianza de sus miembros. Mientras más confusas sean, y más arbitrariamente sean aplicadas o consideradas, mayor será la desconfianza con la que se opere. Toda norma de comportamiento tiene un determinado efecto en la confianza. Sin embargo, aquellas que inciden con mayor fuerza en los niveles de confianza de una empresa suelen ser relacionadas con los sistemas de evaluación de desempeños y con las normas de contratación y despido, de remuneraciones y otros beneficios, de promoción y, en general, las que forman parte de las políticas de compensaciones de la empresa.

Si deseamos promover en nivel de confianza interior de una empresa, es imprescindible examinar sus normas de comportamiento y la manera como estas son administradas.

2. La propiedad y el dinero

El régimen de propiedad que tiene una sociedad, a través de la cual se determina quien es el dueño de la riqueza que sus miembros sean capaces de generar, es también un aspecto importante del grado de confianza que tal sistema suscite. Pero así como la propiedad tiene un efecto positivo en quienes la detentan, tiene un efecto correlativamente negativo en quienes no logran acceder a ella.



Otro factor importante guarda relación con el dinero. El dinero es un instrumento que nos permite enfrentar contingencias. El dinero nos confiere poder. En la medida que cuente con dinero en mi bolsillo, me desplazo en el mundo con un nivel mayor de confianza y me siento más protegido. En el nivel de los sistemas sociales, será importante examinar, por ejemplo,

sus cuentas financieras, las reservas en moneda fuerte, la tasa de inflación y el nivel de autonomía de las instituciones que deciden las políticas financieras.

En el nivel de la empresa son muchos los indicadores que nos señalan cuán sana está financieramente. Su nivel de endeudamiento y su flujo de efectivo son dos de ellos. Si la situación financiera de la empresa es precaria, si su futuro, por ejemplo, se ve comprometido por la aparición de un nuevo competidor, todo ello se reflejará en su nivel interno de confianza y en la confianza que ella irradie en la comunidad.

3. La información y el conocimiento

La información, nos señala los: qué, quiénes, dónde, cuándo y los cuántos. La información son datos que nos interesan, datos que remiten a las inquietudes del observador que somos. No todo dato es información, y no todo lo que es información para alguien lo es también para el otro.

El conocimiento me otorgará confianza y me facilitará moverme hacia la acción. La empresa de hoy descansa como nunca en sus reservas de conocimiento. Pero, nuevamente, tal conocimiento se encuentra sólo en la capacidad de acción individual de sus miembros, dicho conocimiento se encuentra también en su estructura. Un proceso diseñado para garantizar las mejores prácticas en su rubro, es portador de conocimiento.

4. La solidaridad interna del sistema

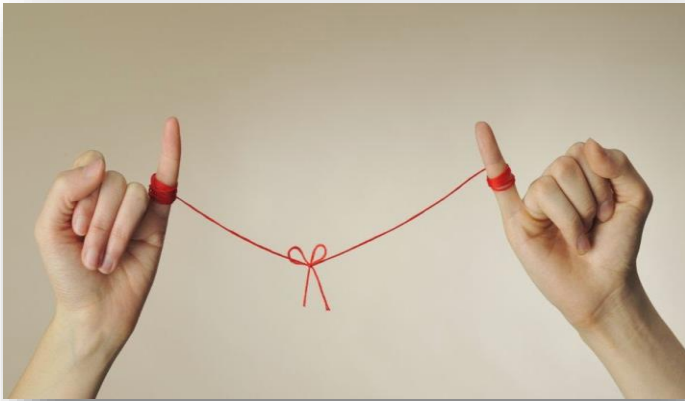
La solidaridad es una expresión de un fenómeno mayor: el amor. Sí, el amor es un gran generador de confianza. Cuando amo a otro, ello suele incitarme a una apertura, a actuar para alimentar el espacio que comparto con ese, me siento impulsado a actuar de una manera diferente de lo que sentiría si ese amor no existiera.

En el nivel empresa, la solidaridad interna es otro factor de importancia para determinar el grado de confianza en el sistema. De él resultarán distintos sentidos de pertenencia y distintos niveles de compromisos entre sus miembros.

Muchas veces, más que una solidaridad personal entre los miembros de un equipo o de una organización, lo que alcanza es una modalidad de vínculo afectivo más abstracto.

5. Los valores compartidos

Los valores expresan aquello a lo que damos importancia. Ellos nos permiten priorizar, distinguir lo bueno de lo malo. A través de los valores, filtro



determinadas posibilidades de acción y restrinjo el ámbito de mi comportamiento.

Toda cultura empresarial encierra determinados valores, que surgen de manera espontánea, a partir del establecimiento de determinadas prácticas. Estos valores tienen efectos indiscutibles en las acciones de

los miembros del sistema, a veces se trata de efectos positivos, otras veces de efectos negativos.

De todas formas, sean cuales sean los valores y tengan éstos efectos positivos o negativos en las condiciones internas de confianza, el hecho de que sean más o menos compartidos por el conjunto de los miembros de la organización genera, por sí mismo, un efecto adicional en la confianza, mientras mayor sea el grado en el que tales valores se comparten, mayor será el nivel de confianza.

6. El sentido trascendente del futuro

El espíritu empresarial innovador se extenderá progresivamente hacia sectores crecientes dentro de la empresa. Su objetivo principal no será sólo “hacer dinero”, sino también “hacer historia” y, por lo tanto, participar de manera activa en la construcción del futuro. La empresa emergente estimulará el espíritu transformador de sus miembros, y hará también de polo de atracción de los talentos más brillantes que buscan participar.

Lo que la empresa haga hoy puede contribuir a que el trabajo adquiera este sentido de trascendencia o bien puede obstruirlo.

Como se generará un sentido de trascendencia en los trabajadores, aumentará en ellos la confianza y se incrementará su capacidad de desempeño, aprendizaje e innovación.

La confianza y las acciones del lenguaje

El carácter activo y generativo del lenguaje

Uno de los postulados básicos y pilares de nuestro enfoque es el reconocimiento del carácter activo y generativo del lenguaje, “el poder transformador de la palabra.”

Cuando hablamos, no sólo “damos cuenta” de lo que observamos, de lo que percibimos, sentimos o pensamos, también hacemos que ciertas cosas pasen, cosas que no pasarían de no mediar el poder de la palabra.

Cuando hablamos actuamos, generamos posibilidades, alteramos el futuro y construimos identidades.

Competencias conversacionales como competencias genéricas

La relación entre la confianza y la competencia es particularmente importante cuando se trata de las competencias conversacionales, por cuanto estas últimas son competencias genéricas.

Cuando nos referimos a las acciones de lenguaje y a las llamadas competencias conversacionales, descubrimos al menos tres cosas.

1. La importancia de saber escuchar en forma efectiva no pasará de moda; la competencia de saber fundar juicios o de saber construir promesas, por mencionar otras, serán importantes y necesarias independientemente de las condiciones históricas que estamos enfrentando.
2. Descubrimos que muchas de las específicas descansan en la eficiencia que mostremos en el dominio de las competencias conversacionales.
3. Las competencias conversacionales incluyen dos procesos conversacionales complementarios, como lo son el proceso de aprendizaje (el aprender a aprender) y el proceso de reflexión práctica (que identifica obstáculos y posibilidades). Estos procesos sustentan también nuestra capacidad de innovación, motor de las transformaciones y base del propio fenómeno de la obsolescencia.

Todo ello nos conduce a calificar a este tipo de competencias como competencias genéricas.

La confianza y el dominio de la sinceridad

Diplomatura en Inteligencia Emocional y Desarrollo de las Competencias Emocionales

Cuando estamos conversando con alguien, participamos simultáneamente de dos conversaciones diferentes. La primera es la conversación que tenemos con el otro y en la que cada uno dice al otro diversas cosas. La segunda es nuestra conversación privada.

El problema de la confianza, no reside en el dominio de la competencia, sino en el dominio de la sinceridad.

La sinceridad consiste en la coherencia entre lo que digo y lo que pienso (lo que me digo a mí mismo en mi conversación privada).

Cada vez que ejecutamos una acción de lenguaje ponemos en juego nuestra sinceridad y afectamos, para bien o para mal, la confianza depositada en nosotros.

La confianza y su relación con algunas competencias conversacionales



Cabe examinar, cómo se relaciona la manera como ejecutamos algunas competencias conversacionales con la confianza, dentro del dominio de competencia.

1. La efectividad del escuchar

Si considero que alguien no escucha adecuadamente, ello sin duda afectará la confianza que esa persona me inspira.

Inversamente, si esa persona escucha y comprende perfectamente y se preocupa por la efectividad del escucha por los demás, esto será un factor que acrecentará la confianza que provoque.

1. La veracidad en el manejo de la información

Diplomatura en Inteligencia Emocional y Desarrollo de las Competencias Emocionales

Cuando hablamos del manejo de la información estamos en el territorio de las competencias conversacionales que llamamos afirmaciones.

Las afirmaciones tienen el poder de iluminar el territorio donde actuaremos y, a partir de ellas, podremos descubrir caminos que antes no veíamos u otros que sería conveniente evitar. De allí la importancia de estar informados.

Cada vez que hacemos una afirmación, asumimos el compromiso de que es verdadera. Toda información puede ser verdadera o falsa.

2. Falta de atribuciones e inconsistencia en la toma de decisiones

Cuando hablamos de toma de decisiones ya no estamos en el territorio de las afirmaciones, sino en el de las declaraciones. A diferencia de las afirmaciones, las declaraciones no dan cuenta del estado del mundo; tiene el poder de transformarlo. Cada vez que tomamos una decisión, el mundo es modificado. Para que las declaraciones sean válidas, es necesario tener una autoridad.

3. La solidez en los juicios

El poder y la importancia de los juicios consisten precisamente en su capacidad de generación de confianza.

Los juicios disminuyen la incertidumbre en el futuro, haciendo referencia a las experiencias del pasado. Este procedimiento se denomina fundamentación de juicios.

4. Las promesas y el dominio de la responsabilidad

No es posible hablar de la relación entre las acciones de lenguaje y la confianza, sin referirse a las promesas. Ellas representan también un área de gran influencia en la confianza.

La promesa abre un dominio adicional, además de la competencia y la sinceridad, en el que la confianza se ve comprometida.

Cuando existe el incumplimiento de las promesas, hablamos del dominio de la responsabilidad.

Confianza, sistema y comportamiento

Si queremos diseñar condiciones para la creación de relaciones de trabajo fundadas en la confianza, tendremos que poner atención a dos aspectos.

1. Tendremos que revisar la estructura y la cultura del sistema que es la organización.
2. El desempeño de las personas, de los miembros del sistema y las competencias que exhiben en su desenvolvimiento.

Sistema y comportamiento son las dos grandes áreas que requieren ser examinadas y en las que tendremos que diseñar acciones, si queremos crear organizaciones de nuevo cuño, si deseamos crear organizaciones basadas en la confianza, pero por sobre todo, si en las condiciones actuales, buscamos crear condiciones para elevar sistemáticamente el nivel de desempeño de nuestras organizaciones.

Los 4 aspectos para reconstruir la confianza

De Matias Zamorano



La confianza es la base de una relación. Y si no estás conforme con una relación, es posible que esté dañada la confianza. Lo interesante es que la confianza es una opinión nuestra sobre la relación, y no un hecho. Y como toda opinión, se puede modificar. Los invito a

Diplomatura en Inteligencia Emocional y Desarrollo de las Competencias Emocionales
sumergirse en el mundo de la confianza y sus diferentes aspectos, para entenderlos y poder trabajar en ellos.

La confianza

Muchas veces asumimos como hecho que una persona no es confiable. ¿Pero somos conscientes en que basamos este pensamiento? Porque la confianza es simplemente un juicio emitido por el que no confía, y tiene impacto en nuestras acciones, comportamiento y hasta en nuestro cuerpo.

Vamos a analizar la confianza separándola en cuatro aspectos o dominios: **sinceridad, competencia, confiabilidad e involucramiento.**

Sinceridad

Un problema de confianza por sinceridad no es más que la duda que tenemos si lo que está diciendo Juanito (nuestro personaje ficticio de la fecha) coincide con lo que está pensando. O mejor dicho, con lo que “creo” que está pensando (porque por ahora no podemos leer la mente). No sabemos lo que está pensando la otra persona. Interesante sería repasar en que hechos basamos nuestra opinión que no está siendo sincero.

Para encarar un problema de confianza por sinceridad, algunas opciones son:

- **Compartir con Juanito que sentimos que lo que dice no coincide con lo que creemos que piensa.**
- **Argumentar nuestro juicio con hechos que podamos comprobar.**
- **Hacer pedidos u ofertas para reconstruir la relación.**

Si nos interesa cambiar nuestra opinión y confiar en Juanito, y creemos que el problema viene por el lado de la **sinceridad**, podemos encararlo desde este lado. Y si no viene por acá, pasemos a otro aspecto.

Competencia

Diferente es no confiar en otra persona por un tema de competencia. Por ejemplo, un nene de 4 años te pide que lo dejes planchar, ¿se lo permitirías? Seguramente la respuesta es "no": el motivo es que no confiamos en que el nene pueda llevar adelante la acción (y hasta parece peligrosa). No hay un problema de sinceridad; en este caso decimos que la confianza está afectada por una cuestión de competencia.

Un dato interesante de la confianza por competencia es que sucede en un dominio en particular. Un nene de 4 años puede no ser competente para manipular una plancha, pero si para dibujar, jugar u otros aspectos. La cuestión es que es muy fácil llevar la desconfianza por competencia a otros aspectos de la vida.

Si descubrimos que nuestro problema de confianza viene por el lado de la competencia, el primer paso es determinar los dominios en donde no confío en esa persona. Y después podemos:

- **Compartir con la persona nuestra opinión**

- Capacitar a la persona en dicho dominio

¿Con qué objetivo? De nuevo, cambiar nuestra opinión y poder confiar en la otra persona.

Confiabilidad

Cuando decimos que una persona no es confiable, queremos decir que nos falló en el pasado, que incumplió con su palabra en algún momento. Y decimos que la confiabilidad es el porcentaje de promesas que la otra persona incumplió en el pasado. Un ejemplo: “siempre que le presto plata no me la devuelve”, por ende no confío en la persona y no por sinceridad, ni por competencia, sino porque “nunca me devuelve la plata”. Qué podemos hacer en este caso?

- Compartir con esa persona nuestra opinión
- Darle datos. “Siempre” no existe. ¿Cuántas veces le prestaste plata? ¿Y cuántas veces no te la devolvió?
- Pedirle que en lo sucesivo si no va a cumplir que avise con tiempo o que nos pida ayuda.

Un apunte sobre el porcentaje: cuidado con los valores que usamos. Por ejemplo, Juanito no cumple con 2 de cada 10 promesas, y considero que no es confiable, a pesar de haber cumplido con 8. Mi porcentaje de confiabilidad parece ser de 20%. ¿Te gustaría que apliquen el mismo porcentaje con vos?

Y parándonos del lado de la persona acusada de no ser confiable, es interesante entender que no cumplir con promesas (y sobre todo, no avisar) afecta directamente la confianza que los demás tienen para conmigo. Y la confianza no se recupera del día a la noche, así que a cuidarla!

Involucramiento

Este cuarto aspecto no tiene que ver ni con la sinceridad, ni con la competencia ni con la confiabilidad. Y voy a introducirlo con un ejemplo: le pido a Juanito que me haga un informe sobre el mes en la empresa. A los dos meses, Juanito me entrega el informe. Considero entonces que no puedo confiar en Juanito por involucramiento, porque tardó dos meses en entregarme el informe, no respetó la plantilla para informes de la empresa, tiene faltas de ortografía y solo 4 páginas. ¿Qué pasó acá?

En la desconfianza por involucramiento tenemos un "estándar" de calidad que la persona no alcanza a cumplir: esperamos más que lo obtenido.

En esta escena está claro que nosotros teníamos un estándar que no se cumplió. ¿Fuimos claros con el pedido? ¿Consideramos que algunas cosas eran obvias y no hacía falta expresarlas? Es probable. Si descubrimos que no confiamos en otra persona por una cuestión de involucramiento, y queremos cambiar nuestra opinión, podemos:

- Evitar que partes del pedido queden como obvias, expresar los detalles que nos importan.
- Mejorar nuestros pedidos

- Verificar si realmente hubo pedidos o eran solo expectativas

Reconstruyendo la confianza

Entonces tenemos un problema de confianza y queremos reconstruirla. Te propongo reflexionar la opinión de confianza, analizarla según estos cuatro aspectos, identificar dónde está la grieta y tomar acciones concretas para reconstruirla. Esto necesariamente mejorará tus relaciones.

LOS CELOS

¿Los celos son una enfermedad?

Los celos son el dolor y el temor de perder el amor del ser querido como consecuencia de la relación que establece con otra persona. Por lo tanto los celos son una emoción universal que, de una forma u otra, todos hemos sentido,



y por eso mismo es necesario diferenciar los celos normales de los patológicos. Los criterios útiles para distinguirlos son, por un lado, el tipo de estímulo que los detona y por otro, la manera en que reacciono cuando los siento.

Para comprender mejor el primer punto pongamos un ejemplo de una relación de pareja.

Si siento celos al ver a mi mujer besando apasionadamente a un hombre, es una cosa; si los siento al verla saludar amablemente a un compañero de trabajo, es otra muy distinta. Estas situaciones muestran claramente dos extremos y, entre ambos, se ubica toda la gama de posibilidades intermedias. En algunas de ellas suele ser muy difícil la distinción. Y ahí es donde cobra especial relevancia el segundo factor: la manera de procesar y reaccionar ante los celos.

Para hacerlo más claro utilizaré dos respuestas extremas: cuando siento celos puedo reaccionar con intensa violencia y cometer un crimen pasional o puedo abrir un diálogo con mi mujer en un momento apropiado en el que pueda reconocer e incluir esta emoción con claridad y respeto. También acá, entre

Diplomatura en Inteligencia Emocional y Desarrollo de las Competencias Emocionales
estas dos reacciones extremas, existe una vasta franja de conductas intermedias.

Resumiendo lo dicho entonces: cuanto más pequeño el estímulo y más intensa y destructiva la reacción, más se inclina la balanza hacia lo patológico...

¿Los celos son una emoción negativa aun cayendo dentro de la franja de lo normal?

Los celos son una señal que me informa acerca del riesgo de perder el cariño del ser querido. Y esa señal la siento como dolor, como sensación de estar excluido, de no ser tenido en cuenta, de sentirme abandonado... de modo que efectivamente la señal es dolorosa pero eso no quiere decir que la emoción sea negativa. Para ilustrar esto apelaré a una metáfora que utilizo con frecuencia porque es muy gráfica: los celos serían como la luz roja del tablero del auto que indica que hay poca nafta. Esa señal no es grata, sobre todo si estoy en la ruta y no sé cuánto falta para la próxima estación de servicio, sin embargo es necesaria y útil porque me permite tomar las medidas para resolver el problema.

Asumir que siento celos y abrir ese tema con mi pareja sin duda no es fácil ni grato, pero si ambos estamos en condiciones de hacerlo, permite conducir la mirada a un balance global de la relación; es decir que podamos pensar en qué es lo que está faltando, qué ha sido descuidado o se ha perdido... y eso puede desembocar en diferentes desenlaces: ya sea que ambos descubramos el deseo de reconstruir y fortalecer la relación, o que decidamos separarnos.

Cuando uno comprende el sentido de señal de todas las emociones deja de percibir las como negativas.

¿Los celos se sienten sólo en la pareja?



No. Utilicé ejemplos de parejas porque es el ámbito más frecuente de este padecimiento en el mundo adulto pero la realidad es que además se pueden sentir entre hermanos por el cariño de los padres, entre padres e hijos, entre amigos, compañeros de trabajo, etcétera.

En esta época en la que son habituales las relaciones entre personas que están divorciadas y tienen hijos, se presentan frecuentemente los celos con la ex pareja y con los hijos que ya tiene la pareja actual. Por supuesto que cada situación tiene el matiz propio de las personas (y sus roles) que están en juego. Son distintos mis celos por el hijo de mi pareja, que por su ex, que por un compañero nuevo de trabajo... Hay vínculos que ponen en riesgo masivo mi presencia —como es el caso de una nueva relación— y otros que, si bien no me sustituyen en mi rol, frustran mi deseo de ser el centro y el primero en el “ranking” de sus afectos y su dedicación. Este punto es muy importante y lo ampliaremos cuando describamos “el deseo de ser la única fuente de bienestar para el otro”.

Como vemos lo esencial en los celos es que esté el temor de perder —en un grado variable— el afecto del ser querido por la presencia de un tercero, y eso se da en muchas áreas.

¿En la pareja siempre se cela lo mismo?

Si bien lo más frecuente es la sexualidad, no es lo único que se cela. Uno siente celos en relación con aquellas áreas en las que se siente más inseguro y eso puede ser la intimidad afectiva aunque no haya sexo, el área intelectual, el gusto por la música, la sensibilidad psicológica... o lo que sea. Entonces imagino que ese tercero le va a brindar a mi pareja todo aquello maravilloso que yo quisiera tener y no tengo. Esto es particularmente torturante porque mi rival no es entonces alguien “de carne y hueso”, sino la imagen viva de lo que yo querría ser.

¿El amor de pareja no necesita de los celos? ¿Puede haber amor sin celos?

No es que el amor de pareja necesite de los celos. Lo que la pareja necesita es autonomía psicológica de sus miembros, es decir que cada uno tenga una cuota satisfactoria de vida propia y que ambos crezcan en el vínculo. En ese contexto es posible que se den momentos en los que uno tema perder el cariño del otro a partir de algo que está haciendo o viviendo. Si ese temor es leve y la pareja lo puede procesar bien se convierte en un sabroso condimento de intensidad que recuerda que se pueden alejar pero que eligen seguir estando juntos. Y es un condimento porque los seres humanos percibimos contrastes. Si pongo un dedo en agua tibia la sentiré como tal los primeros segundos, luego dejo de percibir la tibieza. Si en ese momento lo coloco en agua fría un instante y vuelvo a ponerlo en la tibia, podré percibir otra vez la tibieza del agua. Y éste es el modo de ser de la percepción. Es bueno recordarlo porque así es como funcionamos también

Diplomatura en Inteligencia Emocional y Desarrollo de las Competencias Emocionales en las relaciones personales. Cuando siento que puedo perder el cariño que recibo, eso mismo me ayuda a valorarlo.

¿Hay personas que disfrutan de despertar celos?

Sí, las hay. Cuando se convierte en una necesidad ya entra en la franja de lo patológico.

Quien disfruta despertando celos es siempre un celoso. Por una parte siente que si el otro lo cela no es él el celoso, y además a través de los celos le llega el reconocimiento de que es tenido en cuenta por el otro. “Si me cela es porque le importo.”

Es un típico ejemplo de lo que es abusar del condimento. Como todos sabemos, para que enriquezca el sabor de la comida debe estar presente en su justa medida, si no termina arruinándola. Con los celos ocurre lo mismo.

Si amar es desear la felicidad del otro, ¿quien cela puede amar plenamente?

Un antiguo poema respondió breve y bellamente a esta pregunta:

Los celos son un hilo de temor, tan delgado y tan sutil,
que si no fuera tan vil,
podría confundirse con amor...

Desde una mirada más psicológica hoy podemos agregar que el celoso ama hasta donde puede y como puede. Es un amor con características infantiles. El niño ama a sus padres y puede hacer un gran berrinche porque están atendiendo a su hermanito...

Para comprender los temas del amor es necesario incluir la noción de grados y de niveles de crecimiento. Por lo tanto hay amores más infantiles y otros más adultos. Naturalmente, cuanto más crecido, más pleno es el amor.

¿Pueden los celos funcionar como profecía autocumplida?

Si... Y no por algún castigo mágico. Simplemente porque si quien cela produce reacciones que van dañando al vínculo, es ese deterioro el que va produciendo alejamiento... Y una de las consecuencias del alejamiento es que aparezca una nueva relación.

¿Todos los celosos reaccionan en la misma forma?

La vivencia central de sentirse excluido y abandonado es muy semejante pero puede cambiar la forma de expresión, y eso depende de la personalidad de cada uno.

Si es introvertido e hipersensible lo más frecuente es que se retraiga, se distancie emocionalmente y acumule enojo retenido. Si es expansivo extrovertido puede hacer una escena de celos y tener actitudes de buscar pruebas: mirar bolsillos, revisar el correo, entre otras.

¿Qué diferencia hay entre celos y envidia?

Todas las emociones se interpenetran y no hay emociones separadas y puras en las que uno pueda decir: ¡Acá hay sólo celos...! Intentar hacerlo es como pretender alambrar el mar. Es imposible.

De todos modos, hecha esta salvedad podemos dar algunos rasgos que las distinguen. En la envidia puede no haber un tercero explícito: siento dolor y enojo al escuchar a un conocido que me cuenta que ganó un premio que yo también anhelaba y no obtuve... Acá no hay tanto el dolor de perder el cariño por la presencia de un tercero sino el tremendo impacto del contraste que me remite a lo que no tengo, a lo que no he logrado.

¿Cuál es la raíz del problema de los celos?

La causa más importante es el **sentimiento de autodesvalorización**. Este es un término muy utilizado y vale la pena entonces describir la intimidad de ese estado y cómo se llega a él. Todos albergamos rasgos de nosotros mismos que



no nos gustan. Me puedo sentir temeroso, dependiente, triste, inseguro y lo más frecuente es que sienta rechazo hacia esas características mías. Ese rechazo es normal y necesario. Lo que produce problemas es **la forma de sentir ese rechazo**. Si el rechazo se manifiesta como autorreproche y descalificación, la consecuencia inevitable es que me sienta disvalioso. Si yo pienso de mí que soy un inútil y un

Diplomatura en Inteligencia Emocional y Desarrollo de las Competencias Emocionales
incapaz es natural que crea que los otros van a sentir lo mismo hacia mí. Es lo que expresa con mucho ingenio aquella frase de Groucho Marx: “No quiero pertenecer a un club que me acepte a mí como socio...”.

Otro modo de decir lo mismo, que muestra tal vez la faceta más dolorosa de este estado, es: “Lo que yo ame no me amará...”.

Cuando vivo en esa atmósfera interior me costará creer que, por ejemplo, mi mujer o mi marido me valore y me quiera. Esta es, sin duda, una situación difícil que produce mucha insatisfacción porque necesito que los demás me demuestren con sus acciones que sí soy valioso, y me convierto en un esclavo de sus opiniones... y cuando el reaseguramiento llega me cuesta creerlo, porque me digo: “Hacen esto porque no me conocen, si me conocieran como yo me conozco no lo harían...”.

Este estado es de debilidad psicológica, y quedará entonces predispuesto a tomar cualquier situación ambigua como confirmación de ese desamor tan sospechado y temido. Así es como se generan los celos patológicos...

La desvalorización y la dependencia emocional son las causas psicológicas profundas de los celos excesivos, y hasta que no se resuelvan los celos continuarán porque son su consecuencia.

¿Y cómo se curan los celos?

Yendo a la raíz que los genera, que es el autorrechazo destructivo. Como expresé antes, es normal y necesario que uno sienta autorrechazo hacia partes de uno mismo porque ése es el modo primario en que se expresa el deseo de cambiar algo. Lo que no es necesario y es verdaderamente dañino es el modo destructivo del rechazo. El autorrechazo es destructivo cuando en lugar de transformar aquello que rechaza lo lesiona más. Y esto ocurre, lamentablemente, con mucha frecuencia. Y es relativamente sencillo explorarlo. Imagine que delante suyo está esa parte de usted que rechaza, que no le gusta, y que desea cambiar (puede ser la parte insegura, miedosa, sometida, triste, etcétera). ¿Qué siente al verla? ¿Qué le darían ganas de hacerle?



Cuando propongo esta indagación, la gran mayoría de las veces surge: “Lo que siento es rabia, desprecio, impaciencia, y me dan ganas de eliminarla, borrarla, enterrarla... zamarrearla para que despierte de una buena vez...” Y cuando, luego, invito a la persona a que tome el lugar de esa parte rechazada y le pregunto cómo se siente al escuchar lo que le acaban de decir, la respuesta más frecuente es: “Ahora me siento peor que antes...”.

Esta situación en la que lo rechazado queda peor que antes es la esencia del autorrechazo destructivo, que es a su vez la base del sufrimiento psicológico humano en un plano general, y de los celos enfermizos en este caso particular. Cuando uno ha dejado de ser su propio enemigo y ha aprendido a autoasistirse inicia un camino de aprendizaje y crecimiento. En ese proceso se van realizando gradualmente las transformaciones interiores deseadas y uno va ganando en confianza e integridad, que es lo que permite, entre otras cosas, la disminución de la dependencia emocional. Es sólo desde este estado que uno puede sentir y decir: “Esta es la relación que tengo con mi mujer (o marido), podemos conversar todo lo que sea necesario para optimizarla y estoy disponible para eso porque la quiero. Pero si ella ha dejado de quererme es mejor reconocerlo y separarnos. Sin duda va a ser doloroso pero es mejor para los dos. Me siento en condiciones de tener una relación de amor recíproco, eso es lo que quiero tener, y en esa dirección quiero ir”.

Esta actitud es la que cura los celos enfermizos desde su raíz misma.

Se puede pensar que es una actitud “separatista” pero es todo lo contrario; la posición de no dependencia emocional y de integridad es la que crea las mejores condiciones posibles para que la relación produzca su mejor intercambio.

Los seres humanos podemos aprender a autorrechazarnos de un modo resolutivo que logre transformar efectivamente lo que nos desagrada de nosotros mismos, sin dañarnos. Es un aprendizaje y, como tal, es un proceso. No se logra de la noche a la mañana pero tampoco es imposible. A mi juicio, la tarea vale la pena.

¿Hay alguna otra causa, además de la autodesvalorización?

Si. Es derivada de la anterior pero podemos mirarla en sí misma. La persona celosa siente que necesita ser todo para el otro; ser todo quiere decir ser la fuente de satisfacción y bienestar para el ser querido, cubrir todas las áreas. Si hay un área que no cubre y la mujer (o el marido) admira a un tercero, el celoso siente que él no es nada para el otro, que desaparece en su reconocimiento y

Diplomatura en Inteligencia Emocional y Desarrollo de las Competencias Emocionales
valorización. Esta reacción de exclusión y abandono es muy dolorosa y ahí aparecen los reproches y los reclamos que envenenan la convivencia. Por esta razón es muy conveniente que la pareja converse —cuando están bien y con calma— acerca de las áreas de afinidad y de las zonas en las que no hay encuentro, desde algo tan simple como que a uno le gusta el deporte y al otro no, hasta aquellas cuestiones más íntimas y de mayor envergadura... Y comiencen a familiarizarse con el hecho de que ninguno puede abarcar ni cubrir todas las áreas del otro. Si bien es cierto que cuanto más complementariedad, mejor; también es cierto que en nuestra dimensión humana lo más frecuente es que tengamos que convivir con áreas complementarias y otras que no lo son... La idea es lograr comprender por lo tanto que la fortaleza de un vínculo no reside tanto en la complementariedad total sino más bien en disfrutar de aquellas áreas compartidas y en respetar sin reproches aquellas partes que no se complementan.

¿Por qué, sabiendo que es imposible, uno quiere ser todo para el otro?

En parte es una creencia bastante generalizada y por lo tanto el simple hecho de hacerla conciente ayuda a revisarla y actualizarla. Además, existe un mecanismo psicológico que la sostiene y es que “ser todo para el otro” es una forma extrema de asegurarme que no seré abandonado, y cuando soy muy dependiente emocionalmente puedo apelar a recursos tan extremos y distorsionados como éste para lograrlo.

Lo que ayuda a disolver el querer ser todo para el otro es reconocer la especificidad de cada relación.

Lo que sentí con mi pareja anterior fue hermoso y específico de ese intercambio que producíamos... Ahora ella tal vez esté sintiendo con otro hombre otras vivencias y otras facetas de sí misma sin que eso menoscabe lo que experimentamos juntos, y yo por mi parte, en mi actual pareja, también estoy viviendo una calidad de emociones que son propias de esta relación, es decir, que han nacido con ella...

Lo que hay de interesante en este tipo de reflexión es que no está ni la exclusividad como un valor prioritario ni esa forma de comparación en la que la calidad de una relación va en desmedro de la otra. De este modo a cada vínculo se lo puede apreciar en lo específico que posibilita.

¿Qué papel juega la posesividad en el querer ser todo para el otro?

Querer poseer a la pareja es una de las distorsiones más frecuentes de esa relación. Incluso se confunde con el amor. “Quiero poseerte porque te amo...” Lo perturbador de esta actitud es que trata a la pareja como si fuera un objeto y le impide su vida propia, y quien recibe ese trato percibe su deseo de autonomía con culpa y siente que termina viviendo en una jaula de oro.

El posesivo teme perder al ser querido e intenta retenerlo convirtiéndolo en un objeto poseible. La raíz de esta actitud es la inseguridad.

Y no es que al posesivo le guste serlo. Eso es en apariencia. También padece mucho. Y padece porque lo que intenta es irrealizable, porque cosecha resentimiento de parte del enjaulado, y porque no accede a otro plano de relación en el que el vínculo se sostiene a partir de la libre voluntad de ambos. Ésa es la dicha del encuentro y el posesivo no conoce esa calidad de relación.

Algunas personas sienten celos retrospectivos. ¿Cuál es la causa?

Es la misma necesidad de ser todo para la pareja que sufre cuando comprueba que en el pasado el ser querido ha experimentado disfrute con otra persona.



El extenderse al pasado es una señal que muestra la fuerte presencia que tiene en esa persona la necesidad de ser único y exclusivo como fuente de reaseguramiento en la valorización y el afecto.

¿Qué lugar ocupa el anhelo de fusión en el deseo de ser todo para el otro?

El deseo de fusión con la pareja es un sentimiento muy fuerte. Es el deseo de disolver la percepción de sí mismo como una identidad separada y sentirse una unidad con el otro. Esta vivencia es extática, y es lo que en el fondo se busca en la culminación orgásmica de la experiencia sexual. Es maravilloso poder sentirlo y es necesario saber también que es transitorio. Que luego se retorna a la percepción de la identidad individual separada y que la relación continúa desde ahí. Ese retorno no es fácil, es volver de una identidad expandida e ingresar en los límites de “la propia piel”. Es necesario aprender a transitar por los dos estados... a ir y volver...

Este retorno se hace más difícil cuando no me siento bien conmigo mismo, dentro de mi piel. Entonces puedo intentar forzar la vivencia de fusión con el otro para permanecer en ese “domicilio” que me resulta más grato de habitar.

Ser todo para el otro y que el otro lo sea para mí se convierte entonces en otra forma —en este caso, distorsionada— de acercarme a esa vivencia de fusión de las identidades.

Algunas personas sienten celos y querrían no sentirlos. ¿Marca eso alguna diferencia?

Desde el punto de vista de su posibilidad de transformación es un primer paso muy importante.

Si a usted le pasa eso le sugiero que imagine que su parte celosa está enfrente suyo. ¿Qué siente al verla y qué le dan ganas de hacerle? Luego de descubrirlo ingrese en la piel de la parte celosa y observe qué siente ante lo que oyó... ¿Se siente más bien dañado o ayudado?

Si lo que oye lo humilla o lo hiere más, está recorriendo el círculo vicioso del autorrechazo destructivo. Este círculo comienza generalmente con algún sentimiento de inseguridad que produce una primera reacción de autorrechazo ignorante y destructivo que la agrava. Este estado genera el campo propicio para que se activen los celos, propios de esa inseguridad agravada. Y si la parte celosa recibe el mismo trato descalificador que antes recibía la parte insegura se van sumando los factores que conducen al agravamiento de los celos. En toda esta secuencia lo que se pone de manifiesto es un intento de transformación que por ignorancia e inmadurez produce el efecto opuesto al deseado.

Es necesario y posible que el diálogo entre estas dos partes continúe todo el tiempo que haga falta hasta que el rechazo que agrava complete el aprendizaje que le permita transformarse en rechazo que asiste sin dañar.

DESIDERATA

Escucha entonces la sabiduría del sabio:

“Camina plácidamente entre el ruido y las prisas,
y recuerda que la paz puede encontrarse en el silencio.
Mantén buenas relaciones con todos en tanto te sea posible, pero sin transigir.
Di tu verdad tranquila y claramente;
Y escucha a los demás,
incluso al torpe y al ignorante.
Ellos también tienen su historia.
Evita las personas ruidosas y agresivas,

Diplomatura en Inteligencia Emocional y Desarrollo de las Competencias Emocionales
pues son vejaciones para el espíritu.
Si te comparas con los demás,
puedes volverte vanidoso y amargado
porque siempre habrá personas más grandes o más pequeñas que tú.
Disfruta de tus logros, así como de tus planes.
Interésate en tu propia carrera,
por muy humilde que sea;
es un verdadero tesoro en las cambiantes vicisitudes del tiempo.
Sé cauto en tus negocios,
porque el mundo está lleno de engaños.
Pero no por esto te ciegues a la virtud que puedas encontrar;
mucha gente lucha por altos ideales
y en todas partes la vida está llena de heroísmo.
Sé tu mismo.
Especialmente no finjas afectos.
Tampoco seas cínico respecto al amor,
porque frente a toda aridez y desencanto,
el amor es tan perenne como la hierba.
Acepta con cariño el consejo de los años,
renunciando con elegancia a las cosas de juventud.
Nutre la fuerza de tu espíritu para que te proteja en la inesperada desgracia,
pero no te angusties con fantasías.
Muchos temores nacen de la fatiga y la soledad.
Más allá de una sana disciplina,
sé amable contigo mismo.
Eres una criatura del universo,
al igual que los árboles y las estrellas;
tienes derecho a estar aquí.
Y, te resulte o no evidente,
sin duda el universo se desenvuelve como debe.
Por lo tanto, mantente en paz con Dios,
de cualquier modo que Le concibas,
y cualesquiera sean tus trabajos y aspiraciones,
mantente en paz con tu alma
en la ruidosa confusión de la vida.
Aún con todas sus farsas, cargas y sueños rotos,
éste sigue siendo un hermoso mundo.

Diplomatura en Inteligencia Emocional y Desarrollo de las Competencias Emocionales
Ten cuidado y esfuérzate en ser feliz”.

