

Autoestima y Gestión Emocional

El pasado 19 de abril tuve el gusto de impartir una charla titulada *Autoestima y Gestión Emocional* en el Colegio de Economistas de Valencia.

En ella traté de mostrar el importante vínculo que existe entre la forma que tienes de pensar, cómo te sientes y cómo actúas. Para ello, hablamos de los patrones de pensamiento más habituales en las personas.

Un patrón de pensamiento es una forma habituada de pensar que tiene su propia estructura neuronal grabada físicamente en el cerebro. Lo más interesante de los patrones de pensamiento es que predicen la forma que tendrás de pensar ante situaciones nuevas.

Metafóricamente, un patrón de pensamiento es como un cauce seco de un río: cuando llueve, el agua que podría circular por cualquier sitio, tiende a seguir ese cauce seco. Del mismo modo, cuando un patrón de pensamiento ha sido fijado en tu mente (por la educación que has recibido) los nuevos pensamientos que te van surgiendo siguen la tendencia de tomar esos caminos.

En mi consulta de psicología he observado un conjunto de patrones de pensamiento que son comunes a muchas personas. Seguramente tú también los tengas en mayor o menor medida. Estos patrones no implican que sufras un trastorno psicológico ni mucho menos, sino que son una forma de pensar determinada que puede llegar a hacer que te sientas mal. Al identificarla, y sustituirla por otra más saludable, puedes mejorar mucho tus relaciones contigo mismo y con los que te rodean.

La necesidad de aprobación

El más frecuente de esos patrones es la necesidad de aprobación. La mayor parte de la gente tiene una importante necesidad de agradar a los demás. Las otras personas ejercen una influencia poderosa sobre tus decisiones. Tanta, que es frecuente que renuncies a las preferencias o a las decisiones que has tomado, para aceptar lo que otros han elegido para ti.

Te propongo un *experimento simple* para demostrar este patrón de pensamiento. Cuando vayas con uno de tus mejores amigos de compras, y te enseñe algo que se está probando, espera a que te diga que esa prenda le gusta mucho. Una vez te lo haya dicho, entonces dile que no le queda nada bien, que los colores no le favorecen nada, que lo hacen más gordo, y que la tela se le pega al cuerpo de una manera bastante fea. Luego aconséjale que se pruebe mejor otra cosa.

¿Qué crees que sucederá ante este experimento? Mi experiencia en consulta indica

que la mayoría de las personas no toman decisiones según sus propias preferencias, sino que tienen más peso las opiniones de los demás. Las otras personas (sobre todo familiares y amigos) son tomados como si fuesen expertos en la materia. Un amigo te dice que te sienta mal algo que te estás probando y renuncias llevarlo. Tu amigo no es *personal shopper*, ni nunca ha estudiado moda, pero esta afirmación suya es suficiente como para que renuncies a comprarlo. Así funciona este patrón de pensamiento.

El principio es igualmente válido para decisiones más importantes en tu vida, como por ejemplo:

- Un familiar tuyo te dice que la carrera universitaria que prefieres hacer no tendrá salida laboral alguna, y seleccionas una opción entre las que esa persona prefiere para ti.
- Quieres buscar trabajo en el extranjero, pero te dicen que es una locura y que te vas a marchar para nada. Que lo vas a pasar mal, y al final vas a tener que volver peor que como te fuiste. Decides quedarte en tu ciudad.
- Tienes una idea emprendedora. Te apetece ponerla en marcha. La compartes con tu entorno y te dicen que no es el momento. Que hay crisis. Te surge inseguridad y no empiezas a dar los pasos necesarios. Al tiempo decides abandonarla.

¿De dónde parte la necesidad de aprobación?

La necesidad de aprobación parte de la infancia. Cuando tus profesores te ponían buenas notas (te aprobaban) tus padres te felicitaban, incluso te regalaban juguetes que te ponían muy alegre. Cuando estas personas no te daban su aprobación, en tu casa aparecían las fuertes reprimendas y los castigos.

Ahora, reflexiona: ¿Qué le sucede a una persona cuando a lo largo de un año es entrenado día tras día para buscar la aprobación de los propios padres, de los profesores, de los padres de sus amigos, etcétera? ¿Qué sucede si ese sistema de premios y castigos, en lugar de durante un año, se realiza durante 18 años seguidos? La respuesta es, efectivamente, que tenemos un adulto mentalmente programado para confiar más en las opiniones de los demás que en las suyas propias. ¿Cierto?

Yo no digo que esté mal que eduquemos a los niños haciendo que busquen la aprobación de otras personas. Es más, está bien que así sea. Lo que sí digo es que no hay ningún momento en la vida, hacia los 18 años, en la que te digan: *“Oye, que las reglas del juego han cambiado, que a partir de ahora debes confiar más en tu propio criterio que en lo que te digan los demás”*.

Luis Ignacio González, uno de las personas que asistió a la charla, destacó esta idea tras la charla: “Cada uno debe buscar su propio camino y seguirlo. Tenemos derecho a poder equivocarnos”.

Silvia Muñoz asistió a la charla y nos comenta: *“En muchas ocasiones ni siquiera me planteo mostrar ideas o pensamientos por conocer de antemano las reacciones o respuestas de quienes me rodean. Me he dado cuenta que tengo miedo a vivir mi propia vida o a cometer mis propios errores, por miedo a decepcionarles. Es más sencillo seguir su ejemplo y sus*

pasos, pero aunque a ellos les ha funcionado y les ha ido bien, puede que no pase lo mismo conmigo”.

El asistente Anoni Reig combate la necesidad de aprobación con un ejemplo muy clarificador cuando dice: “Si pienso que quiero estudiar inglés, e incluso apuntarme a una academia, debo hacerlo. Y no dejar la idea para concentrar todo mi esfuerzo en buscar empleo, porque es lo que los que me rodean esperan que haga. Y es que, como comenta Carlos Alcoy: “es importante saber escuchar, analizar las otras opiniones, pero al final tomar nuestras propias decisiones y esforzarnos en conseguir nuestros objetivos”. Con ello conseguirás, unos objetivos similares a los que encontró Pilar Benages en la charla, quien dice: *“sobre todo me ha servido para reafirmarme un poco más en mi misma y para aumentar mi autoestima”.*

La necesidad de aprobación se observa también en otro ámbito diferente: Cuando uno no acepta la realidad sobre sí mismo. Quizá conozcas a alguien cercano que:

- Cuando dice su edad, se quita unos años.
- No va a la playa por tener que enseñar su cuerpo, con sobrepeso.
- Renuncie a ir a un evento porque le ha salido un grano.
- Se marche de una fiesta porque se ha manchado una prenda.
- Oculta cicatrices, calvas, dientes amarillentos o cualquier otro aspecto que no cumple con los cánones estereotipados de belleza.

Renunciar a las propias intenciones para tomar las propuestas de otros, y no aceptar la realidad sobre ti mismo, son cosas que uno hace para gustar más, agradar. Si yo te preguntase cuáles son las personas de tu entorno que admiras más por su forma de ser, seguramente me responderías con tres o cuatro nombres. Esas personas seguro que son aquellas que toman sus caminos independientemente de lo que digan los demás de ellas. Son vistas como más seguras, más confiadas en sí mismas, y despiertan atracción e interés en quienes les rodean.

Para disminuir la necesidad de aprobación, una práctica necesaria es partir de cualquier proyecto o idea aceptando que va a haber gente que te va a desaprobado. El asistente a la charla, Carlos Aloy, comenta al respecto: “Ahora cuento con una expectativa de desaprobación previa ante cualquier proyecto futuro, que existe seguro en mayor o menor porcentaje. Sé que esta desaprobación, no debe influir en la toma de mis decisiones”.

La culpa

La culpa es, en importancia, el segundo patrón de pensamiento. Es también uno de los métodos de manipulación más utilizados. Si alguien logra que te sientas culpable, está doblando tu voluntad a lo que esa persona quiere que hagas.

Las personas que te rodean han sido educadas en su infancia con la culpa, y han aprendido a utilizarla con mucha maestría. También tú utilizas la culpa. Quizá no te des cuenta, pero la culpa es un mecanismo de control tan inmerso en el lenguaje, que es una alternativa muy recurrida si quieres que otra persona te haga caso o se arrepienta de haberte hecho daño.

Piensa ¿cuándo has hecho sentir a alguien culpable, o cuándo te han hecho sentir a ti culpable? y seguramente encuentres una situación en la que una persona quiere que la otra se

comporte de forma diferente.

Volvamos al experimento sencillo de antes, sumándole una frase de culpa, para que me digas cuál crees que será el resultado:

Te vas con una buena amiga de compras. Se prueba un vestido que le gusta mucho. Esperas a que ella lo diga, y luego le contestas:

– Pues a mí no me gusta para nada. El color no te favorece nada y si te fijas, se te pega por aquí, y te hace parecer más gorda. Aparte, se te ven mucho las piernas y como tú eres algo gorda de muslo, mejor que compres uno algo más largo.

– Ya... bueno... pero aún así a mí me gusta y me lo voy a llevar.

– (Ahora aplicas la culpa) ¿Te lo llevas? ¿Sí? ¿Entonces para qué vengo contigo? Me has dicho si podía acompañarte para ayudarte a elegir un vestido, te digo que no me gusta nada y a pesar de ello te lo llevas. Pues no sé para qué vengo, en lugar de pasar la tarde con mi pareja, que me hubiese apetecido más porque últimamente casi no podemos pasar tiempo juntos.

Puede que tu amiga sí se acabe llevando ese vestido, pero le has dejado con un rastro de culpa que hará que se arrepienta, y la siguiente vez que tú le digas que no te gusta el vestido, te haga caso y por no generarte malestar de nuevo, lo deje.

Como te habrás dado cuenta, la culpa es un método efectivo para hacer que otros hagan lo que quieres. Sin embargo, el problema que surge con la culpa es que cuando la utilizas con bastante frecuencia, el otro acaba atribuyendo su malestar a ti, y la relación se acaba quemando.

Que la culpa sea un patrón de pensamiento significa que ante un comportamiento que no te guste de otra persona, los nuevos pensamientos que discurren por tu mente, y que te llevan a actuar, están relacionados con culpabilizarla. No lo haces de un modo premeditado, ni con esa intención, sino que es algo automático que surge de forma inconsciente por la fuerza de aprendizajes antiguos y el hábito adquirido.

Para disminuir la fuerza de ese patrón, debes explorar otras formas diferentes de resolver esas situaciones, que no sean haciendo sentir culpable a la otra persona. Observa este ejemplo sencillo:

En una reunión una persona le dice a otra:

– Has llegado media hora tarde a esta reunión. Habíamos quedado a la una, y es la una y media.

– Ya, pero es que la reunión que tuve antes se alargó bastante.

– Pues eso hace que muchos nos tengamos que quedar sin comer hoy para poder tener terminado el proyecto para las 4.

Esta contestación, si observas, está centrada en la culpa. ¿Existe otra forma de resolverlo? Sí, existe, y se trata de centrarse en corregir el futuro, en lugar de hablar de los efectos negativos que tiene una conducta pasada (que no se va a poder ya cambiar). Si en esta situación tratamos de resolver el futuro, sería algo así:

– Has llegado media hora tarde a esta reunión. Habíamos quedado a la una, y es la una

y media.

- Ya, pero es que la reunión que tuve antes se alargó bastante.
- Entiendo. Si te parece, me gustaría que en un futuro si ves que vas a llegar tarde, al menos interrumpas tu reunión previa para llamarnos y avisarnos de que vas a llegar tarde. Con ello podremos ir comenzando y así terminamos a la hora. ¿Te parece que lo hagamos así?

De este modo, en lugar de culpabilizar al compañero, tratas de manejar la situación para prevenir que vuelva a ocurrir en un futuro.

Centrarse en aquello sobre lo que puedes actuar, en lugar de en aquello sobre lo que no puedes hacer ya nada, es un comportamiento inteligente.

Las etiquetas

Otro de los patrones de pensamiento que vimos en la charla hace referencia a las etiquetas. Las etiquetas son formas que tenemos de describirnos, y que generalmente sirven de excusa para no enfrentarnos a lo que se requiere que hagamos para cambiar una situación negativa que nos afecta.

Hay personas que dicen *soy desordenado*, o *no soy detallista*, o *soy muy olvidadizo*, o *soy nervioso*. Las etiquetas como estas, con las que te describes, son un justificante para no cambiar.

Silvia Muñoz, tras asistir a la charla, comentó: *Tengo que ser positiva y dejar de pensar que soy negativa*.

Deshacerse de la etiqueta le servirá a Silvia para creer que sí puede conseguir las cosas que desea, y con ello invertirá más esfuerzo para lograrlas, sin abandonar. Al aplicar más esfuerzo es sustancialmente más fácil que alcance sus objetivos.

Gema Sánchez, por su parte, comentó tras la charla: *"Detecto las etiquetas, y es cierto que nos condicionan sin darnos cuenta. Sobre todo porque es una forma de justificar una forma de ser, que en el caso negativo, nos impide mejorarlo o solucionarlo. Veo que es algo cotidiano en lo que nunca me había parado a pensar"*.

Miedo al cambio

Otro de los patrones de pensamiento más destacados es el miedo al cambio. Seguramente tú como mucha otra gente sueles hacer siempre las mismas cosas. Tus días son muy parecidos entre sí. Una buena parte de las cosas que has hecho esta semana, las has hecho de forma muy parecida la semana pasada. ¿Eso es así? Si la respuesta es sí, es que está predominando en ti un patrón que influye mucho sobre la conducta de las personas: el miedo al cambio. Según este patrón de pensamiento, cuando le propones a una persona hacer algo nuevo, que no haya hecho nunca, puedes predecir que habrá una tendencia muy marcada a decirte que no.

En este sentido, me gustaría que recordases una frase que leí hace tiempo en un libro: *Hay personas que viven 90 años, y otras viven 1 año 90 veces*.

Después de la charla, una de las chicas que asistió comentó:

Me gustó mucho la frase: "Si tienes que elegir entre salir y quedarte en casa, elige salir". Me encanta, es parecida a la que dice mi madre cuando te encuentras mal un fin de semana y dudas entre salir o quedarte en casa. Mi madre siempre me pregunta: "¿A trabajar irías?, pues si estás bien para trabajar estás bien para salir".

El miedo al cambio es uno de los patrones que te impiden llevar a cabo proyectos nuevos. Durante los últimos meses quizá te hayas dado cuenta de la siguiente situación socio-laboral: muchas personas que nunca habían trabajado antes están convirtiéndose en emprendedores, generando ideas de negocio y desarrollándolas en poco tiempo. Por el contrario, las personas que llevaban más de 10 años trabajando en una empresa y se han quedado en paro, a pesar de tener mucha más experiencia laboral, les cuesta salir de esa situación de desempleo, porque ven casi como única alternativa laboral el trabajo por cuenta ajena en la misma zona en la que han trabajado. Cada vez que se ponen a pensar en otra alternativa, como el autoempleo, les surgen dudas, incertidumbre, miedos, y acaban esperando una semana más a que les salga una oferta de trabajo para volver a aquellas rutinas que han vivido y son conocidas para ellos.

Luis Ignacio González destaca de la charla estos aspectos porque afirma: "*Me ha despertado mucho interés el patrón de pensamiento de "miedo al cambio" porque estoy en una etapa distinta de mi vida profesional que además no me he encontrado nunca*".

Antoni Reig recordó de la charla: "*Aquello que no hacemos habitualmente, somos más reacios a hacerlo*".

Me gustaría finalizar este artículo animándote a priorizar tu propia opinión sobre las opiniones de los demás, a evitar el uso de la culpa, deshacerte de tus etiquetas y vencer ese miedo al cambio, tratando de que en cada una de tus semanas haya algo que hagas por primera vez.

¿Cuándo fue la última vez que hiciste una cosa por primera vez?