

GENTE TOXICA

Cómo identificar y tratar
a las personas que te complican la vida
para relacionarte sanamente

**Bernardo
Stamateas**

Autor de los Best sellers *Resultados Extraordinarios* y *Fracasos Exitosos*

VERGARA

ÍNDICE

Introducción	7
CAPÍTULO 1	
Los mete-culpas	11
CAPÍTULO 2	
El envidioso	25
CAPÍTULO 3	
El descalificador	37
CAPÍTULO 4	
El agresivo verbal	49
CAPÍTULO 5	
El falso	71
CAPÍTULO 6	
El psicópata	81
CAPÍTULO 7	
El mediocre	89
CAPÍTULO 8	
El chismoso	103
CAPÍTULO 9	
El jefe autoritario	111
CAPÍTULO 10	
El neurótico	123
CAPÍTULO 11	
El manipulador	133
CAPÍTULO 12	
El orgulloso	141
CAPÍTULO 13	
El quejoso	147

CAPÍTULO 14

El poder de las palabras	157
---------------------------------------	-----

CAPÍTULO 15

Libres de la gente	171
---------------------------------	-----

Bibliografía	189
---------------------------	-----

INTRODUCCIÓN

Todos, en algún momento de nuestras vidas, nos hemos encontrado con personas problemáticas (jefes, amigos, familiares, etc.). En todo grupo humano, ¿quién no se ha enfrentado con un manipulador que quería que hicieras todo lo que él disponía, con un psicópata que se había predispuesto a hacerte la vida imposible, con un jefe autoritario que pensaba que podía disponer de tu vida las 24 horas del día, con un amigo envidioso que celaba todo lo que obtenías, con un vecino chismoso que controlaba a qué hora salías y entrabas a tu casa y con quién?

Más allá del dolor que nos generaron estas personas, las preguntas de quienes alguna vez tuvimos que convivir con ellos son: ¿qué hago?, ¿cómo pongo límites sin lastimar ni lastimarme?, ¿cómo puedo lograr que esta "gente tóxica" no entre a mi círculo afectivo íntimo?

De todo esto trata este libro.

Muchas veces permitimos entrar a nuestro círculo más íntimo a los chismosos, a los envidiosos, a gente autoritaria, a los psicópatas, a los orgullosos, a los mediocres, en fin, a *gente tóxica*, a personas equivocadas que permanentemente evalúan qué dijiste, qué hiciste y por qué hiciste o dijiste algo (o por qué no lo hiciste o no lo dijiste).

Se trata de *personas tóxicas* que potencian nuestras debilidades, nos llenan de cargas y de frustraciones.

Ellas, por cierto, saben todo lo que pasa en el ojo ajeno, pero se olvidan de ver qué es lo que percibe cada uno de sus sentidos ¡No permitas que nadie tenga el control de tu vida ni boicotee tus sueños!

Conéctate con la gente correcta, confía en ti. ¡Estás capacitado para hacerlo! Si tienes en claro tu propósito y tus sueños podrás tener el control de tus emociones y de decidir a quienes quieres elegir para que te acompañen. El problema se suscita cuando decidimos quién nos acompañará mucho antes de tener en claro adónde queremos llegar. El propósito de tu vida es tuyo y sólo a ti te pertenece diseñarlo. La solución está en ti. Desafíate cada día a más, a mucho más.

Habrán personas que darán valor a tus sueños. Otras menospreciarán todo lo que te propusiste. No valores ninguna de aquellas palabras o sugerencias que provienen de "los tóxicos."

El que no se alegra de tu avance o de tus sueños, que diga lo que quiera, tú prosigue hacia la meta, no te amarras a quienes no se alegran con tus éxitos. Desprecia la opinión de la *gente tóxica*, sé libre de los críticos y serás libre de cada una de sus palabras y de sus acciones.

No idealices.

No esperes nada de nadie.

Cada capítulo de este libro es independiente uno de otro; cada uno de ellos tiene un principio y un final pero un mismo tema que los une: "la *gente tóxica*". Puedes comenzar por el que más te guste, o por el que pienses "éste es para mí", y recuerda que podemos liberarnos de toda clase de *gente tóxica*. En este texto, encontrarás técnicas que podrás poner en marcha. Una vez ejercitadas, vislumbrarás el camino hacia la autonomía mental, liberándote de culpas falsas y ajenas. Es tiempo de proponernos, cada uno en lo suyo, ser excelentes; no nos conformemos con menos. Cambiar es sencillo, es sólo una decisión que hoy está a tu alcance.

Aprendamos a negociar, pero no cedamos nuestros derechos, pues nos pertenecen. Disponemos de dos

CAPÍTULO 1

Los mete-culpas

*Con todo lo que yo hice por ti,
ahora ¿me pagas así?*

UNA MADRE A SU HIJO

1. ¿Culpable o Inocente?

La culpa es uno de los sentimientos más negativos que puede tener el ser humano y, al mismo tiempo, una de las maneras más utilizadas para manipular a los otros. Los psicólogos establecen que la culpa es *la diferencia entre lo que hice y lo que debería haber hecho, entre lo que quiero y lo que debería hacer*. La culpa es una emoción que nos paraliza, que nos impide seguir desarrollando todo el potencial que tenemos; la culpa es venganza, bronca y boicot contra uno mismo.

Vivir con culpa es vivir con cadena perpetua. Es condenarse a vivir insatisfecho, victimizándose todo el tiempo por la vida que nos ha tocado vivir.

**"De noventa enfermedades,
cincuenta son producidas
por la culpa y las otras
cuarenta por la ignorancia."
Anónimo**

Ahora bien, la pregunta es: ¿nos tocó vivir esta clase de vida o hemos elegido erróneamente, decidido equivocadamente?

La búsqueda central de todos los seres humanos está orientada a encontrar la felicidad. Somos seres que fuimos creados para gozar, crecer, desarrollarnos, cumplir nuestro propósito, satisfacer nuestras necesidades y alcanzar la tan anhelada alegría.

El ser humano tiene necesidades básicas que requiere desarrollar para poder vivir libre de culpas y así bloquear cada obstáculo que intente detenerlo. Veamos algunas de estas necesidades:

- **La necesidad física:** podemos satisfacerla cumpliendo determinadas pautas tales como comer sano, practicar ejercicio o realizar controles médicos periódicamente.
- **La necesidad emocional:** el ser humano es un "ser social" y, como tal, debe establecer vínculos sanos con su entorno, recordando que puede compartir con otros pero sin dejar de ser él mismo. Aquellos que saben elegir y relacionarse con pares que agregan valor a su vida, alcanzan un bienestar emocional saludable que les permite sentirse plenos y aptos para crecer y desarrollarse dentro del sistema cultural en el cual están inmersos.
- **La necesidad intelectual:** ésta se satisface a medida que vamos creciendo y nos vamos nutriendo de sabiduría, desechando paradigmas erróneos, eligiendo mentores y expandiendo nuestra mente con creencias verdaderas.
- **La necesidad espiritual:** todos los seres humanos nacemos con un espíritu que requiere ser alimentado. Tal vez te preguntes: ¿cómo hacerlo? Esta necesidad se satisface sirviendo a Dios, descubriendo el propósito de nuestra vida y desarrollando una fe sólida que nos permita avanzar y sortear los obstáculos que puedan presentarse. Cada uno de nosotros hemos nacido con un propósito único y especial, con un sueño que sólo nosotros mismos podemos cumplir.

Cuando una de las áreas de nuestras vidas no alcanza toda su capacidad de expresión nos sentimos con culpa, nos volvemos vulnerables a la queja, a las demandas y a la manipulación. Si le damos permiso a la culpa que para que crezca y ocupe cada vez más espacio dentro de nuestras emociones, ésta se convertirá en la causante de una depresión que sabremos dónde comienza pero no dónde termina.

2. Pecado original

Desde el comienzo de la humanidad, a partir de la misma creación del primer hombre, Adán, la culpa y la victimización se metieron en el ser humano. La primera culpa nació en Adán por haberle hecho caso a Eva y haber comido del fruto prohibido. Entonces, por culpa, Adán comenzó a tapar su cuerpo: ya no podía mostrarse desnudo delante de su Creador. Por culpa de Eva, dice la historia, Adán *cayó*.

Ahora bien: ¿a dónde quedó la capacidad de Adán para decidir comer o no esa manzana? ¿Fue Eva la victimaria y Adán la víctima?

Sin darnos cuenta, el hombre comenzó a llenar ese Edén con culpables e inocentes, con víctimas y victimarios y se dispuso a vivir y a asumir culpas ajenas, transformando una vida de libre albedrío en una vida culpógena llena de sacrificios, ritos y frustraciones innecesarios.

"El hombre capaz de sonreír cuando las cosas van mal, ya ha pensado a quien le echará la culpa."
Ley de Jones

¿Qué sucede cuando una persona experimenta sentimientos de culpa?

Sufrirá privaciones. Dirá frases tales como:

- No tengo tiempo para mí
- A mí sí me gusta lo que estoy haciendo, pero no vale la pena
- No lo puedo lograr, mi familia nunca pudo alcanzar este sueño
- Son dichos y emociones culpógenas, culpas

Desde el momento en que un obstáculo bloquea tu sueño y afirmas que no tienes capacidad para llevarlo a cabo, vives con culpa. La culpa es la emoción más obstaculizadora en el camino de los anhelos y objetivos. La culpa te hará sentir que no eres merecedor de esos beneficios, que tu deseo es mucho para ti, y, en medio de un mundo en el cual cada ser humano

trata de obtener ventajas y de aprovechar al máximo cada oportunidad, te sumergirás en la culpa, dejando que otros tomen lo que es tuyo.

3. Autoreproche

El autoreproche es un sonido interno y continuo que te hablará y te pedirá recibo por cada palabra que pronuncies. Se trata de una voz difícil de acallar, de una voz que detiene tu avance y te aleja de tus objetivos, de una voz demandante y quejosa a la que nunca podrás conformar, hagas lo que hagas, a menos que afirmes tus determinaciones y convicciones. Es un eco constante. Se trata, en síntesis, de esa voz amenazante que cada mañana, al levantarte, deposita en tu mente el primer pensamiento negativo del día:

- ¿Cómo lo voy a hacer?
- ¿No es mucho para mí?
- ¿Por qué tomé esa decisión?
- ¿Para qué hablé?

Es una voz que intenta vivir en ti y a la que sólo tú autorizas la permanencia. Es una voz que constantemente replica en tu mente, te atormenta y obsesiona con un único pensamiento uniforme: *tú no puedes, nunca serás lo suficientemente bueno para alcanzar tu meta.*

4. Pensamientos rígidos

Quienes viven con culpa establecen dentro de sí pensamientos rígidos, normas inflexibles y principios imposibles de alcanzar cuyo objetivo final es boicotear el éxito, obligándose así a vivir en medio de un fracaso continuo.

Se trata de pensamientos que terminan haciéndote creer que el objetivo fundamental de tu vida es permanecer y subsistir como puedas, distrayéndote de esta forma de lo fundamental de la existencia: crecer, multiplicarte y cumplir tus sueños. Esta

estructura de pensamiento se detendrá en los errores o fracasos que por los que hayas atravesado sin recordar ningún obstáculo ni circunstancia difícil que hayas superado en el pasado.

Nos sucede a todos: sin darnos cuenta nos sometemos a mandatos, voces internas y externas que nos colocan en un lugar desde el cual la posición de víctima o de culpable es la que mejor nos queda. Los otros se transforman en responsables de nuestro destino y así dejamos de hacernos cargo de nuestros propios objetivos. De esta forma obtenemos el beneficio secundario de depositar en el otro toda la culpabilidad de nuestros desaciertos y desdichas y de hacer de nosotros pobres seres humanos errantes y carentes de valor y dominio propio para decidir sobre nuestro hoy y nuestro mañana. Nos aferramos a dichos y voces:

- Mis padres me repitieron durante años que por haberme tenido no pudieron estudiar
- Mis padres me decían: no dejes la comida en el plato, piensa que hay chicos en África que se mueren de hambre
- Siento culpa por haber sido abusada sexualmente
- Me siento culpable por la separación de mis padres
- Siempre remarcaban mis errores y por eso me sentía culpable todo el tiempo
- Tuve un padre ausente toda mi vida y debí hacerme cargo de mis hermanos, pero no supe cómo; yo tengo la culpa de sus situaciones actuales

Todas éstas son maneras sutiles de transmitir las culpas que nos detuvieron en el camino hacia la búsqueda de la felicidad y del bienestar que nos merecemos. Son culpas ajenas generadoras de insatisfacciones continuas. Son culpas que se alimentan de mandatos externos y sociales y de emociones internas no

resueltas que siguen teniendo poder y valor sobre nuestras vidas. Hay personas que han sido criadas en familias que las han hecho responsables de la separación de los padres, de la pérdida del trabajo de la madre que en un momento decidió quedarse en su hogar para cuidarlas o de las frustraciones profesionales de sus tutores. Y así podríamos seguir enunciando los mandatos que cada familia se encargó de transmitir a tantas personas.

Se trata de creencias culturales que jamás te permitieron alcanzar ni disfrutar en absoluto de nada. Son las exigencias que demandaban que dieras más, siempre un poco más, y claro, como no pudiste alcanzar ese parámetro de perfección, terminaste ubicándote en el lugar de la víctima, acarreando culpas que no te correspondían.

En este punto es necesario que nos detengamos. Lo que decidimos escuchar y aceptar como *nuestro* es lo que nos enferma y nos detiene.

Ten en cuenta que *con lo que aceptamos, anulamos, postergamos o generamos nuestro éxito.*

¿Quién maneja el control remoto de tus emociones y pensamientos?, ¿quién decide qué pensar, qué sentir?

Sólo tú. Dependerá de ti, de tu decisión de ubicarte en un lugar de víctima o de poder sobre tu propia vida.

Las personas suelen decir:

- El día me puso mal
- Mi jefe me sacó de quicio
- Me arruinaste la jornada
- Hoy me saturaste

Si escuchas estas frases es porque colocaste el poder que tienes sobre tus propias emociones en los demás. Así es como son los otros quienes terminan controlando cómo te vas a sentir o qué es lo que vas a hacer.

Aceptando este trato, cualquiera podrá decirte qué hacer y qué no; los demás podrán manejarte y lastimarte con permiso, sí, con el permiso que tú les diste al ceder el lugar de control y poder sobre tu vida.

No fuimos creados para vivir de limosnas, ni lisiados de afectos. Nadie tiene derecho a castrar nuestros sueños más profundos ni a asegurar qué es lo que nos conviene o no. La felicidad y el éxito, la desdicha y el fracaso serán el resultado sólo de tus propias decisiones.

Todo lo que hayas dejado de lado para conformar a los demás puede ser recuperado si te lo propones y decides no postergar más tu deseo. Muchas veces no somos felices porque estamos ocupados tratando de agradar a los otros o encargándonos de responsabilidades equivocadas, que pertenecen a terceros. Consumimos todo nuestro tiempo erróneamente y cuando queremos saber adónde se fueron tantos años de nuestra vida, cuando necesitamos apuntar lo que hicimos en el transcurso de la misma, nos damos cuenta de que malgastamos el tiempo que necesitábamos para ocuparnos de lo prioritario e importante: nosotros mismos.

Desperdiciamos más horas tratando de conformar y gustar a los otros que en ocuparnos de nuestra propia vida.

Y en esa vorágine de ser aceptados nos olvidamos de que primero necesitamos respetarnos a nosotros mismos y aprobarnos para poder ser aceptados por el resto.

El cielo va a estar lleno de gente buena, ¿pero de cuántos hombres justos y exitosos que cumplieron con su propósito? ¿de cuántos hombres que a partir de sus logros supieron convertirse en mentores de otros?

Si te aferras a tu propósito lograrás hacer lo que nunca hiciste, y entonces todo fracaso o error será transformado en entendimiento y progreso.

5. Culpas ajenas, culpas propias, culpas al fin

Herencias recibidas, heredadas, culpas acumuladas: todos cargamos con cargas que hemos asumido sin cuestionar por no permitirnos planear nuestra

propia ruta. Respetamos patrones de conducta recibidos sin darnos cuenta de que ponemos en peligro nuestra propia vida y nuestros objetivos. Le cedimos un lugar de autoridad a la culpa y le dimos una jerarquía que no merece, pero lo peor es que la hicimos carne y así fue como comenzó a convivir y a formar parte de nosotros mismos.

Al hacernos cargo del hambre del mundo, de los que no tienen, muchas veces nos castigamos y nos sentimos mal por poder disfrutar de todo lo que está a nuestro alcance. Si bien poder ayudar al otro es un acto de amor, de misericordia y de compasión, lamentó decirte que el hambre del mundo no se detendrá por tu auto-castigo. Muchas mujeres no pueden disfrutar de un buen perfume ni de ropa elegante; no se permiten elegir lo mejor para ellas, sino que dicen, *¿cómo me lo voy a comprar yo si los chicos necesitan cosas?* Y tal vez sus hijos tienen veinte pares de zapatillas, treinta remeras y no requieren nada más, sólo ver a su mamá feliz. Sin embargo, esta mujer se llena de culpas y se niega un derecho, que, gracias a Dios, puede darse: el de poder comprarse un perfume caro. Por años hemos sentido culpa de disfrutar de lo material y de lo emocional; la culpa ha hecho estragos dentro de nosotros y nos ha delimitado, nos ha cercado. Por años hizo que nos conformásemos con migajas, con aquello que los demás estaban dispuestos a darnos.

Sentimos culpa por ser felices: *¿cómo puedo ser feliz yo, si mi mamá, mi hermana y mi tía están separadas y solas?* Y así es como boicoteas tu matrimonio.

¿Cómo puedo yo disfrutar de comprarme un par de zapatos nuevos si mi hermana no tiene trabajo? Pues bien, puedes comprarte los zapatos y también ayudar a tu hermana, siempre y cuando ella no esté abusando ni manipulando tus emociones.

¿Cómo voy a irme de vacaciones si mi familia nunca pudo tomarse unos días? Lo cierto es que puedes irte de vacaciones y disfrutar porque generaste los recursos para hacerlo. ¡Prémiate!

Sin embargo, muchos eligen castigarse. Sin darnos cuenta, los mandatos internos y externos recibidos se hicieron carne dentro de nuestra mente y hoy no podemos disfrutar de lo que está a nuestro alcance.

Los latinos hemos heredado el concepto de servilismo: los conquistadores han sometido a los pueblos y les han transmitido que ellos habían nacido para servir a quienes habían decidido ser una casta social de mayor jerarquía y privilegios.

En México, cuando pides algo a alguien responden: "¡Mande!"; sin embargo, en los Estados Unidos dicen: "¿En qué puedo ayudarle?" La diferencia, como notarás, es muy clara.

*"Cuando se encuentran dos seres, el que es capaz de intimidar a su oponente queda reconocido como socialmente superior, de modo que la decisión social no siempre depende de un combate. En algunas circunstancias, el mero encuentro puede ser suficiente."*¹

La culpa nos lleva a olvidar lo que sentimos y necesitamos, nubla por grandes períodos de tiempo nuestros derechos, convirtiendo nuestras prioridades en necesidades secundarias, mientras le otorga a la opinión y a los pensamientos de los otros un lugar de urgencia y superioridad.

Y así es como de un modo contundente nos fuimos haciendo cargo de todos y de cada uno de los mensajes que llegaron a nuestros oídos, sin darnos cuenta de que no nos competía ninguna responsabilidad en las situaciones en cuestión.

Analicemos algunos de estos mensajes:

• **Primer mensaje: "Sigue participando"**

Muchas personas han recibido ese mensaje sutil que dice: "Está bien lo que hiciste pero no me alcanza". En este caso la idea es: "Las cosas no están mal,

**"Cuando la culpa es de todos,
la culpa no es de nadie."**
Concepción Arenal

L. KATZ, STEVEN L., "El Arte de domar leones", Ediciones Robin Book, p. 29.

pero podrían estar mucho mejor". Hagas lo que hagas, nunca será suficiente para conformar al otro, para colmar las expectativas de aquellas personas que te manipulan a través de la culpa.

• **Segundo mensaje: "Mi dolor es más grande que el tuyo"**

¿Te pasó alguna vez que necesitabas contarle a alguien una situación por la que estabas pasando y de repente te encontraste consolando a tu interlocutor?

Este tipo de manifestaciones y de expresiones constituyen una clara evidencia de la manipulación que el otro está ejerciendo sobre ti. Al hacerlo te está diciendo: *"Tu dolor no es tan grande como el mío, concéntrate mejor en mí."*

• **Tercer mensaje: "Eres responsable de lo que hice"**

En este caso resultamos ser nosotros los culpables de las quejas y de las angustias de los demás. Fueron nuestras palabras y nuestras acciones las que determinaron el malestar de las otras personas. ¡Falso! Ésto también es manipulación. Dependen de cada uno de nosotros las emociones que sintamos, el valor que le demos a la palabra de los otros y las reacciones que tengamos. Cada uno de nosotros es responsable por la actitud que asumirá frente a las circunstancias y a los hechos.

Desde chicos se nos hizo creer una gran mentira: "Hay que satisfacer los gustos de los demás antes que los nuestros". Entendimos que necesitábamos ser abnegados para poder ser aceptados y no nos dimos cuenta del significado de este acto. La abnegación no es una virtud, sino un acto contraproducente que ejercemos sobre nuestra propia vida. Postergarse y sacrificarse, dejarse para lo último

"El hombre es víctima de una soberana demencia que le hace sufrir siempre, con la esperanza de no sufrir más. Y así la vida se le escapa, sin gozar de lo ya adquirido".
Leonardo da Vinci

es no reconocer nuestro propio propósito y vivir una vida que no nos pertenece.

El escritor Bob Mandel cita: *"Su derecho a ser usted es diferente de los demás derechos. No se trata de un derecho que le ha otorgado un*

*gobierno, un país o una autoridad externa, sino que viene con el "paquete", es decir, usted. La vida es un viaje que empieza con usted y termina con usted, y en el medio hay un territorio desconocido esperando ser explorado."*²

Toma un lápiz y anímate a hacer este test. Descúbrete, concóctete:

¿Hasta qué punto llega tu abnegación? (Responder Verdadero o Falso)

- Si tus amigos tuvieran que describirte, ¿preferirías que dijeran que eres una persona atenta en lugar de una persona feliz?
- ¿Te sientes mejor cuidando de otros que permitiendo que te cuiden?
- ¿Te sorprende ver lo incompetente que son las personas que te rodean?
- ¿Encuentras que no hacen caso de la mayoría de tus consejos?
- ¿A veces tienes que morderte la lengua en presencia de tus hijos, cónyuge u otros familiares?
- ¿Por lo general encuentras mucho más fácil hacer las cosas por ti mismo?
- ¿Haces muchísimo más por los demás que lo que ellos harían por ti?
- Si alguien te trata mal ¿normalmente continúas tratando a esa persona como siempre?
- ¿A veces tus familiares o amistades dan por descontado que cuentan contigo?
- ¿A veces aceptas actitudes de amigos o familiares que no aceptarías de un desconocido?
- ¿Sientes más alegría por las cosas buenas cuando hay un ser querido con quien compartirlas?

2. MANDEL, BOB, "Regreso a sí mismo. Autoestima interconectada", Ediciones Kier, p. 14.

- ¿A veces desearías *pasar de todo*, tomarte un descanso y no tener que preocuparte por los demás?
- ¿En ocasiones has contestado a lo que dicen en televisión con comentarios sarcásticos, corrigiendo el vocabulario o la gramática?
- ¿Cumples las promesas que haces aún cuando eso signifique sacrificar tus necesidades?
- ¿Detestarías que se te recordara como una persona egoísta?

Sumar los Verdaderos. Si te dio de 1 a 2 "verdaderos", la palabra culpa no se encuentra dentro de tu vocabulario.

Si el resultado es de 3 a 4 "verdaderos", podemos decir que eres una persona equilibrada y responsable de ti misma, sabes satisfacer tus necesidades profundas y no eres esclavo de los caprichos. Posees capacidad para disfrutar y encontrar el placer en muchas cosas.

Si obtuviste de 5 a 7 "verdaderos", eres una persona abnegada *grado 1*, un ser que posterga sus necesidades para más adelante, para cuando sea el mejor momento. Tu lema es: "No puedo ahora, más adelante sí", pero ese momento nunca llega.

Si obtuviste de 8 a 13 "verdaderos", tu abnegación llega a ser de *grado 2*, eres una persona que ignora sus necesidades, hasta aún las más básicas, como comer, dormir, recibir afecto, estudios, etc. Obtienes más gratificación al cuidar a los demás que de ti mismo, más placer de hacer feliz a los otros que de serlo tú mismo. Todos te describen como "una buena persona"; servir es lo máximo en tu vida. Si te pasan cosas lindas las compartes con otros, amas a todos, cuidas e inviertes en todos, excepto en ti mismo. Este tipo de personas suelen copiar su estilo del modelo fracasado de algún familiar.

La persona con más de 13 "verdaderos", no reconoce que posee necesidades; a esta altura se ha convertido en una máquina de trabajar, dejando de sentir, de pensar, y de decidir lo mejor para sí misma. En este

punto, su vida ya no tiene sentido, carece de sueños y de expectativas; en su interior sólo queda espacio para broncas y frustraciones extremas.

Sólo a ti te compete marcar la diferencia. Habrá un momento determinado en la vida en el que necesitarás darte cuenta de que si tú mismo no satisfaces tus propias necesidades, nadie lo hará. Lo que deseas que te suceda, dibújalo en tu mente y comienza a diseñarlo, detalla las metas y los pasos que necesitas dar y luego prosigue hasta el final.

Michael Jordan dijo: *"Visualicé adónde quería ir, qué tipo de jugador quería ser; sabía con exactitud adónde llegar, qué quería obtener, me concentré en conseguirlo y lo logré."*

Si algo sucede en tu vida será por ti.

6. Libre de culpa y cargo

Todos los seres humanos tenemos derecho a ser felices y a vivir sin culpas. Todos tenemos cosas buenas y otras que no lo son tanto; sin embargo necesitamos conectarnos con lo bueno, con lo mejor que tenemos y seguir adelante.

"El objeto ha tomado forma en mi mente antes de empezar a pintar."
Van Gogh

Sin darnos cuenta nos hemos llenado de culpas, de circunstancias difíciles que debimos pasar y que decidimos cargar sobre nuestros hombros, de mensajes que hemos aceptado e incorporado sin cuestionar y que asumimos como propios.

Obsesionarte con la culpa sólo traerá dolor y heridas a tu alma y a tu cuerpo. Tú eres tu propio tóxico. Ya es tiempo de aprender a ser libre de todos los paradigmas falsos que hasta hoy te dirigían y de disfrutar sin culpa. El cordón umbilical se ha roto y ahora te toca decidir a ti. Simplemente sé tú mismo, limpia el polvo de tus zapatos y sigue adelante. Vacíate de culpas propias y ajenas y comienza a vivir con convicción.

La convicción te permitirá rever, modificar, cambiar lo que sea necesario cambiar y seguir adelante.

• **Si te equivocaste, pide perdón.** Saber disculparse es un acto de grandeza, implica reconocer nuestros

"La culpa no está en el sentimiento, sino en el consentimiento."
San Bernardo de Claraval,
Eclesiástico francés

errores y cambiar la actitud. Si está a tu alcance, repara tu equivocación y a tu grandeza se le sumará paz.

• **Mereces ser feliz.** Proponete disfrutar de todo lo que tienes, sabiendo que eres merecedor de todas las cosas buenas de la vida. Deshazte de las culpas falsas. Sólo eres responsable de tus decisiones, no de las ajenas.

• **No quieras cambiar a nadie, sólo cambia quien decide cambiar.** La mejor manera de que el otro cambie es no queriéndolo cambiar.

Cada vez que tomes una decisión pregúntate si te ayudará a ser la mejor versión de ti mismo.

"Somos víctimas de nuestras elecciones."
Anónimo

Cada vez que elijas quién te va a acompañar en un proyecto, piensa si esa persona sumará valor y te permitirá ser la mejor versión de ti mismo.

Cuando leas, investigues, aprendas y crezcas serás tu mejor versión lograda en el plano intelectual.

Cuando proyectes con toda tu fuerza tus sueños y pongas en marcha tus objetivos, conocerás tu propia esencia, tu valor, y el dominio propio, ese que está dentro tuyo. Entonces tu verdadero *yo* emergerá y sabrá reconocerse a sí mismo. Vivir, gozar y disfrutar son derechos que tenemos todos los seres humanos, no privilegios. Nos corresponden por ley.

CAPÍTULO 2

El envidioso

Una serpiente estaba persiguiendo a una luciérnaga.

Cuando estaba a punto de comerla, ésta le dijo:

"¿Puedo hacerte una pregunta?". La serpiente respondió "En realidad nunca contesto preguntas de mis víctimas, pero por ser tú te lo voy a permitir". Entonces la luciérnaga preguntó: "¿Yo te hice algo?" , "No" respondió la serpiente. "

¿Pertenezco a tu cadena alimenticia?" preguntó la luciérnaga., "No" volvió a responder la serpiente. "

Entonces, ¿por qué me quieres comer?" inquirió el insecto. "Porque no soporto verte brillar", respondió la serpiente.

1. Lo tuyo... ¿mejor que lo mío? ¿quién lo dijo?

Envidiar es una emoción que no sólo implica anhelar lo que la otra persona tiene, querer estar pasando por la misma circunstancia que el otro; el acto de envidiar implica mucho más: te coloca en un plano de continua insatisfacción y de queja permanente. La envidia nace de la sensación o de la creencia de que nunca voy a tener lo que el otro posee.

Sin embargo, ésto puede modificarse: si lo que te despierta envidia son los kilos que perdió tu compañera de oficina y tú estuvieras segura y convencida de que también podrías bajarlos si te lo propusieras, ¿tendrías envidia de ella? Si tu amigo consiguió un ascenso en el trabajo y tú supieras que haciendo tal o cual entrenamiento también llegarías a ese mismo nivel, ¿sentirías envidia de él? Como puedes ver, se trata de emociones evitables que

terminan lastimándonos y desenfocándonos de nuestros propios objetivos.

Son emociones que lentamente nos destruyen, sin darnos cuenta de *que la procesión va por dentro*, como dice un viejo refrán. Bronca, dolor, ira y tristeza son sentimientos con los que nos encontramos al pensar que no hemos alcanzado lo que otros sí tienen.

Podemos envidiar un buen coche, un cuerpo espectacular, una casa maravillosa, una salud de hierro, un cargo jerárquico, un buen esposo, una mujer inteligente, el carisma de un amigo, etc. La envidia puede originarse en

**"Envidia es la tristeza
por el bien ajeno y pesar
por la felicidad de otro."**

Meritxell Hernández

aquello que pensamos que no tenemos y necesitamos obtener para ser felices y en una estima pobre y lastimada que siente que si tuviera lo que el otro ha logrado, entonces sí sería feliz.

Envidiar es desear lo que el otro tiene.

La excelencia y el triunfo siempre traen envidia. Nadie envidia a un miserable o a un linyera. Se envidian los logros, el reconocimiento, la casa, el dinero, la familia, la pareja, los amigos.

Había un rey que quería saber qué era peor, si ser tacaño o ser envidioso; entonces tomó a dos personas y les dijo: "A uno le daré todo lo que me pida pero al otro le daré el doble." Entonces el envidioso dijo: "A ver si entendí bien rey, ¿todo lo que te pida me lo darás pero al otro le darás el doble?", "Sí", dijo el rey. Entonces le dijo el envidioso al avaro: "Pida usted primero"; "Faltaba más", dijo el avaro, "primero están los caballeros." Que sí, que no; entonces el envidioso dijo: "Ok, yo pido primero, que me saquen un ojo."

La envidia es un sentimiento destructivo de alguien que pretende quitarte lo que has logrado. Si eres un hombre de éxito, siempre te perseguirán.

Presta atención a este cuento:

Había un hombre vendiendo cangrejos en la playa. Tenía dos cubos llenos de animales vivos: uno estaba cubierto con una malla y el otro tapado. Una mujer le

preguntó: "¿Por qué tapó un cubo y el otro no?" entonces el vendedor respondió: "Porque vendo dos tipos de cangrejos: japoneses y argentinos. El cangrejo japonés siempre trata de salirse del cubo; cuando no lo consigue, los demás hacen una cadena, se apoyan unos a otros y así todos logran salir, por eso tuve que ponerle una tapa. Los cangrejos argentinos también tratan de escaparse, pero cuando uno intenta saltar, los de más abajo lo agarran y así ninguno escapa."

La envidia es una profunda bronca producida por el logro de otros.

**"La envidia es una declaración de inferioridad."
Napoleón Bonaparte**

La envidia es un deseo de venganza; tu brillo opaca al envidioso.

La envidia acortará tu visibilidad y ejercerá la misma función que la neblina: no te permitirá ver más allá de lo que sólo está al alcance de tus ojos. La persona que envidia pasa tiempo opinando y juzgando todo lo que el otro tiene, en lugar de orientarse a alcanzar sus propios sueños, por lo cual, termina convirtiéndose en verdugo en vez de ser protagonista de su propia vida.

La envidia es un deseo de destrucción, de odio. Las muertes, las violaciones, las estafas, los engaños, los maltratos nacen por la envidia, por ambicionar lo que el otro tiene.

La envidia tratará de destruirte a través de la persecución abierta o de la descalificación, de la calumnia. Su objetivo será siempre el mismo: perseguirte. Cuando te digan: "Lo que yo te digo no es para criticarte", "Te lo digo, pero no para destruirte", es porque te quieren eliminar. La afirmación de alguien en una conversación denota lo que esa persona tiene en su mente (de lo contrario no necesitaría aclararlo).

El envidioso dirá: "¡Ojo! No lo digo para que te vaya mal", pero tú y yo sabemos que en el fondo su intención es que no logres tus objetivos.

**"La envidia es la ira de los pusilánimes."
Antonio de Solís**

La envidia nos desenfoca y conduce nuestra energía hacia el flanco equivocado, hacia "el otro", en lugar de buscar dentro de nosotros mismos las mejores oportunidades. Es un sentimiento tan completo y cegador que no te permite ver lo que está delante ni aquello que sólo a ti te pertenece.

**"La envidia va tan flaca y amarilla
porque muerde y no come."**

Francisco de Quevedo y Villegas.

Recién cuando tu estima y tu yo estén seguros de sus capacidades y habilidades, cuando hayas determinado que nada te moverá del objetivo a seguir,

nunca nadie más te despertará "envidia."

2. Yo me pregunto: ¿la envidia tiene sexo?

Algunos podrán decir que la envidia es un sentimiento propio de las mujeres, el producto de largas horas telefónicas opinando acerca de qué es lo que su puso la otra, con qué hombre salió, que habrá hecho para conseguirlo, la cirugía que se hizo y no quiere contar, etc., etc., etc. Las compañías telefónicas, agradecidas, pero ésta creencia de que la envidia es exclusivamente femenina es falsa. Tal vez las mujeres son más expresivas, o quizá más libremente se animan a verbalizar lo que piensan de las otras mujeres, pero la envidia, debo decirte, no tiene sexo.

Muchos hombres también la padecen, quizás en voz baja o en susurro. Muchos llegan a sus casas y le comentan a su mujer con bronca el puesto que consiguió su compañero en el trabajo, o la camioneta que se compró el vecino.

En fin, envidia y nada más que envidia. Ahora bien, analicemos qué temperatura tienen nuestras emociones.

Toma un lápiz y responde sinceramente "sí" o "no" a cada pregunta del siguiente test. Si la suma de los "sí" da como resultado más de cuatro, tengo que decirte que...

Primero anímate a hacerlo y después seguimos hablando

- Si un amigo cercano cosecha un éxito profesional, ¿te sientes mal?
- Cuando alguien cercano a tu entorno de trabajo o vida privada actúa de forma acertada e incluso loable, ¿te cuesta felicitarlo?
- ¿Te sientes mal cuando alguien importante habla maravillas de otro que conoces?
- ¿Te sientes mal cuando en el trabajo alguien le dedica más tiempo a uno de tus compañeros que a ti?
- ¿Sientes que no recibes el mismo afecto que muchos de tus amigos?
- En las reuniones sociales ¿te gusta destacarte y ser el centro de atención?
- ¿Criticas a gente famosa o a personas que no conoces?
- ¿Te anima que alguien que ha triunfado esté pasando ahora un mal momento?
- ¿Te sientes mal si te tratan de la misma manera que a otra gente?
- ¿Alguna vez pensaste que tus amigos no saben lo que vales?

Si te dio más de 4 "sí", tienes envidia. Envidia sana o enfermiza, podrás tratar de buscarle una justificación, pero sea cual fuere el caso, es necesario que mires hacia tu propia vida y observes: ¿qué es lo que hizo el otro para llegar a determinado lugar que yo no hice? Esta reflexión no tiene como fin cargarte de culpas y reproches, sino ponerte ante un nuevo planteo acerca de la forma y las estrategias que debes accionar para llegar a tus objetivos. Lo que el resto de las personas adquirieron no es casualidad ni suerte, sino acción, decisión y ejecución de lo dispuesto.

La envidia no vive sola sino que convive con la crítica, la murmuración, el chisme, la dependencia, el desgano, todas

**"El silencio del envidioso
está lleno de ruidos."
Khalil Gibran**

actitudes que consumen nuestras fuerzas, convirtiéndonos en excelentes *opinólogos* pero en pobres constructores de nuestra propia vida.

Desperdiciamos tanto tiempo en los otros que cuando tenemos que ocuparnos de nosotros mismos ya estamos desganados, y entonces decimos: "Se me pasó el tiempo, lo hago mañana", pero mañana tendrá el mismo resultado si no rompes el circuito de la crítica y el enjuiciamiento.

3. Envidia: ¿sana o enfermiza?

La envidia nos transforma en seres intolerantes respecto del éxito de los demás. Se sufre por tener menos dinero, menos felicidad que el otro. El objetivo es siempre tener "mayor cantidad" que la que el otro tiene, aún a costa del dolor y la infelicidad. Quien vive bajo estos conceptos sólo podrá ocupar el lugar de víctima, malgastando tiempo, en vez de vivir bien y permitir que el otro viva como mejor le parezca.

"La envidia es de una esencia tan etérea que no es más que la sombra de una sombra."

William Shakespeare

Cuando se les pregunta a las personas si son envidiosas, suelen responder que sí, que algo de envidia padecen, pero que en realidad lo que sienten es una envidia sana y no enfermiza.

Muchos describen a la envidia sana como aquella emoción que reconoce que el otro tiene algo que ellos mismos desean y que aún no obtuvieron, pero que harán todo lo posible por conseguir. En este acto se reconoce que alguien accionó, que trabajó la *milla extra* que a otro le falta recorrer para llegar al mismo lugar. Esa envidia que no acarrea ni dolor ni frustración.

Sin embargo, muchas otras personas se enfrentan a diario a una envidia enfermiza, que sólo genera una continua desazón, infelicidad, frustración y dolor por no poder tener lo que el otro tiene o ha logrado, de forma tal que las inhabilita a ocuparse de lo que realmente merece importancia: nosotros mismos y nuestras acciones.

Envidias sanas o enfermizas, envidias ocultas o expuestas, envidias controladas o descontroladas, son envidias al fin, envidias que afectan nuestra estima y emociones y, en consecuencia, nuestros resultados.

Envidia, sí, tal vez ¿competencia?, ¿pasiones descontroladas? La envidia no tiene ni sexo ni religión, ni clase social ni raza, es una emoción que afecta a cualquier individuo que no esté enfocado en su propia vida ni en sus metas. No es mayor ni menor, ni sana o enfermiza, ni buena ni mala.

Como cita el filósofo español Miguel de Unamuno: *"La envidia es mil veces más terrible que el hambre, porque es hambre espiritual"*, a lo que Napoleón Bonaparte agregó: *"La envidia es una declaración de inferioridad."*

El mundo está plagado de vidas obsesionadas en vidas ajenas, en logros de terceros; son vidas que no pueden ver lo que ellas mismas tienen por delante. Son vidas que se niegan a darle valor a aquellos logros y éxitos que han alcanzado. Se trata de personas que están cegadas ante el valor de sus propias vidas, vidas que poseen sin ser poseídas, sin ser disfrutadas ni explotadas al máximo nivel de gozo y de resultados.

Se trata de vidas que de-
sean encarnarse en otras vi-
das; sin embargo, ¿serán capa-
ces de tolerar y atravesar todo
aquello que esas otras vidas
han sobrellevado para llegar
al éxito? ¿Podrán emular los esfuerzos, las pasiones,
los trabajos, las *millas extras*, la energía enfocada, el
tiempo, la dedicación, el estudio, la preparación, las
metas y las estrategias diseñadas con esmero por
quienes son envidiados?

**"Nuestra envidia dura siempre
más que la dicha de aquellos
que envidiamos"**

Francois de la Rochefoucauld

Un viejo dicho popular dice: *si miras mi éxito, mira también mi sacrificio*. Sin ser tan dramáticos pero sí realistas, es necesario reconocer que muchas de las personas que hoy están en un lugar de privilegio han sido constantes, han decidido pagar el precio de trabajar, esforzarse y mejorarse siempre un poco más. Han dedicado tiempo a escuchar a sus mentores, a superarse, a sanar cada emoción que lastimaba su estima y que los

detenía en el camino a su sueño. Se trata de personas que no se detuvieron hasta cosechar la recompensa que les correspondía por su siembra.

Son personas que supieron sembrar y luego cosechar, que supieron hablar y pedir lo que necesitaban, golpear y derribar cada puerta cerrada sin detenerse, personas que conocían el principio que dice:

*"Si golpeas, se abrirá;
Si pides, se te dará;
Y si buscas, encontrarás."*

Tu búsqueda personal es la que le dará el sentido a tu vida; tus metas y tus objetivos serán los que te ligen a tu destino; tus sueños y tu propósito enfocarán tu energía y tu accionar.

Sóñar, proyectarse y ser cada día un poco mejor son los ingredientes de una estima sana que sabe que las limitaciones sólo están en la mente, que nadie le robó a nadie nada de lo que le pertenece, que la felicidad depende de lo que ella misma es capaz de poseer, que su valía no está en función ni de la aprobación ni de la mirada ajena, que su recompensa está esperando ser recogida y que el éxito que le aguarda tiene su nombre.

Una estima sana no busca reconocimiento ni fama ni se mueve por conveniencias, sólo está enfocada hacia una aprobación y satisfacción personal; si el resto llega, bienvenido sea, pero es libre de la adulación y de aquellos que la ejercen.

"Aceptando que gustamos a quienes gustamos cuando somos como somos, no querremos agradar a más gente cambiando nuestro carácter, porque entonces ni seremos ni gustaremos."¹

Nadie tiene derecho a compararte. No mires a nadie ni te distraigas, crece todo lo que puedas.

"Una demostración de envidia es un insulto a uno mismo."

Yevgeny Yevtushenko, poeta ruso

No compitas con nadie, no tienes que demostrarle nada a nadie. No tienes que llegar adónde el otro llegó, sólo superar tus logros y tus propios límites.

1. HERNÁNDEZ, MERITXELL, "Envidia bien y no mires a quién", Ediciones Obelisco, p.138.

Tampoco tienes obligación de ganar el sueldo que percibe otro, sino de mejorar tus ingresos actuales. No estás obligado a tener el cuerpo de los modelos de turno para ser aceptado, sólo trabaja para poder gozar de una buena salud física y mental.

¡Sé la mejor versión de ti mismo, y seguro el *rating* va a estar de tu lado!

4. No envidies, admira

¿Qué sientes cuando otro te dice: “Me aumentaron al triple el sueldo”, “me puse de novia con un modelo que tiene casa, dinero y me trata bien”?

¿Te molesta que hablen bien de otro? ¿Qué sientes cuando el otro se compró su automóvil y tú aún no accediste al crédito que necesitabas para comprarlo tú también?

¿Envidia tal vez?

Salomón, uno de los hombres más sabios de la humanidad dijo: *“La envidia corroe los huesos.”*

Hay gente que ha sufrido artrosis, reumas y otras dolencias, sólo por envidia. Aunque te parezca mentira, la base de todas estas enfermedades muchas veces se origina en la envidia. La envidia siempre enferma y no sólo enferma el cuerpo físico sino que también amarga el espíritu.

El que te descalifica con palabras siempre tratará de buscar amigos: hablará con otros para envenenarlos, porque el envidioso no quiere que triunfes y querrá hacerte su aliado para que te enfermes. Aprende a escuchar lo que la gente dice.

Tanto el que te envenena como el que te descalifica tratará por todos los medios de que no alcances tus sueños. Él se encargará de boicotear cada uno de tus proyectos. Su lema es: “Si yo no puedo, él tampoco.”

“La envidia y aún su apariencia es una pasión que implica inferioridad dondequiera que se encuentre.”
Plinio el Joven.

La envidia es un sentimiento destructivo. Cuando tú eres el objeto de la misma, quien la siente es víctima de un deseo enfermizo de hacerte perder lo que has logrado. Si eres un hombre de éxito, siempre serás perseguido.

Sé inteligente, permanece alerta: cuando alguien prospera, mejora, avanza, siempre habrá alguien que estará mirando y envidiando su posición.

Si el que tiene envidia eres tú, si criticas, cuentas chismes o sientes celos, ésto será evidencia de que aún no has recibido aquello que buscabas porque no estás habilitado ni capacitado para hacerlo.

Necesitamos aprender a celebrar y festejar los éxitos ajenos. Si puedes hacerlo, significa que estás en condiciones de anticipar que lo mejor, y bendiciones aún mayores, están por llegar a tu vida.

"El número de los que nos envidian confirma nuestras capacidades."
Oscar Wilde

Cada logro del otro debe ser un desafío para ti. El éxito del otro no debe ser motivo de envidia, sino fuente de inspiración. Aprendamos a encontrarle un giro de 180 grados a este sentimiento que sólo nos destruye y nos enferma.

El éxito del otro debe inspirarte, llevarte a que analices cómo lo hizo, cómo lo alcanzó. La gente envidiosa sólo mira el automóvil que el otro tiene, quiere el sueldo que el otro percibe, pero no se detiene a pensar qué es lo que el otro hizo para alcanzar todo eso; sólo ve el final, pero no tiene capacidad de mirar el proceso.

Para poder alcanzar lo que el otro hoy tiene, tienes también que aprender a atravesar el proceso, a tener voluntad y coraje, fuerza, energía y temple para recorrer el camino.

Tal vez, mientras unos estaban comiendo un asado, otros estaban preparando un postgrado.

Si hoy ves que tu compañero de oficina recibió un gran ascenso, antes que nada, reflexiona: de las horas que ambos están en la oficina, ¿cuántas horas trabaja él eficazmente mientras tú tomas té, mate o café?

Quizá, mientras unos pasaban largas horas en pubs o bares, olvidando que una familia los esperaba en su casa, ellos, los que hoy son envidiados, estaban yendo al cine con sus hijos y su familia.

Por eso, si hoy, delante tuyo, hay alguien con una familia mejor que la tuya o con un gran logro profesional,

su éxito no debe humillarte, sino que debe ser el puente para que te inspires y analices cómo llegó a su meta.

Puedes admirar en lugar de envidiar. La palabra *envidia* proviene del latín y quiere decir: "Yo veo". La palabra *admiración* también proviene del latín y significa: "Yo miro a". Envidiar quiere decir "mirar mal"; admirar implica "mirar a". Ambas tienen que ver con mirar; la diferencia es que la envidia trae bronca y la admiración, motiva.

¿Cuál es la diferencia? Envidiar es decir "te miro para destruirte", admirar "te miro para aprender cómo lo lograste."

Al oír una crítica, debemos observar si el crítico logró más que su víctima (seguramente no, y por eso critica).

El que te descalifica y calumnia, probablemente no puede tener el mismo brillo que ti, por eso calumnia.

Es importante que entiendas que el exitoso está cerca tuyo para motivarte, para que puedas alcanzar lo que él pudo lograr. Si él pudo, tú también podrás.

El éxito del otro debe servir para que movilices tus estructuras, sacudas tu conformismo y te sientas estimulado a ir por más.

Muchas veces envidiamos lo rápido que el otro ha avanzado mientras nosotros permanecemos en el mismo lugar. A veces nos parece que adelantamos dos pasos y retrocedemos tres, y entonces nos preguntamos y nos cuestionamos y terminamos enfermándonos. Lo que sucede es que, en muchas oportunidades, si recibiésemos todo junto no sabríamos que hacer con ello. Por eso es que mientras vas creciendo y aprendiendo vas recibiendo. Las grandes bendiciones, los grandes éxitos, suelen llegar de a poco, para que tus enemigos no te destruyan a causa de la envidia.

Tal vez haya proyectos que se estén demorando, pero cuando los recibas será porque no habrá enemigo, ni envidia, ni celos cerca que puedan destruirte y enfermarte.

**"Te lo daré poco a poco
para que las fieras del campo
no te devoren."
La Biblia**

Todas las decisiones que tomamos se basan en lo que sentimos, y todo lo que sentimos se basa en lo que pensamos.

Si cambio mi manera de pensar, cambio mi manera de sentir, y si cambio mi manera de sentir, entonces también cambio mi manera de decidir y por ende de recibir.

- Un exitoso no se mide por la cantidad de gritos que da, ni por el lenguaje que utiliza sino por su manera de pensar
- Un exitoso se distingue por sus pensamientos
- Un exitoso nunca envidia, porque tiene puesta su mente en su propósito y en sus sueños

Si tus pensamientos y tu mente son limitados y angostos, cuando llegues a la meta por cierto *te la creerás*. Pero si tu mente y tus objetivos son ilimitados nunca vas a sentirte omnipotente, porque siempre habrá más por conquistar, siempre habrá más para soñar.

Hoy, ocúpate de ti:

- Valora que te tienes a ti mismo
- No esperes nada de nadie
- Rompe tus límites
- Pelea sólo por cosas que valgan la pena
- Tómate tiempo para descansar
- Busca consejos de gente sabia
- Demuestra el amor y la ternura a los seres que amas

No importa cuánto dolor hayas sufrido, ni cuánta gente se haya corrido de tu vista, ni cuántas traiciones

“Los éxitos grandes los recibiré poco a poco para que la envidia de los que me conocen no me lastime”.

La Biblia

hayas padecido: a la larga entrarás a la tierra de tu bendición y verás cumplido cada uno de tus sueños. Y recuerda: si cuando consigues tu propósito sabes ser una bendición

para otros, un nuevo nivel de prosperidad, de éxitos, de riquezas, de salud y de dicha te estarán esperando. Al que sabe dar, aún más se la dará. Sé un motivador nato y no pierdas de vista tu propósito.

Prepárate: no hay envidia ni celos que puedan detenerte, destruirte ni limitarte. ¡las cosas grandes están llegando!

CAPÍTULO 3

El descalificador

¡Excelente trabajo!, lástima que lo entregaste tarde.

UN JEFE A SU EMPLEADO

1. Equipaje prestado

Muchas personas desperdician a diario minutos y horas de su tiempo tratando de descalificar a todo aquellos que se encuentran a su alrededor. Pareciera ser que disfrutan al menospreciar y rebajar a los demás, sea cual fuere la tarea que están realizando o el vínculo que tengan con las víctimas.

Si alguna vez padeciste este tipo de ataque verbal, es posible que te hayas cuestionado el origen de estas agresiones, que te hayas preguntado cuáles fueron las causas que las motivaron y, seguramente, no hayas encontrado la respuesta.

Podemos proponer diferentes teorías y suposiciones: sin llegar a ninguna conclusión única sí podemos de todas maneras darnos cuenta de que el descalificador tiene como objetivo controlar nuestra autoestima, hacernos sentir "nada" ante los demás, para que de esta forma, él pueda brillar y ser el centro del universo.

Si haces algo, el descalificador te criticará por accionar y si no accionas, te juzgará por no hacerlo. Su especialidad son los dobles mensajes y los mensajes ambivalentes. Los descalificadores hoy te endiosan y mañana te bajan del pedestal en un instante. Juegan juegos crueles que pretenden desestabilizar tus emociones y robarte los sueños.

Su idea es que vivas desconfiando, te sientas inseguro y seas dependiente de sus palabras y opiniones.

Invalidar, descalificar, manipular son los objetivos, las metas del descalificador. Él procura tener control y poder sobre tus emociones, tu alma y tu razón para luego destruir tu estima y que entonces que pases a depender absolutamente de él. ¡Es un digno representante de la gente tóxica!

Sin embargo, no todas son malas noticias. Podemos recuperar el control de nuestras emociones, de nuestra estima y ser libre de cada uno de los descalificadores. ¡Podemos desintoxicarnos!

Aprendamos a reconocerlos y a accionar de la forma más productiva y eficaz para que nadie salga herido ni perjudicado.

2. Cómo reconocer a un descalificador y evitar salir lastimado

Conocer e identificar el *modus operandi* del descalificador nos permitirá neutralizar sus ataques, defendernos y resguardarnos inteligentemente, y así coartar y limitar su avance y sus intenciones.

Comencemos a visualizar las tácticas y las estrategias del descalificador:

- Se esconde detrás de máscaras: juega el papel del amigo, del compañero y por qué no, hasta de un hermano
- Finge estar interesado en lo que haces, pero en su mente tramará cómo sacar ventaja de aquello en lo que estás trabajando
- Es irónico y sarcástico: mediante indirectas e insinuaciones te hará creer que lo que estás haciendo no está del todo bien, influyendo de esta manera negativamente en la motivación y la energía que volcaste en tu proyecto
- Vivirá usando una lupa para ver con detalle tus defectos, para luego utilizarlos a su favor y poder así desvalorizarte en el momento indicado, convirtiéndote en su presa y en su víctima

- Tratará por todos los medios de reducir tu estima y tu valor a cero para que su figura y su poder aumenten. Sólo si tú mermas, él podrá hacerse grande
- Estará atento a escuchar los reclamos y las quejas que tú hagas sobre ti mismo, para que en el momento adecuado y certero pueda sacarlos a luz y así menoscavar tu estima y tu poder
- Agigantará tus errores y tus fracasos y reducirá al máximo el valor de tus logros y de tus éxitos
- Por momentos intentará ser un ángel, un ángel enmascarado y agazapado, que en el momento preciso será capaz de dar la estocada final. Si por alguna circunstancia debes enfrentarte o competir con él, por ejemplo, en un proyecto laboral, a este "ángel" no le importará haberte dicho ser "tu hermano" en algún momento, sino que avanzará con toda la artillería lista para desvalorizar tus logros y hacerte quedar como una pobre persona que no consigue nada de lo que se propone en la vida
- Vivirá escondido detrás de una máscara para jugar así mejor su juego, ocultando su mal humor, su irritabilidad y la falta de dominio propio al no poder presentarse y relacionarse tal cual es. Su propia vulnerabilidad logra asustarlo
- Su objetivo es tener "poder y control" sobre todo cuanto sucede y sobre todos aquellos que estén a su alcance
- Sólo él tiene razón y conoce a la perfección todos los temas y asuntos que pueden tratarse.

¿Conoces a alguien así?

Seguramente en cientos de oportunidades has tenido que convivir con muchos de ellos, y hoy, mientras estás leyendo, estás viendo mentalmente el retrato de aquel que te acosó y trató de amargarte y hacerte difícil la convivencia. Ellos sienten que, cuanto mayor control tienen, mayor es su satisfacción, (aunque ese control sea efímero).

Aunque te parezca difícil de creer, todos, alguna vez, fuimos víctimas de un descalificador; incluso los mismos que ahora descalifican han sufrido en su momento permanentes agresiones que lastimaron su estima y sus ganas de crecer. Todos hemos recibido respuestas y contestaciones letales que nos han dejado atónitos o sin palabras; sin embargo es importante resaltar que "todos" tenemos la oportunidad de cambiar, de pedir disculpas si hemos descalificado y de revertir las actitudes y las acciones que desplegamos a diario si estas son nocivas para nosotros o para terceros.

3. Poder y control

La mentalidad de la persona descalificadora es avasallante y precisa. Sabe con exactitud cuál es el dardo que saldrá de su boca, ya que su fin es destruir tu estima.

Es detallista: observará a la perfección cada una de tus acciones para poder así determinar en qué momento disparar los perdigones. Sus movimientos son tan minuciosos que la víctima no se da cuenta del lugar que le está cediendo a esta persona y de lo destructiva que su manipulación puede llegar a ser.

El descalificador se encargará de hacerte cumplir sus exigencias o, de lo contrario, te hará la vida imposible. Sea como fuere, querrá conseguir que pienses, sientas y acciones sólo como él lo desea.

Otro rasgo llamativo de este tipo de personas es que pretenden "ser perfectas"; el descalificador jamás podrá admitir un error, y por supuesto no sentirá culpa por nada; por otro lado nada de lo que sucede obtiene su atención, con excepción de aquello relacionado con lo que él quiere alcanzar. A medida que su víctima le deja espacio, él va ganando territorio. Al cabo de los meses y de los años, su humor será más irritable y sus contestaciones más hirientes, hasta verse convertido en un ser sumamente difícil para la convivencia.

Control, poder y más control y poder, es lo que anhelan estas personas: control sobre tus emociones y tus

acciones. Su agresión aumentará en la medida en que tomen conciencia de que quienes están a su alrededor, en cuanto puedan, se alejarán de sus vidas, perdiendo así todo lo que alguna vez se esforzaron por alcanzar.

Claro que en un momento determinado esa agresión se volverá contra ellos, convirtiéndose en una depresión llena de culpas que desembocará luego en una enfermedad psicosomática.

4. Descalificación: enfermedad contagiosa

Tal vez te preguntes si es posible que puedas contagiarte de ese poder destructivo tan aborrecible. La respuesta es "sí". Veamos cómo.

En primer lugar, la persona descalificadora se tomará tiempo para conocerte; de a poco, encontrará una forma de satisfacer tus necesidades, de llevarte paz y cooperar contigo, para que, una vez que le hayas dado toda tu confianza, sean sus palabras y sus decisiones las que tengan poder y peso sobre tu vida.

En esta instancia, dudarás de tus capacidades, y te preguntarás "¿no será que él tiene razón?, yo no puedo con todo esto." Y hasta llegarás a dar gracias de que esa persona esté a tu lado, aunque esté convirtiendo, sin que tú te des cuenta, tu servicio o trabajo en servilismo.

Desde ese lugar de autoridad y poder, toda palabra que salga de su boca será aceptada por ti, y como no sabrás cómo manejar la frustración y la desvalorización continuas que recibes, reprimirás toda la bronca contenida. Como no serás capaz de enfrentar la situación, inconscientemente te equivocarás más seguido, quedando expuesto a la palabra *autorizada* que descalifica y subestima todas tus emociones y capacidades.

Es importante que sepas que a partir de la reiterada manipulación que el descalificador hará de tus valores, con el tiempo correrás el riesgo de parecerte a él. El agresor te enseña que "el mundo empieza y termina en cada

uno", lo cual, a la larga, podrá convertirse en tu propia creencia. Si esto sucede, tal vez sientas que ahora sí, te toca, como se dice, "tener la sartén por el mango".

Así es como sucede que el que alguna vez sufrió en carne propia este tipo de maltratos, puede convertirse en el victimario una situación similar.

Ésto nos ofrece una conclusión muy interesante, en el sentido de que podemos deducir que el descalificador alguna vez fue víctima.

5. Ni príncipe ni verdugo: "por el libre albedrío"

Como vimos en el punto anterior, muchos de los descalificadores, tal vez, en algún momento de sus vidas, hayan sido descalificados y, por lo tanto, tal vez ocurra que la descalificación sea la única manera que conocen o que encontraron para relacionarse con los demás. Quizás es la única forma posible que tienen de sentirse, por algunos instantes, importantes. Su forma de pensar es "yo crezco

"Utiliza esta exageración de sí mismo para superar la inferioridad."

Jay Carter

y tengo poder si soy capaz de destruir tu estima y controlarte." Sin embargo, esa necesidad ilimitada de demostrar poder sólo es el resultado de una esti-

ma baja, herida, que encuentra valor a sí misma hiriendo y lastimando a otro.

La máscara del "ego elevado" es la elegida por ellos. Los hallaremos siempre con un ego altísimo, capaz de invalidar cualquier acción o a cualquiera que trate de superarlos.

Personas de este tipo pueden encontrarse en todas partes, sea cual fuere el ámbito en donde nos hallemos, tanto en el terreno laboral, como en el social o familiar.

Son seres que proyectan en los otros todas las frustraciones e inseguridades que no les permitieron crecer ni desarrollar su potencial y sus sueños. Como

ellos no pudieron llegar a la meta, su objetivo será que tú tampoco lo logres: "Si yo no lo logro, él tampoco" es su típico razonamiento. Sólo al lograr disminuirte y menospreciarte, él podrá sentirse, al menos por un momento, importante.

El descalificador conoce a la perfección todo lo que eres capaz de alcanzar si te lo propones e ideas metas para alcanzarlo. Sabe que cuentas con la genética de un campeón, y como conoce tu potencia intentará por todos los medios hacerte sucumbir y amedrentarte. Este es el único camino que conoce y que es capaz de ejecutar el descalificador para que nada se salga de su control.

Sin embargo, no es tu destino ni el mío el tener que convivir con personas cuya meta es limitarte y lastimar permanentemente tus emociones, ni tampoco nos compete ser su socorrista.

El descalificador no es más que un simple nene asustado que va reprimiendo y rechazando todo lo bueno que la vida había deparado para él.

"Cuanto más gordo sea tu enemigo, mejor para vencerle. Es más fácil clavar un cuchillo en el buey que una uña en la pulga."

Quizás, en este momento, te preguntes: "Una persona descalificadora: ¿podría formar pareja?, ¿sería capaz de sentir amor?, ¿de compartir sus pensamientos con un amigo?, ¿podría trabajar en equipo?, ¿sentir la belleza de vivir?"

La respuesta es "no", a menos que tome conciencia de sus actitudes, de su manipulación y decida revertir su mentalidad y su trato.

6. Palabras mortíferas

A partir del momento en que recibimos la ofensa o el maltrato, lo primero que se activa en nuestra mente es el preguntarnos y cuestionarnos si algo de todo lo que se dijo es verdad o no, y cuánto hay de cierto y cuánto de error en las insinuaciones que se nos hacen. Cuando operamos bajo este modelo comenzamos a darle más crédito a las palabras del descalificador y a su

manipulación que a nuestra propia convicción y acción. Creamos de este modo diálogos internos, derrochamos fuerzas en batallas estériles, en responder a ecos difíciles de acallar, envenenando nuestra mente con falsas profecías y manipulaciones que no merecemos.

Cuando nuestra mente comienza a interpretar lo que los otros han querido decirnos, empezamos a sentirnos de acuerdo a lo que hemos interpretado.

Muchos de nosotros tomamos las palabras del descalificador como "palabra sagrada", sin darnos cuenta de que nos estamos haciendo cargo de sus dichos que poco tienen que ver con nuestras reflexiones. Pausadamente vamos incorporando lo que el descalificador dice y le otorgamos un valor devastador, que lucha en contra de todo aquello que nos hemos propuesto. Ten en cuenta que al hacer carne lo que nos han dicho podremos llegar a tomar las peores decisiones para nuestras vidas.

Y mientras nuestra estima pierde valor, no solamente nos apegamos a los falsos mandatos impuestos, sino que todo lo malo y negativo que hayamos pasado recobra fuerza y vuelve para seguir creciendo y lastimando nuestras emociones.

Dichos como:

- No sirves
- No puedes
- Ten cuidado
- No llores
- No seas tonto
- No te muestres débil
- ¡Qué incapaz!
- Eres culpable de lo que pasa
- Eres molesto
- Es demasiado para ti
- Eres rebelde
- Cállate la boca
- Haragán

... terminan convirtiéndose en creencias que asumimos como tales y que no nos animamos a refutar.

La ley de la Concentración establece que: *"Cuanto más pienses sobre una cosa, más ésta se hace parte de tu realidad"*, es decir que aquello que pienses acerca de ti mismo será aquello en lo que te convertirás.

"El verdadero modo de vengarse de un enemigo es no parecersele."
Marco Aurelio.

La posición de víctima no solo traerá angustia y frustración a tu vida, sino que también te transformará en la presa preferida del descalificador, y lo peor de todo es que si por un instante te animas a responder a su agresión, la culpa por responder y defenderte te producirá una angustia aún mayor.

Por todo esto, el primer paso es poner en orden tu mente y refutar todo lo que hasta hoy creíste cierto. Un pensamiento verdadero acarrea otro pensamiento cierto, y la suma de ellos sanará tu estima y cambiará el valor y el poder de tus decisiones. Para romper con la descalificación que alguna vez recibiste, lo primero que debes hacer es cambiar y ordenar tu propia atmósfera interior y decidir a qué personas vas a dejar entrar en tu círculo más íntimo y a cuáles no. Cuando defiendas tus creencias y tus valores, podrás afirmar tu estima, tu valoración y tus acciones. Entonces, poco a poco sentirás que estás capacitado para alcanzar todo lo que te propongas, y con una cuota de perseverancia, las mejores oportunidades estarán presentes delante tuyo.

"Si hay victoria en vencer al enemigo, la hay mayor cuando el hombre se vence a sí mismo."
José Francisco de San Martín

En la NASA hay un cartel que dice: "Está comprobado que el abejorro, aerodinámicamente, no puede volar por su peso, tamaño y cuerpo, sólo que él no lo sabe."

En reiteradas ocasiones te dijeron que no eras capaz, que no servías; sin embargo, si tienes actitud de aprender y refutar lo que una vez aceptaste sin cuestionar, todo tu potencial será puesto en marcha y los mejores éxitos tendrán tu nombre.

7. Limpieza emocional

Si en algún momento de nuestras vidas anhelamos ser personas influyentes, debemos comenzar por reconocer que sólo podremos alcanzar la meta si somos capaces de tener valor, estima, energía, fuerza, aliento, motivación, respeto y amor por los otros. De lo contrario, como dice Erich Fromm,: *"Cuando el ser humano se transforma en "cosa", enferma, lo sepa o no."*

El valor que le podamos dar al otro nos dará la fuerza y el empuje que todos, en determinados momentos,

"Todos nuestros enemigos son mortales."

Paul Valéry

necesitamos para crecer y convertirnos en la mejor creación de nosotros mismos. A partir de allí, estando en paz, podremos quitar de nuestro lado a toda

aquella persona que tenga como meta desvalorizar y descalificar nuestra vida.

¿Cómo hacerlo? ¿Cómo controlar al descalificador?

Podemos confrontar al descalificador, pero esto no dará buen resultado: él siempre *dará vuelta* todo el asunto para salir ileso de la situación y hacer que tú quedes con toda la culpa y la responsabilidad del asunto. En casos como éste, él te podrá decir: "¿De dónde sacaste esa idea de que yo te estoy usando?, yo soy tu amigo y nunca te utilizaría", con una voz dulce y llorosa que te hará pensar: "Tiene razón, qué tonto, cómo pude pensar eso de él", con lo cual te llenará de angustia y remordimiento sentir que pensaste mal de él, tomando el descalificador un mayor control no sólo sobre tu mente sino sobre la situación en general.

"La única revolución válida es la que uno hace en su interior."

León Tolstoi

Otro método no muy aconsejable para controlar al descalificador es, simplemente, actuar como él: eres descalificado, entonces descalificas, y así

sucesivamente. Sin embargo esta solución no es la óptima, ya que si la eliges, te estarás sumando a su juego, corriendo el riesgo de salir nuevamente herido.

El descalificador tiene millones de métodos que sacará de su galera para cada situación en la cual decidas

enfrentarlo, y si no la tiene en su mente, la improvisará como todo buen actor.

Sólo si logramos controlar nuestras emociones, si aplicamos el dominio propio a nuestras vidas y contamos "1, 2 y 3" antes de comenzar a hablar, sabremos qué *no* hacer frente a esta clase de manipuladores emocionales y seremos capaces de ganar la batalla.

Claves para tratar con un descalificador:

- **No lo contradigas:** ésta es una batalla que nunca vas a ganar si lo contradices abiertamente; si insistes con esa estrategia, él se cobrará tu hazaña, ya que detesta ser confrontado. Es vengativo, y si lo humillas, tu nombre estará escrito en su memoria para siempre.
- **No lo confrontes en público:** por cierto, esta es una humillación que no dejará pasar por alto. ¿Cómo te atreviste a ofender o a desautorizar la palabra del *todopoderoso*?
- **Acércate al descalificador:** no seas su amigo, simplemente acércate, para que no te hiera. Sé sutil: pequeños gestos y conductas logran grandes cambios; tal vez te suene medio loco, pero es una buena forma de empezar.
- **Míralo y sonríe:** este es un método más que sencillo para que tomes el control de la situación; suponte que el descalificador está frente a un grupo de cinco o seis personas y lo primero que hace es ponerse a discutir contigo con el único objetivo de demostrar quién tiene el poder. En este caso, lo que debes hacer es mirarlo con "cara de nada", sonreírle y darle a entender que lo has escuchado, para así revertir lo más rápido posible la situación de tensión. Sé que es difícil, pero se puede.

La conclusión final es "no caigas su juego", no cedas a sus golpes bajos.

“Los libros tienen los mismos enemigos que el hombre: el fuego, la humedad, las bestias y el tiempo y también el mismo contenido.”

Comienza por priorizar tu vida, cuida tus emociones, deshazte de toda la gente tóxica que por años estuvo cerca tuyo y sigue tu camino. Si cuando eras chico te desvalorizaron, te manipularon, te ofendieron, perdona a todos, sé libre de cada una de las palabras y de las insinuaciones que asumiste como ciertas, y serás libre de todos los que te ofendieron. Aprende a ser independiente, a ser el constructor de tu propio destino.

El pasado es sólo eso: pasado. Por delante están los mejores años por vivir. Si eres capaz de dejar el pasado atrás, de superarte, de recuperar tu estima, de darle valor a tu vida y a tus sueños, podrás sentarte a la mesa y comer el postre tranquilo.

CAPÍTULO 4

El agresivo verbal

¡Vamos, estúpido! ¡muévete!

UN AUTOMOVILISTA A OTRO

1. Despertando el monstruo que todos tenemos dentro

Los agresivos son personas difíciles, complicadas, seres que minuto a minuto obstaculizan nuestra existencia, que pareciera encuentran placer en hacernos difícil la convivencia o nuestro trabajo.

Sus contestaciones filosas y agudas nos sorprenden, nos dejan mudos, "sin palabras." Establecer una comunicación con este tipo de gente nos deparará tener que controlar nuestros más bajos instintos.

"Las palabras son como las abejas: tienen miel y aguijón."

Estoy totalmente seguro de que al leer estas líneas algún nombre ya tendrás en mente: un jefe, un padre, un familiar, un amigo, una pareja.

Los agresivos son seres cuya violencia verbal fluye a través de sus poros, produciendo un desgaste impresionante a quien debe tratar con ellos.

¿Cuánta energía extra consumimos al detenernos a pensar cuestiones tales como: "¿Cómo se levantará hoy?, ¿tendremos un día de paz o de guerra?, ¿estará de buen ánimo o nos arruinará el día?"

Y así es como muchas veces vivimos dependiendo de las emociones ajenas, sujetando nuestro bienestar al humor y al trato que los otros quieran darnos. Protagonizamos

continuos intercambios verbales que nos llevan a pensar qué es lo que debemos decir y cómo y qué debemos hacer y qué no, para evitar despertar al "monstruo" que esta violencia del otro guarda dentro de sí misma.

Las personas que sufren de incontinencia verbal tienen dentro de su vocabulario una palabra a la que aman y es "no". Digas lo que digas, por más que pongas una *idea de oro*, esta persona te dirá "no".

Lo peor es que cuando esto sucede, sin darnos cuenta, terminamos preguntándonos qué habremos hecho mal o qué hubiera pasado si hubiésemos actuado de tal o cual forma, en vez de ser la persona violenta quien si replantea la forma de vincularse con los otros.

Características del violento verbal:

- El agresivo verbal es mordaz, intimidante, ofensivo: sin importar cuál sea el tema sobre el que se esté expresando, su objetivo será despertar el miedo y la intimidación de los otros, asegurándose así poder y autoridad, dominio o facultad que no sabe transmitir de otra forma. Su propia inseguridad es la que le impide establecer vínculos sanos y relaciones interpersonales prósperas.
- Es sarcástico e iracundo: despliega la artillería más pesada que tiene en su discurso y, cuando lo hace, tú piensas: "¿Todo ésto estaba dentro de este hombre o de esta mujer?" Su boca es manantial pero no de aguas cálidas y mansas, sino de agresión y acoso verbal, capaz de revertir en un segundo la paz y la tranquilidad en la que estabas, para meterte en medio de un campo de batalla.

Ejercerá su poder a partir de:

- Los gritos
- La incontinencia verbal
- Los malos tratos
- La desvalorización continua de sus semejantes

El agresivo verbal tendrá como objetivo hacerte sentir *poca cosa*, incapaz, débil e inseguro. Su fin es que creas que él sabe todo y que, además de saber más, tiene la capacidad y la autoridad para llevar a cabo lo que se proponga. Lo más probable es que personas como tú, en un intento desmedido por mantener la calma y no perder el control, dado que no te gustan los enfrentamientos, cedan, para evitar más confrontaciones haciéndose cargo de cada palabra y de cada hecho aunque no les competa.

Los monólogos internos que en reiteradas oportunidades repiten aquellos que son receptores de esta violencia verbal son del tipo: "¿Qué hice para que él o ella me tratara así?"

La respuesta es:

Tú no hiciste nada. Hagas o no hagas, el violento verbal siempre encontrará motivos para discutir y establecer conflictos.

Lo que sí es importante, en medio de tantas preguntas, es que puedas darte cuenta de que este bombardeo verbal no puede ni debe dañar, ni debilitar, tu estima, ni alterar tu propósito.

El objetivo de este capítulo es que puedas encontrar las herramientas para ser libre de la violencia verbal, del maltrato y de la manipulación que cada una de las palabras pueden ejercer sobre tu identidad y tus emociones.

"Las palabras que no van seguidas de los hechos no sirven para nada."
Demóstenes

2. De qué hablamos cuando hablamos de violencia verbal

Distingamos, para comenzar, los rasgos específicos de un "violento verbal":

- Iracundo
- Agresivo
- Manipulador
- Ambivalente

- Inestable
- Sarcástico

Todo lo que te diga, hasta una adulación, la hará en tono irónico. Si le preguntas qué le pareció el trabajo que

"Las palabras son como las monedas, que una vale por muchas como muchas no valen por una."

Francisco de Quevedo y Villegas

hiciste, es probable que te responda: "Está bien, pero daba para mucho más; hubieras puesto esto, aquello, etc., etc., etc."

Si está buscando algo en su casa y no lo encuentra, no preguntará dónde está lo que le falta, sino que dirá: "¿Quién guardó mis notas?, ¡son todos unos inútiles! ¡les tengo prohibido que me toquen mis papeles!"

Por norma, emite mensajes confusos y conversaciones difíciles de sostener. Un día te ama y al otro instante te odia. En un determinado momento podrá decirte que eres la mejor persona y la única con quien puede contar, y al segundo tratarte de inservible e incapaz. Y así es como frente a esta dualidad, el manipulador te desestabiliza y te hace dudar acerca de tus emociones hacia él, haciéndote perder el control de la situación: un día lo amas y al otro no lo entiendes.

Entretanto, olvidas cuáles son los objetivos y las metas hacia las cuales estás enfocado, y te concentras en la persona violenta: en lo único que piensas es en cómo hablarle, en cómo presentarte ante ella; tal vez hasta prepares con anticipación el discurso que le darás, elucubrando las posibles respuestas pero ¡atención! Si lo haces, perderás de vista lo importante: el trabajo a hacer.

Desde este lugar, desenfocada tu visión, tu meta se transforma en qué hacer y qué no para no despertar su ira. Buscarás las mil y una formas posibles de poder caerle en gracia, intentando ser aceptado, sin saber que hagas lo que hagas su conducta será cambiante e irritable.

Es muy difícil, en medio de un ámbito de violencia verbal permanente, lograr una comunicación y vínculos sanos. En estas situaciones, cada uno intenta

resguardarse a sí mismo, no sabiendo en quién se puede confiar; quienes padecen estas circunstancias sólo se concentran en deducir qué es lo que se debe decir y qué es lo que se debe callar.

- El objetivo del "violento verbal" siempre será confundirnos, hacer pasar lo normal por anormal y viceversa.
- Tratará por todos los medios de intimidar tu accionar y coartar tus expresiones.

Él conoce muy bien el impacto de sus manipulaciones y registra a la perfección el efecto de sus gritos. Sabe que con su violencia logrará intimidarte, despertando ese miedo que te hace querer encerrarte en ti mismo. Desde esa posición, todo lo que piensas no podrá ser verbalizado, y tus emociones, junto con tus palabras, quedarán arraigadas dentro de tu boca y suspendidas en tus sentimientos.

Por un instante, imagínate a ti mismo como la víctima de esta agresión:

Suponte que estás editando una nota para un programa de televisión que necesita salir al aire en una hora, y que, de repente, tu jefe, desde la redacción, comienza a gritar: "¡Pero cómo que aún estás editando estas imágenes, eres un inútil, en qué estás pensando! No sé quien te contrató, si fuera por mí ya estarías despedido. Eres totalmente incompetente para esta tarea. A ti y a tus compañeros todo les da lo mismo, son unos ineptos."

En medio de un clima así, de agresión y maltrato, es común estar a la defensiva o responder también con violencia. Lo peor es que la agresión verbal no sólo nos hace sentir incómodos, sino que logra su objetivo: desenfocarnos de la meta, y así es como nos preocupamos más por el tono de voz con el que se nos habla que por el trabajo a hacer que está por delante.

Todo éste es tiempo perdido tratando de buscar una justificación o una interpretación para la agresión o el maltrato. Si por un instante dejásemos de lado nuestro vano intento por tratar de entender el origen de este

trato, podríamos entonces enfocarnos en lo que sí nos compete: cómo nos vamos a relacionar con esta persona.

Claves para tratar con un violento verbal

- Ten en cuenta que la persona violenta siempre estará a la defensiva de cualquier gesto o palabra que te atrevas a responderle
- Recuerda que la persona violenta sabe que no es querida ni aceptada; es por ello que tratará de demostrar su enojo y su resentimiento llamando tu atención con ira, maltrato y violencia verbal e incluso física.
- Mantente alerta: el violento verbal intentará por todos los medios hacerte parte de la discusión; usará cientos y una estrategias para desbordar tu nivel de paciencia. El iracundo esperará "ira" como respuesta.
- No te sorprendas: la mayoría de los violentos verbales tendrán su visión personal de los hechos y, ante cualquier cuestionamiento por tu parte, te dirán: "A mí nadie me dice lo que tengo que hacer, yo tengo mi visión."

Ambivalentes y cambiantes en todas sus relaciones, pueden ser tus amigos mientras le sirvas para su objetivo, pero en cuanto te animes a decirles que "no" a algo, se irán o tratarán de boicotear todo aquello que en un momento aceptaron y aplaudieron.

Evitar el choque y el conflicto debe ser nuestra meta,

**"Cuando dejamos morir el bosque,
las palabras pierden el sentido."
Günter Grass**

así como lograr que el agresivo quede libre de su ira y pueda así discernir su dificultad, sus conductas, los conflictos que los originan y entonces resolverlos.

Con una persona violenta siempre es prudente ser razonable y pensar antes de emitir algún vocablo. De esta forma, podremos lograr que el violento confíe en nosotros y deje de sentir que somos su enemigo, convirtiéndonos en su aliado.

Pensemos que a muchas de estas personas no las hemos elegido para crear vínculos interpersonales,

amorosos ni amistosos, sino que sólo necesitamos compartir con ellas un espacio laboral o algún encuentro casual si se trata de un integrante de nuestra familia. Por eso nuestro objetivo es poder relacionarnos de la mejor forma posible, de manera que no nos afecte su trato y podamos optimizar así el trabajo o el tiempo en el que tenemos que estar juntos.

Recordemos alguna de las palabras que nos vendrán muy bien al tener que tratar con una persona violenta:

- Hola
- Gracias
- Por favor
- Vamos por más
- Todo lo que hagas te saldrá bien
- Tú puedes
- Eres capaz
- Dale para adelante
- Confío en ti
- Sé que puedes hacerlo

Frases cortas o simples y palabras breves nos permitirán optimizar el trabajo a realizar de una manera inimaginable, además de crear un clima y un ambiente favorables para la tarea o la relación que estamos estrechando.

3. Estrategias del violento verbal

La persona violenta siempre te hará sentir que eres parte de la guerra que él ha comenzado, y, por sobre todas las cosas, hará lo posible para llevarte a su campo de batalla.

Sabe qué decirte, cómo y cuándo, conoce muy bien tu *talón de Aquiles*. De una u otra forma, su intención es salirse con la suya, inspirarte temor, desarticularte y obtener lo que él quiere por sobre todas las cosas.

"Las primeras palabras que la nodriza del hijo de un rey debe enseñarle son: yo perdono."
William Shakespeare

Sus métodos:

- **Una de sus estrategias es tener a flor de piel una sola palabra: "no".**

A todo dirá que "no", logrando así mostrar su peor cara, intimidando y estableciendo a través de este simple monosílabo el control. Es el tipo de persona a la que le preguntas:

- ¿Te puedo ayudar?" y responde "no"
- ¿Necesitas algo? y su respuesta es "no"
- ¿Te gustó como quedó el trabajo? y otra vez dirá "no"

Todo es un "no"; su primera palabra es "no", lo cual lo convierte en una persona incompetente e incapaz de establecer vínculos interpersonales. Sin darse cuenta, la persona negativa y violenta se va encerrando en un círculo que él mismo crea, espacio en el cual nadie quiere entrar ni participar. Lo peor es que esta misma situación termina haciendo que el violento verbal se sienta solo y rechazado, con lo cual el circuito vuelve a comenzar y su ira aumenta cada vez más.

Las personas negativas tienen como finalidad desmoralizar y paralizar cualquier proyecto o idea que pueda surgir, por eso, cuando estés frente a ellas, aléjate lo más rápido que puedas.

- **El tono de voz**

Otra de las formas que tienen de demarcar su territorialidad es usar un tono de voz que intimide y frene cualquier respuesta contraria a la que está esperando.

El tono de voz, su gesticulación y la postura corporal que utiliza constituyen una demostración clara de lo que está esperando de nosotros y de lo que desea que entendamos. Lo que no sabe es que ese permanente tono de voz genera en los otros un constante rechazo y falta de interés hacia todo lo que venga de su parte. Nadie puede querer satisfacer ni

agradar a una persona cuyo objetivo es intimidar. Los seres humanos disponemos del instinto de preservación, que es el que nos dice que debemos alejarnos rápidamente de este estilo de personas.

¿Quién querrá elegir libremente trabajar o establecer un vínculo con el que nos ofende, nos manipula, nos degrada, nos menosprecia o nos subestima?

En cambio con aquellos que nos proporcionan seguridad, estímulo y energía, la colaboración es mucho más fácil, y el acuerdo y la cooperación mutua, más sencillos de alcanzar.

El violento verbal elegirá con anterioridad y cautela el tono de voz que usará para cada una de sus palabras. Él conoce muy bien lo que necesita recibir de ti: respeto, sumisión, y miedo.

¿Cuántas cosas podemos querer insinuar o decir con un determinado tono de voz? Los seres humanos somos capaces de producir, con una misma palabra, diferentes significados: podemos decir "hijita" con la finalidad de demostrar todo el amor que sentimos y podemos decir "hi- ji-ta" demostrando que ya la paciencia está llegando al límite.

¿Cuántas discusiones o malos entendidos se hubieran evitado si lo mismo que dijimos en algún momento de mala manera lo hubiésemos dicho en un tono más conciliador? Por cierto, muchas rupturas y relaciones interpersonales podría haber sido óptimas si hubiésemos elegido en su momento el tono de voz conveniente.

El modo de hablar denunciará si el comunicador quiere llegar a un acuerdo o si, desde el comienzo de la conversación, intenta comenzar un debate o una guerra.

La ironía y el sarcasmo son ingredientes fundamentales que acompañarán al tono de voz que elegiremos si pretendemos iniciar una larga tiranía. Si optamos por esto, lo que conseguiremos es que el receptor se enfoque en el tono y en el modo en que le transmitimos el mensaje, obviando así el contenido

central de la conversación. Ten en cuenta que efusividad, energía, entusiasmo, ira, enojo, contienda, bronca, odio, amor son emociones que podemos no sólo sentir, sino también verbalizar.

Es por eso que cuando somos capaces de transmitir el mensaje verbal quitándole la carga emocional que tiene y enfocándonos sólo en el resultado que queremos obtener, podemos establecer vínculos y conversaciones claras y sanas.

Nuestro tono de voz es un disparador de emociones y, como tal, de respuestas.

En las comunicaciones que establezcamos lo central es poder tener en claro aquello que queremos transmitir y lo que buscamos lograr, para que, de acuerdo a ello,elijamos el tono de voz más conveniente. ¿Qué es lo que quiero obtener con estas palabras que voy a emitir? ¿Cuáles son las respuestas que estoy esperando?

De acuerdo a ellas el receptor podrá entender y decodificar la clase de mensaje que está recibiendo: si es prioritario o no, si lo acepta o no y si se trata de un mensaje que le transmite fuerza y energía o que, por el contrario, sólo busca la confrontación.

Teniendo en cuenta esta información, tus conductas se volverán más precisas, tratando de hacer todo de la mejor forma posible para alcanzar así el aprecio y la aceptación del otro.

- **La postura física y los gestos**

El violento verbal no sólo manifestará su agresión y su ironía a través de su voz y de sus palabras, sino a partir de su postura física y sus gesticulaciones. Todo su cuerpo estará al servicio de su torbellino verbal. Del mismo modo, observará meticulosamente los gestos y las expresiones de sus interlocutores para aumentar o disminuir su violencia de acuerdo a cómo él evalúa la respuesta que está recibiendo.

Para evitar la confrontación, cuando estés frente a un violento verbal, puedes utilizar la táctica de expresarle que compartes lo que está diciendo, aunque no estés de acuerdo en absoluto con sus declaraciones. También podrás retroceder o volver atrás unos segundos en la conversación y darle a entender con palabras más sutiles lo que él mismo te quiso decir, para que sienta que estás entendiendo su pedido y su discurso. De esta forma, le harás comprender que con un tono de voz suave la comunicación también es posible y que el mensaje puede ser recibido sin violencia.

Por ejemplo, puedes volver unos instantes atrás y decirle frases como:

- "Lo que me estás diciendo es que ... "
- "Entonces, lo que necesitas de mí es que ..."

De esta forma, la persona sabrá que su mensaje fue recibido y que tu intención es satisfacer su demanda. Si tus gestos y tus expresiones denotan interés en su pedido, su ira será reducida; de lo contrario, si decides contraatacar, podrá desatarse una guerra.

La persona violenta querrá por todos los medios demostrar quién es el que tiene el poder y el control de la situación, y ese, por cierto, no puedes ser tú. Sin embargo, si aprendes a tratar con gente difícil y complicada, te aseguro que el que tendrá el control y el dominio de la situación serás tú. Cuando lo logres, el agresor verbal estará en condiciones de razonar tu pedido, y te encontrarás mucho más cerca de poder acordar con él. Si permites que el violento se descargue verbalmente sin interferir en su discurso para a posteriori brindar tus sugerencias, serás capaz de reanudar la conversación en un tono de voz y desde una postura mucho más apacible.

Nuestras expresiones gestuales son una forma de comunicación sumamente importante y relevante en los resultados de la comunicación que obtendremos con estas personas; de ellas dependerá

una mayor ira o una mejora en el desarrollo del vínculo interpersonal.

Recuerda que si comienzas la charla con agresión, la respuesta inminente de un ser emocional será también agresiva; en cambio, si te detienes a pensar la mejor forma de tratar con esta persona, es mucho más factible que puedas llegar a un acuerdo sin que nadie salga lastimado.

En resumen: antes de hablar tengamos tacto y elijamos la clase de emisores que seremos.

4. Estima a prueba de balas

Ofensas, insultos y agresiones nos bombardean a diario. Hay diálogos que desde que comienzan nos indican que estaremos a punto de atravesar una nueva situación de stress. Sin embargo, si somos inteligentes y astutos podremos mantenerlos en su territorio.

“La discreción en las palabras vale más que la elocuencia.”

Francis Bacon, barón de Verulam

Veamos ahora algunas de las posibles respuestas que podemos darle a la agresión verbal, tomando la actitud correcta. Ten en cuenta que una respuesta hábil podrá desarticular al agresor, obligándolo a retroceder en sus ofensas.

En primer lugar, cuando te agredan, contesta algo incoherente y no des valor a la agresión.

Ejemplo 1:

Si el agresor te dice: “Pero qué mal que estás vestido”, respóndele: “Ya lo decía mi abuela, tanto va el cántaro a la fuerte que al fin se rompe”. Y si te pregunta: “¿Qué quieres decir?” Respóndele: “Ya lo vas a entender, piénsalo”.

Ejemplo 2:

- Él: ¡Qué distraído que es usted!”
- Tú: “Más vale pájaro en mano que cien volando”
- Él: “¿Y eso qué tiene que ver?”
- Tú: “Piénselo”
- Él: “¡Qué cara horrible!”
- Tú: “Una golondrina no hace verano”

Ejemplo 3:

- Él: "Estoy harto de tus inaptitudes"
- Tú: "Agua que no has de beber, déjala correr, lo decía mi papá"

Ejemplo 4:

- Él: "¿Dónde tienes la cabeza últimamente?"
- Tú: "Y es como dice el refrán: al que madruga Dios lo ayuda".

No permitas que nadie ni nada te ofenda. El violento verbal debe saber que tú te respetas, y que bajo ninguna circunstancia permitirás ni el abuso ni el maltrato. No pierdas la calma:

- Si te ofendes, te desenfocas del objetivo
- Si te concentras en las emociones y en los demás, perderás de vista tu meta. Tu vista no debe apartarse de tu sueño

El fin del violento verbal es entrar en tu círculo afectivo, porque sabe que si lo logra tendrá autoridad para dirigir tu mente y tus emociones. Por todos los medios tratará de robarte la paz, de llenarte de dudas y de conflictos. Él es feliz cuando logra que compres sus mentiras, sus chimentos, su cizaña; cuando llegas a este punto él sabe que ya estás en sus manos:

- Cuando logró que te llenes de broncas y de enojos es porque logró penetrar en tu círculo íntimo
- Cuando te sientes mal por lo que te dijo y sigues guardando rencor, recordando cada detalle, es porque cediste a su manipulación
- Cuando estás atento a lo que él tiene para decir antes de poder elegir por ti mismo lo que vas a hacer, él logró su objetivo

Muchas veces esta intención no es obvia sino que se realiza a través de la manipulación; lo importante es que una vez que descubres su accionar, le pongas límites. Nosotros somos quienes debemos definir nuestra posición: qué es lo que permitiremos y qué no.

*"La consecuencia menos óptima de nuestras reacciones ante los individuos que son leones tal vez deriva de la suposición de que éstos son indomables, bien sea por su título, su categoría, su personalidad o incluso por el séquito del que siempre ven rodeados, al parecer, para protegerlos."*¹

Comencemos a domar a las fieras: *"La ventaja del domador consiste en que éste tiene la inteligencia para estudiar a los leones individualmente."*²

- En primer lugar sé indiferente, haz como si el otro no existiese; de esa forma él no tendrá lugar para entrometerse en tu vida. La indiferencia te permitirá levantar un muro

"Frente al ataque del león, la mejor ofensiva consiste en esquivarlo."

Pat Anthony

contra el cual ni el miedo ni el enojo lograrán convertirse en ese *estreptococo emocional* que se instala para quedarse a vivir y dirigir tus emociones.

- Date tiempo. No tomes decisiones bajo presión ni lleno de enojo, tristeza, bronca o ira. Todas las emociones son pasajeras. Piensa y luego actúa.
- Controla las acciones para crear nuevas emociones. En muchas ocasiones, las emociones se tornan incontrolables pero con esfuerzo podemos accionar voluntad y dominio propio, elementos necesarios para generar sensaciones nuevas y positivas.

Ahora bien, si la demanda que se te realiza es cierta y justificada, no siéndolo ni la agresión ni la ira, sería bueno que:

- Admitas tu equivocación
- Manifiestes, brevemente, qué fue lo que aprendiste de la experiencia

1. El arte de domar leones, p. 33

2. FRANK C. BOSTOCK, The Training of Wild Animals, The Century Co.

- Digas qué es lo que harás de modo diferente en el futuro para impedir que una situación tan desagradable vuelva a suceder ³

No perdamos el control de la situación: con serenidad y en paz se toman las mejores decisiones. Cuanto mayor sea la claridad con la que podamos enfocarnos, mayores serán los beneficios a lograr.

5. Violencia cotidiana

Todos pasamos por esos días malos en los que nos preguntamos: “¿Para qué me habré levantado?” Desde que comienzas tu jornada todo puede ocurrir: sales a la calle, paras al colectivo y el chofer te grita que te apures cuando es él quien se detuvo a dos metros de la parada; llegas a tu oficina y tu jefe, de mala manera, te da el listado de todo lo que debes hacer en el día; un compañero de trabajo te empuja y te dice que te corras de mala forma, y esto es nada más el principio: pura violencia, como si el maltrato y las malas contestaciones cotidianas fueran comunes y debiésemos acostumbrarnos a ellas.

Socialmente, expresar la ira es algo permitido para los hombres; sin embargo no lo es tanto para las mujeres, a quienes se les enseña a no perder la calma y los buenos modales. Como decíamos esto no es así con los hombres, a quienes se los estimula para que manifiesten su enojo. Es más, pareciera que se es *más macho* si se es más violento o iracundo; por el contrario, los pacíficos o tranquilos muchas veces son tildados de *amanerados o femeninos*.

Sin embargo, ninguno de estos mandatos culturales tienen real asidero: hombres y mujeres podamos expresar lo que nos enoja o disentir en aquello con lo que no estamos de acuerdo; el tema es encontrar la forma correcta para dar a conocer nuestras opiniones y emociones.

El sentirnos imposibilitados de no poder responder correctamente a la violencia que el otro ejerce sobre

3. Cómo tratar a la gente que no puede soportar, p. 109.

nuestras vidas nos llena de frustración, angustia y hasta muchas veces de resentimiento. Sin darnos cuenta, la violencia verbal recibida, paulatinamente nos lastima y nos descalifica, colocándonos en un lugar de letargo y adormecimiento donde nada pasa.

Piensa en alguna situación de enojo que hayas vivido: ¿no dijiste alguna vez? "¡mejor no le contesto!" y acumulaste más bronca? En ese caso, seguramente preferiste dejar pasar las cosas, a expresar la ira y el enojo. Tal vez escondiste ese dolor y esa ira, tratando de no ocasionar más problemas, más crisis, cediéndole así más poder al agresor de turno.

Por lo general, los no violentos toleramos, soportamos, aguantamos y no expresamos ni nos deshacemos de esa violencia verbal que a diario recibimos.

Aldo Huxley decía: *"Los hechos no dejan de existir por el simple hecho de ignorarlos."*

Tú no puedes vivir la vida aceptando la violencia que otros ejercen sobre tu existencia: necesitas aprender a liderar tu propio destino y a poner límite a la agresión verbal que recibes a diario.

Poder poner límites a la ira y a la violencia verbal es salud.

Encontrar el momento y el lugar correcto donde poder hablar acerca de lo que nos sucede es saludable.

Necesitamos aprender a descargar nuestra ira en sanas condiciones. La violencia verbal debilita nuestro interior y nos hace sentir no aptos para alcanzar todo aquello que queremos lograr. Tal vez te preguntes: "¿A partir de cuándo dejé que esto me pasara?" Lo más probable es que la desvalorización haya comenzado con severas críticas de aquellos a quien nosotros mismos le dimos el poder de lastimarnos.

Identifica cada palabra que te molesta y te lastima y no te permitas recibirla más.

Enfrentar el camino más largo a veces es más cansador y requiere de mayor perseverancia, pero seguramente te llevará al éxito.

Necesitas enfrentar lo que te perjudica, no esperes que lo haga el otro. Tu objetivo es liquidar esa violencia que los demás ejercen o ejercieron sobre ti, evitar dañar tu estima y tu identidad. Al violento le sirve ser como es, le trae beneficios, pero ¿a ti?

Claro que no te trae beneficios, sino menosprecio y desvalorización.

- ¿Por qué no podemos contestarle a ese jefe malhumorado?
- ¿Por qué no podemos poner límite al maltrato emocional y a la manipulación verbal?

El problema siempre es interno, no externo y nos urge resolverlo desde adentro, sin esperar que sea el otro el que cambie. Tu mejoría no depende de los exámenes de conciencia ajenos; hay un momento en que es necesario responder. La meta es aprender a expresar la ira.

Necesitamos diferenciar cuándo nos callamos por sabiduría y cuándo lo hacemos por temor a expresar lo que sentimos.

Reconoce toda palabra que te lastima y recházala; aprende a aceptar todo lo que te promueve y te estimula, a concretar tus sueños y tus objetivos.

Hermann Hesse, decía: *"Yo soy un hombre que sabe. He sido un hombre que busca, y aún lo soy, pero ya no busco en las estrellas ni en los libros: empiezo a escuchar las enseñanzas que mi sangre murmura en mi interior"*

Poner un freno a la violencia verbal mejora y sana nuestra estima, nos habilita a elegir correctamente y a estar en paz con nosotros mismos.

6. Saliendo del maltrato y la violencia verbal

En reiteradas oportunidades las personas violentas despiertan nuestros peores instintos: cuando entran en acción, nuestra paciencia llega a un límite, mientras nuestro pensamiento reiterativo apunta sin éxito a poder entender

el porqué de su agresión, de su manipulación y de su confrontación permanente. Nos preguntamos sin cesar: "¿Por qué no podemos vivir en paz?"

Siento decirte que el violento verbal sólo podrá cambiar su actitud si él mismo decide hacerlo, por lo cual es importante que tú, que ya te diste cuenta de que la situación está en el límite, puedas ser libre de esa violencia y de todo vínculo interpersonal que te resta y no suma nada a tu vida.

Frente a los ataques verbales, las personas solemos reaccionar de varias maneras:

- Devolvemos el ataque
- Damos una explicación a cada una de las manipulaciones
- Permanecemos inertes y hacemos de cuenta que nada está pasando y nada nos ofende
- Dejamos en claro que vamos a defendernos de todos los dichos y acusaciones
- Vamos directamente a la cuestión sin recordar ni sacar "viejos trapitos" al sol
- Nos mantenemos firmes en nuestras convicciones, sin salirnos de nuestro objetivo
- Tomamos aire, llenamos los pulmones, contamos 1-2-3 y entonces respondemos
- Contestamos pero sin llenarnos de la misma bronca e ironía que el agresor
- Simplemente preguntamos:
 - ¿Deseas algo más?
 - ¿Lo que usted me está pidiendo es que le entregue este trabajo en 30 minutos?
 - Ok, lo que usted me está queriendo decir es que no está este plan como usted lo esperaba, ¿me podría decir cuál es el formato que desea?

Los escritores Rick Kirschner y Rick Brinkman en su libro "Cómo tratar con gente a la que no puede soportar" sugieren este breve pero eficaz plan de acción:

1. Vigile su tono de voz
2. Manifieste su intención positiva
3. Interrumpa las interrupciones con tacto
4. Cuente su verdad
5. Esté dispuesto a escuchar

Estando tú en control de las circunstancias, el violento deberá detener su artillería y poner fin al ataque. En esta instancia, sabrá que fue descubierto. Unirte a su agresión es errar en el blanco: lo peor que puedes hacer es devolver violencia contra violencia. Al no encontrar un receptor que le retribuya con su misma moneda, el emisor quedará desequilibrado, y con esa actitud lo llevarás a pensar y a que pueda darse cuenta de que no entras en su juego, con lo cual estará obligado a encontrar otra forma de comunicarse contigo.

Todos necesitamos ser escuchados, atendidos, ser tenidos en cuenta, aún esa misma persona que pareciera que no necesita a nadie más que a sí mismo. En medio de la violencia y con una actitud sana e inteligente de parte tuya, el agresivo deberá decidir si prefiere seguir en la soledad emocional en la que la cual ha decidido recluirse, o si, de lo contrario, se abre para establecer diálogos.

7. Ocho principios para salir de la agresión verbal

Si sabes cuál es tu posición, nadie podrá lastimarte y las palabras de los demás serán simplemente eso: "palabras."

1. En el área en la que te agredan emocionalmente, verás mejoras del 100 %: cada vez que te agredan y puedas salir airoso de ese ataque verbal, habrás crecido y te habrás fortalecido cada vez más, y eso significará que nadie más podrá herirte ni desenfocarte de tu objetivo.

2. Los manipuladores te ayudarán a entrar un nivel en el cual nadie más podrá lastimar tu corazón: los manipuladores emocionales no pueden hacernos abortar nuestro futuro, sino anunciar lo que está por llegar. Digan lo que digan, cuando seas libre del maltrato emocional, nadie podrá lastimarte. No basta con decir: "Soy jefe y me tienen que obedecer", un jefe necesita, además de tener esa autoridad que emana del cargo que ocupa, poseer la autoridad que emana de ser un líder competente que sabe llevar a su equipo hacia el logro de metas, objetivos y desafíos. La autoridad adquirida es aquella que consigues cuando permites que tu carácter sea formado. La autoridad adquirida es la que ganas por ti mismo.

3. La agresión indica que el sueño y el éxito se activaron en tu vida: la agresión recibida te permitirá hacer madurar tu carácter, liberarte de las culpas profundas y aprender a rechazar el rechazo. La agresión viene a nuestra vida para hacernos madurar, obtener autoridad de carácter y así entrar a nuevos niveles de relaciones y de poder. El agresor verbal tiene como objetivo hechizarte. Pero no son los brujos los que hacen los hechizos ni los encantamientos, sino que son las palabras las que nos congelan, nos anulan y nos afectan para impedirnos acceder a nuevos niveles de oportunidades y de éxito.

4. Hay que agradecer a los agresores, porque nos enseñan con quien no debemos juntarnos: si alguien te agrade di: "Gracias" y agrega: "Gracias porque de ti no tengo nada que esperar, buscaré mi cosecha en otro." Tus agresores te están ahorrando tiempo y a la vez enseñándote quiénes no son las mejores personas que sumarán valor a tu vida.

5. Los agresores deben recordarte que no hay que agradar a todos: no nos sirve vivir de la imagen y pretender estar bien con todos. Un predicador de California dijo: "¿Hiciste la lista de las personas con las que estás dispuesto a fracasar? Habrá gente que estará en tu lista de fracasos y otra en tu lista de éxitos."

6. La agresión verbal es la indicación de que lo ilimitado está hecho para ti y lleva tu nombre: *"Las palabras de los sabios son clavos puestos correctamente"*, dice Salomón. El agresor verbal querrá tenerte acorralado contra las cuerdas del cuadrilátero.

El agresor querrá encerrarte y delimitarte en estructuras viejas y obsoletas, te preguntará: "¿Eres liberal o conservador? ¿de derecha o de izquierda? ¿abolicionista o racista?" La palabra expansiva duele; cuando un maestro de la palabra te desafía, duele. *"Las palabras son como agujijones y fieles son las heridas del que ama"*, dice también Salomón. Esto significa que una palabra de sabiduría podrá herirte pero servirá para que te expandas, para que recuerdes que siempre hay más.

7. La agresión verbal será un indicativo de quiénes serán los que te acompañarán hasta la meta, a recorrer la milla extra: frente a la manipulación, el maltrato y la violencia verbal sabremos quiénes serán los que nos ayudarán a alcanzar nuestros objetivos y quiénes no lo harán.

Cuando tus sueños y tus proyectos son ilimitados, resulta indispensable identificar a aquellos que te acompañarán en tu camino.

La historia de Gedeón, un guerrero de la antigüedad, cuenta que este hombre debía pelear contra un pueblo poderoso. Hete aquí que cuando hizo el recuento de sus soldados se dio cuenta de que tenía sólo 32000 hombres, y que muchos de éstos no eran aptos para la guerra. Al comunicarle la información a su jefe, éste le dijo: "Despide a los que tienen miedo", a lo que Gedeón respondió: "Señor, ¿por qué?, el ejército enemigo es muy poderoso en número y armamento". Entonces su superior le dijo: "Porque cuando vayas a la guerra te abandonarán". Entonces Gedeón hizo sus averiguaciones y, tras sus acciones, quedaron en su ejército sólo unos miles de soldados. Entonces su jefe le volvió a hablar y le dijo: "Con éstos tampoco podrás ir a la guerra porque la mayoría es cobarde. Diles que tomen agua.

Los que lo hagan como soldados, serán los valientes que irán contigo; los que la beban como perros, deberán volverse a casa." Entonces Gedeón dio la indicación y despidió a los que bebieron como perros. En su ejército quedaron sólo trescientos hombres. A la guerra fue sólo con ellos y ganó.

Esta es una historia acerca de las elecciones generadoras de éxitos y de fracasos.

8. La agresión verbal extenderá tu mente o la limitará según cómo la proceses: el ataque verbal intentará bloquear tu potencial y los sueños que tienes

"La lengua de los sabios es medicina."

por delante. Las palabras de sabiduría, de aliento, de estima, son inspiradoras y te harán entender los sueños y las visiones de forma ilimitada.

La lengua apacible es el árbol de vida, el hombre apacible se alegra con la respuesta de su boca y sus logros son incalculables.

CAPÍTULO 5

El falso

Mi pareja es maravillosa, estamos tan enamorados.

La amo con todo mi corazón.

UN MUJERIEGO A SU GRUPO DE AMIGOS

1. Alquiler de identidades

Actualmente escuchamos hablar de *inteligencia intrapersonal*, o sea, de la inteligencia que nos capacita para poder llevarnos bien con nosotros mismos.

Inteligencia intrapersonal es la capacidad de que disponemos para conocer, entre otras cosas, nuestras limitaciones y actuar sobre ellas. Esto es fundamental, ya que aquello de nosotros que no conocemos puede convertirse en el factor limitante, en la restricción y en la barrera que se levantará delante nuestro, impidiéndonos alcanzar cada objetivo o meta diseñada.

Dicen que los pueblos fallecen por falta de conocimiento; lo mismo sucede con nuestra vida.

Si no sabes quién eres, adónde vas, cuál es el equipaje que llevas contigo, de qué estás formado, qué es lo que te falta y qué es lo que tienes en demasía para alcanzar el éxito, serás tú mismo quien boicotee tu futuro.

El 80% de las restricciones que sentimos son generadas por nosotros mismos. Es por eso que todos los días necesitas preguntarte: "¿Qué es lo que me impide llegar a la meta?, ¿un agente exterior o el desconocimiento del potencial, de las capacidades y habilidades que hay dentro mío? ¿Qué es lo que hoy me está limitando?"

Conocerse es saber que siempre puedes un poco más, que siempre hay nuevas oportunidades y posibilidades. Si aún desconoces cuál es tu factor limitante, la pregunta correcta sería: "¿Qué podré hacer para llegar al éxito y no quedar varado en la mitad del camino?", o "¿Qué será lo que hace que me resigne a que mis sueños y deseos sean sólo ilusiones?"

¿Serán:

- La queja
- Los miedos
- Las excusas
- La pasividad
- La comodidad
- La distracción
- Las inseguridades
- La baja autoestima
- La falta de decisión?

Permíteme decirte que lo que te urge es saber qué es lo que hoy pone freno a tu potencial. Discernir lo que hoy te está deteniendo tiene que convertirse en un objetivo primordial para luego ponerte en marcha hacia la meta. ¡Comienza ahora!

El problema es que no estamos acostumbrados a mirar para adentro; en general solemos desviar nuestras mi-

**"Dios esconde las cosas
poniéndolas cerca de ti."**

Ralph Emerson

radas hacia el afuera, hacia los otros. Podemos encontrar en un segundo las fallas de los demás, pero tomarnos toda la vida para encontrar las nuestras.

Y es de acuerdo a la mirada que hagas de tu interior que el éxito estará más lejos o más cerca de tu vida.

La manera que tengamos de relacionarnos con el afuera y con nosotros mismos acercará a las mejores oportunidades o las alejará. Con tu propio accionar serás tú quien abra o cierre las puertas que estén por delante.

El problema no es el afuera, no es tu pasado, ni el pensar que te hicieron una *hechicería*. Tampoco lo es el país ni el gobierno de turno; el problema está dentro nuestro.

Toma en este momento un lápiz y anota la siguiente pregunta, para luego reflexionar:

¿En qué reacciones de tu carácter tienes que trabajar?
¿Iras, enojos, broncas, fastidios, miedos, culpas ajenas?

Tal vez, como sentiste vergüenza o fastidio por tener estas emociones, en un momento decidiste usar máscaras y mostrar una cara que no era la verdadera. Fue entonces cuando tu verdadero "yo" comenzó a usar máscaras como método de defensa ante los demás.

Y claro, en medio de esa actuación, fuiste llenándote de sentimientos que te lastimaban y que no te permitían hablar, disentir, acordar ni poner en palabras aquello que decidías aceptar o rechazar para tu vida.

Seguramente, muchas veces intentaste cambiar. Probablemente elegiste un modelo y decidiste copiarlo, pensando que si eras como tal o cual persona las cosas también a ti te iban a funcionar. Pero al cabo de un tiempo probablemente te diste cuenta de que esa continua imitación te desgastaba y que al final habías quedado con un peso mayor que cargar.

Llegará un momento en el cual no nos podremos esconder más ni podremos seguir fingiendo vivir una vida que no nos pertenece (si no, nos limitaríamos a ser una burda copia). Es fundamental que entiendas que si no logras romper con las máscaras nunca llegarás a ser quien verdaderamente eres, no podrás parir ese "gen" que está dentro tuyo esperando ser descubierto.

2. Se levanta el telón: ¿ficción o realidad?

¿Quién no ha usado en algún momento de su vida una máscara? Todos tenemos actitudes que representamos para que los demás no nos reconozcan. Hombres y

mujeres nos hemos convertido, con el tiempo, en expertos en el uso de las máscaras. Sabemos bien cuál usar de acuerdo con quien estamos y a la situación que vivamos, pero en medio de ese trajín, que no nos da descanso, nos olvidamos de mejorar quien realmente somos. Las máscaras no hacen excepción de personas, edad, raza o religión.

Hay capacidades, recursos, potenciales que sólo te pertenecen y fueron creados para que tú los pongas en marcha; sin embargo en muchas ocasiones preferimos usar máscaras, simular y no mostrarnos tal cual somos.

Algunas de las máscaras son:

- Máscaras de poder: muchos las tienen sólo para cubrir sus necesidades básicas, pero se esmeran en convencer a los otros de su poder diciendo: "Yo soy amigo de tal" o "Yo soy íntimo del director"
- Máscaras de superioridad: las llevan aquellos que transportan su currículum a todas partes. Necesitan impresionar, demostrar y sobresalir
- Máscaras de víctima: las usan personas que nunca sonríen, que sufren por todos y por todo. Y todo le sucede a ellos, ¡nunca los podrás igualar en fatalidades!

Sin darte cuenta, terminas necesitando cada vez más máscaras para actuar el papel que quieres que otros crean de ti, olvidando que estas máscaras terminan ridiculizando tu vida, aprisionan lentamente tus emociones y te convierten en un ser dependiente de ellas.

Imagínate que un día vas a una fiesta y te pones una máscara. La usa toda la noche, la pasas bien, pero resulta que cuando llegas a tu casa, estás tan, pero tan cansado que te acuestas y te olvidas de sacártela. Resulta que al otro día, cuando te levantas y te miras al espejo ¡te asustas! porque no te reconoces. Lo peor es que cuando te quieres sacar la máscara, el pegamento con el que la fijaste en tu rostro es tan bueno que no la puedes arrancar. Entonces vas al médico y él te dice: "Señor, usted está

condenado a vivir con esa máscara, el pegamento que usó es tan poderoso que nunca más podrá sacársela."

¿Te imaginas yendo al trabajo con esa máscara, mirarte al espejo y verte así? Sería tristísimo?

Sucede que las máscaras terminan adhiriéndose a tu piel y tú necesitas cada vez más de ellas. Pero la realidad es que sólo sirven para convencer a los demás de algo que no eres.

Por eso, cuando tú decidas quitártela y mostrarte ante todos tal cual eres, con tus defectos y virtudes, entonces comenzará tu verdadero cambio. A partir del momento en que decidas no usarlas más, toda la energía que consumiste llevándolas durante tantos años, podrás canalizarla en definir y proponerte alcanzar tu propósito.

Lee detenidamente este cuento de Kalil Gibran:

Había una vez, un hombre que había hecho siete máscaras y las usaba permanentemente. Un día entraron ladrones a su casa y robaron todas ellas. El hombre, desesperado, comenzó a seguir a los ladrones gritando: "¡Ladrones, ladrones, devuelvan mis máscaras, no se las lleven!" Los ladrones corrían, corrían y el hombre los seguía por toda la ciudad.

En un determinado momento, los delincuentes se encontraban trepando por un edificio y cuando este señor que había sido robado levantó su rostro para verlos, por primera vez los rayos del sol dieron en su cara, y, entonces, por primera vez, sintió el calor del sol.

En ese momento, ese hombre que hasta hacía unos instantes lloraba por sus máscaras, comenzó a gritar: "Ladrones, benditos ladrones que me han robado mis máscaras".

Separa tiempo para conocerte y enfócate en tu propósito. No hay meta demasiado alta que con pasión, fe y perseverancia no se pueda alcanzar.

3. Nueva función

Tienes que cancelar tu pasado, aprender del dolor vivido, pero no vivir en él. Sácale provecho a lo que te

sucedió. Sólo tú vas a resolver tus problemas. Sólo tú. Extendiendo tu pasado no podrás entrar en tu futuro.

Puedes buscar ayuda, un consejo, un mentor, pero eres tú quien debe resolver tu problema. No esperes la carroza. Acuérdate de que a las doce suenan las campanas y el carruaje pasa a ser una calabaza, así que mejor: ¡resuelve tú!

Seguramente cuando soluciones tu problema, dirás: "¿Por qué no lo decidí antes?" No esperes que otro te arregle la vida, ponle agallas.

No necesitas buscar nada en ningún aviso clasificado: capacidad, potencial y habilidad ya están en tu mente. Es

"La manera de funcionar de tu mente sin duda te afecta. Pienses que la vida es fácil o pienses que la vida es dura, en ambos casos acabarás por tener razón."

Ernie Zelinsky

aquí mismo y en el ahora que puedes hallarlos, no necesitas hacer ningún viaje para encontrarlos, sólo concentrarte y tomar contacto con tu creatividad. ¿Quién puede decidir sobre tu estado de ánimo?, ¿quién te puede obligar a que seas feliz?

Son decisiones que sólo te compete tomar a ti. Tienes el libre albedrío para elegir lo que aceptas o lo que rechazas que te suceda. Naciste para ser libre, libre para que elegir qué pensar, qué decidir y qué hacer.

Tú decides ser feliz, decides lo que vas a pensar, y sólo tú decidirás también no vivir más bajo máscaras ni aceptar ser seducido por máscaras ajenas.

Por eso cuando dices: "Qué digan lo que quieran, yo decido vivir bajo mis determinaciones y mis elecciones", dejas de ser víctima, vuelves a ser fiel a ti mismo y, desde esa posición, todo lo que hagas te saldrá bien.

Si hoy te preguntaran quién eres, ¿qué responderías?

Destruye todo lo que te limita, antes de que esa limitación te destruya a ti.

"Hasta el pájaro carpintero debe su éxito al hecho de haber utilizado su cabeza."

Sabio anónimo

Y una vez hecho ésto, olvida lo que quedó atrás, extiéndete hacia delante, toma lo que te corresponde, todo aquello que está por venir.

4. Seguridad Interior

La palabra "seguridad" procede del vocablo latino "securus" que significa, "sin preocupación".

Pero en estos tiempos ¿quién puede darte seguridad? ¿un empleo? ¿una cuenta bancaria? ¿un seguro social? ¿empresas que caen, que cierran? ¿corporaciones que desaparecen?

La seguridad nace de saber que sea cual fuere la circunstancia a la que nos enfrentemos, seremos capaces de resolverla.

"No hay ninguna seguridad en esta tierra. Sólo existen oportunidades", dice Douglas Mac Arthur.

En tu creatividad y disposición estará tu seguridad.

Tus circunstancias pueden decirte que estás lleno de problemas, que la bolsa subió o bajó a tu favor, que te "hicieron una cama" en el trabajo, pero será tu estima, nutrida de cada decisión que tomaste cada día al levantarte, la que te llevará al éxito o al fracaso. Personas que anhelan construir pero no se animan, que quieren soñar pero sienten que no están capacitadas, que quieren correr pero sienten sus piernas inmovilizadas deben despertarse. Nunca nadie alcanzó el éxito sin entusiasmo.

Mae West decía: *"Tu verdadera seguridad eres tú mismo. Sabes que puedes lograrlo y eso nunca lo podrán controlar."*

Aquellos que alguna vez hicieron historia o cuyos nombres trascendieron países o naciones, no lo hicieron por empatía o privilegios o gracias a la emoción, sino porque trabajaron eficazmente en el diseño de sus metas y desarrollaron el dominio propio necesario para perseverar hasta el final. No se conformaron con los "casi", "casi lo logro", "casi lo alcanzo", "casi se me da." Ellos se concentraron en su objetivo y nadie pudo desenfocarlos. Fueron creativos y flexibles.

"La habilidad es un oficio y es mejor que una fortuna heredada."
Proverbio Galés

El problema de muchos es que siguen el patrón de vida de muchos otros, pero no saben adónde van a llegar.

Sólo la potencia de tu sueño hará que sientas correr la sangre por tus venas, te hará sentir vivo y dará rumbo a tu vida y a tu discurso.

Lo primero que te sucederá desde el momento en que te capacites para triunfar es que pasarás de ser una persona productiva a ser una persona con estima. Entonces habrá cambios notables en tu vida y en la organización de la misma:

- Lo que no funcionaba, comenzará a funcionar
- No dependerás afectivamente de nadie para llegar al objetivo.
- Comenzarás a declarar públicamente tus sueños y no tendrás vergüenza de ellos
- Hablarás, te pararás y actuarás como si ya fueses un campeón. No importará que estés en el comienzo de la recta, te moverás como si ya tuvieses el premio
- Aplicarás el principio de la asociación, y lo mejor se añadirá y se unirá a tu propósito, y lo que no sirve quedará en el camino
- Serás un "mejorador" y todo lo que pase por tus manos será perfeccionado y exitoso

Estamos en el camino de ser los mejores líderes, políticos, empresarios, maestros, deportistas y analistas que el mundo haya conocido.

"Todas las comodidades de la vida (las que se ven y se tocan) fueron antes una idea invisible, hasta que alguien decidió hacer algo concreto al respecto." E. Zelinsky

Cuando tú eres lo mejor en el lugar en donde te encuentras, estás calificado para pasar a tu próximo nivel, a tu próxima promoción, hasta llegar al punto en el que las puertas se abrirán antes de que las golpees.

5. Dime cómo hablas y te diré quién eres

Nada tiene el mismo poder que la palabra, que aquellos vocablos que en milésimas de segundos pronuncias a diario de manera verborrágica.

El simple hecho de abrir nuestra boca y comenzar a decir una serie de palabras determinará un accionar de solución y concreción para cada uno de nuestros proyectos, metas y objetivos.

Las palabras tienen poder: poder para construir un vallado que proteja tu sueño pero poder también para que lo que soñaste tanto tiempo se destruya con palabras de menosprecio si las aceptas en tu vida.

Cada palabra que sale de tu boca será la puerta por la que atravesarás cuando te enfrentes ante una circunstancia difícil.

Las palabras te traerán beneficio o pérdida, te afianzarán o destruirán tu estima y tu seguridad.

Palabras como:

- No puedo
- No valgo
- No sé
- Soy torpe para esta función

... son palabras que nos decimos a nosotros mismos, que debilitan a diario nuestra seguridad emocional y terminan convirtiéndose en inseguridades que se apegan a nuestras vidas como garrapatas, que anulan todas las capacidades de las que disponemos para disfrutar de la vida. Activando esa inseguridad frenaremos los objetivos que están por delante. Sin darnos cuenta a veces ponemos en marcha esa inseguridad que bloquea todo aquello por lo que hemos luchado tanto tiempo.

Y la inseguridad no sólo interrumpe el acceso a tus metas, sino que te hará prestar oído a voces y a palabras ajenas.

Pero existe una meta, un sueño, un propósito que no puedes abandonar: tu vida. Para ello también dispones de palabras: fe, valor, seguridad, convicción, determinación, potencial, meta, destino, estima, dominio propio; son palabras que desde el momento en que comiences a aplicarlas a tu vida producirán su fruto al ciento por ciento y a una velocidad que hasta ahora desconocías.

Determina palabras de bien, de fe, de ánimo sobre tu vida; crea con palabras lo que estás esperando recibir de tu trabajo, tu futuro, tu empresa, tus hijos.

Mientras hables estarás creando tu porvenir. Lo que digas, será hecho.

Y así es como caminamos y nos desenvolvemos en las diferentes áreas de nuestras vidas, de acuerdo a cómo nos sentimos. Los seres humanos nos vemos tal como hablamos de nosotros mismos y conforme a lo que los otros dicen de nosotros y aceptamos como válido.

CAPÍTULO 6

El psicópata

A mí nadie me dice lo que tengo que hacer

UN HOMBRE A SU MÉDICO

1. ¿Psicópata “yo”?

Prendemos el televisor, vemos las noticias y ¿con qué nos encontramos? Una adolescente asesina a su familia porque no cumplieron con sus deseos, un hombre dispara y mata a sangre fría porque le tocaron la bocina en un peaje, un conductor reacciona brutalmente cuando otro le hace luces para pedirle paso, gente que desperdicia dinero y esfuerzo tratando de demostrar un status social que no tiene.

Siempre hay más y peor: una mujer mata brutalmente a su marido después de una larga relación de torturas, personas abusan de niños por mero placer, se cometen asesinatos masivos, hay gente que destruye y justifica su crimen diciendo “no gustó cómo me miraba” o “hablaba demasiado”. Esta es una larga lista de acciones sin sentido que vemos en el pasar diario, en los noticieros, una enumeración de hechos que lamentablemente podría continuar indefinidamente. La pregunta a hacernos sería: “¿Qué es lo que desata tal crueldad en una persona sin generarle ningún tipo de remordimiento?”

Los psicópatas están en todos lados. Psicópata no es solamente un estafador, un asesino serial, sino que puede ser una persona que está en el trabajo, en la escuela, en la iglesia, en cualquiera de los ámbitos

donde nos movemos. Los psicópatas son expertos en la mentira y en los engaños y tienen como fin traicionar y arruinar tu vida.

Siendo estos rasgos muy generales de la personalidad de un psicópata, seguramente en nuestra cabeza ya debe estar sonando una alarma que nos alerta acerca de cuán peligroso puede llegar a ser tener cerca nuestro a un individuo de estas características.

Es de suma importancia remarcar que estos personajes no son antisociales a simple vista, sino que se caracterizan por su capacidad de adaptarse y alterar su forma rápidamente.

Muchos profesionales los comparan con reptiles, en mayor medida con el camaleón, por su gran capacidad de cambiar de actitud adaptándose a la que le resulte más ventajosa.¹

Veamos ahora un poco más detenidamente cómo se manejan y qué características tienen para poder reconocerlos y una vez que lo hagamos, vivir lo más lejos posibles de todos ellos.

2. Características de una mente psicópata

Para comenzar, tengamos en claro que los psicópatas representan a las personas que no tienen culpa ni angustia, que mienten, engañan, roban y no sienten absolutamente nada por el daño que causan.

El psicópata mostrará una imagen falsa todo el tiempo, tratando de hacer creer que está interesado en lo que en realidad no lo está.

Sus rasgos y sus actitudes más llamativas son algunas de estas:

- Revelan una imagen que en realidad no tienen y que ellos mismos inventan: necesitamos estar

1. VICENTE GARRIDO, "El psicópata", Alzira, Editorial Algar.

atentos con los que cuidan en un grado exacerbado su apariencia. Observemos si su interior coincide con su exterior

- Son personas que no aman a nadie: aprendamos a mirar no lo que dice la gente, sino sus conductas. Las personas que sólo ven dinero por todos lados y la forma en cómo quedarse con él, ¡son psicópatas! Cuando lo único que alguien quiere es poder, estamos frente a un psicópata
- Los otros sólo le servirán al psicópata para alcanzar mejores finanzas, sexo y poder; los psicópatas aparecerán cuando el éxito llegue a tu vida, pobre no le resultas de utilidad. Si lograste algo, esta *persona tóxica* querrá ponerse en contacto contigo para robarte y destruirte
- Siempre se ofenden por todo: ¡cuídate del que se ofende rápidamente! Te manipulará diciéndote: "¡Lo que me dijiste me dolió mucho, no me lo merecía!" El psicópata va a querer manipularte y controlar tu vida
- "Llevan y traen" todo el tiempo: ten cuidado con el que habla mal de otra persona porque mañana hablará mal de ti a otros
- Adoptan máscaras de espiritualidad y religiosidad: un psicópata no sólo vive dentro de su casa sino que trabaja, va al club, practica hobbies, hace lo que hacemos todos y aún más. Muchas veces se esconde detrás de la Iglesia, camina con la Biblia debajo de su brazo pero no sabe dónde empieza ni dónde termina el texto
- Son resentidos y amargados: los psicópatas tienen su visión personal de los hechos. Son intocables y nadie puede decirles ni sugerirles nada; si lo haces te dirán: "A mí nadie me dice lo que tengo que hacer, yo tengo mi visión, mi punto de vista". Pueden ser tus amigos mientras le sirvas para su misión y sus objetivos, pero cuando le digas que "no" a algo que te pide, se irán o se lanzarán contra tu vida. Recuerda: ellos trabajan con su agenda privada para lograr lo que les interesa

El psicópata es un experto en el arte de usar máscaras, manipular, mentir y engañar sin escrúpulos. Debemos recordar también que los psicópatas suelen ser individuos sumamente locuaces: siempre tienen a flor de piel respuestas rápidas, tienden a ser muy convincentes, saben expresarse con encanto y son capaces de “vendernos” cualquier realidad que obviamente los haga quedar bien a ellos.

El sujeto que padece este tipo de patología tiene en todo momento la sensación de que es mejor que los demás, posee un egocentrismo desproporcionado y el sentimiento de que puede hacer cualquier cosa que quiera, cómo y cuando quiera. Su meta permanente es buscar el poder y el control de todos los que están a su alrededor; esa necesidad lo convierte en un ser incapaz de comprender que haya personas que tengan ideas diferentes a las suyas. Y si agregamos a estas conductas el hecho de que el psicópata considera al otro como simple objeto, entenderemos por qué se le hace tan sencillo maltratar, lastimar y abusar de los demás, sintiéndose con pleno derecho a hacerlo con impunidad.

En resumen el psicópata es:

- Sumamente egocéntrico
- Orgullosa: posee una autoestima muy elevada
- Manipulador
- Mentiroso
- Cruel
- Agresivo
- Caprichoso
- Antisocial
- Muy impulsivo
- Ilógico y sin capacidad de autocontrol
- Irresponsable
- Carente de empatía
- Incapaz de sentir pena o arrepentimiento

- Calmo aún en situaciones extremas
- Indiferente a las consecuencias
- Incapaz de detectar el sufrimiento humano
- Alguien que considera que el otro es simplemente un objeto
- Muy observador
- Desvergonzado
- Capaz de adaptarse y cambiar de forma rápidamente
- Por lo general, muy elocuente y convincente
- Atractivo
- Muy superficial
- Frío
- Incapaz de mantener lazos con ninguna persona salvo por interés

3. "Si me engañas una vez, tuya es la culpa; si me engañas dos, es mía" (Anaxágoras, filósofo griego)

Tenemos que prepararnos porque este tipo de gente, como ya vimos, puede estar en todos lados. Lo que necesitamos es conocer las estrategias más comunes que utilizan para manipularnos y convertir nuestras vidas en una pesadilla.

Los primeros pasos del psicópata serán:

- Entrar a tu círculo afectivo: es donde está la gente que te ama y que amas, donde también están tus mentores, aquellos que te ayudan a avanzar. Allí, en ese mismo ambiente, ellos tratarán de estar. Saben que si logran entrar en tu círculo afectivo íntimo podrán entrar a tu mente y destruirte. Por todos los medios tratarán de robarte la paz
- Quedarse a vivir contigo: cuando tu odio, bronca y furia se hayan hecho carne en ti significará que el psicópata ha ganado la pelea:

- Cuando lo que te dijeron influya en tu estado de ánimo, en tus emociones y boicotee tu accionar, cuando pase el tiempo y tú sigas sintiendo rencor, recordando cada batalla, el psicópata habrá cumplido su objetivo
- Cuando comiences a estar atento a todos sus movimientos y te interese por sus opiniones, le estarás dando la bienvenida

El psicópata simplemente actúa. Pero esa impulsividad no es más que una reacción a su necesidad de satisfacción inmediata. El psicópata necesita todo el tiempo experimentar el vértigo en su vida, ya que todo lo que ha vivido le resulta aburrido; su mente y sus emociones le generan un hambre desmedido de vivir cosas nuevas. Y es por eso que es tan usual que los psicópatas terminen siendo los criminales más crueles que la humanidad haya conocido. Esto no significa que todo psicópata es un criminal, sino que si existiera una personalidad criminal, ésta se estaría teñida de los rasgos del psicópata, ya que a nadie más que a él le gusta quebrantar las leyes y accionar mediante la violencia y el engaño.

Pero el psicópata no es sólo el criminal: es el padre de familia, el amigo, el hombre de negocios, el jefe a quien no entendemos, el policía, el artista, el cura, el político, etc. Un individuo de esta calaña puede estar escondido en cualquier lugar de poder, ya que llegar adónde quiere nunca le resulta muy conflictivo gracias a su elocuencia, a su naturaleza encantadora y a su falta de escrúpulos.

4. ¿Cómo hacer para sacarse un psicópata de encima?

Básicamente con indiferencia: no te detengas a interiorizarte de absolutamente nada de lo que hace. Indiferencia es *hacer como que no existe*. ¡Ojo! no significa ignorar, porque al ignorarlo estoy hablando de él y permitiendo que entre en mi círculo afectivo, sólo hay que erradicarlo con indiferencia.

Edgar Allan Poe dijo: *"Cuan-
do deseo averiguar lo bueno o ma-
lo que es alguien, o cuáles son sus
pensamientos en un momento de-
terminado, adapto la expresión de
mi rostro, lo más ajustadamente
posible, de acuerdo con la expre-
sión del suyo, y entonces espero a ver qué pensamientos o
sentimientos surgen en mi mente o mi corazón, para encajar
o corresponder con esa expresión."*²

**"Puedes engañar a todo el mundo
algún tiempo. Puedes engañar a
algunos todo el tiempo. Pero no
puedes engañar a todo el mundo
todo el tiempo."**

Abraham Lincoln

Prestemos mayor atención a las alertas que nos da nuestro propio ser con respecto a las otras personas.

Debemos estar atentos a lo que nos pasa y analizar lo que sucede con nosotros, porque cada vez que un psicópata entre a nuestras vidas será porque le dimos lugar.

La primera impresión que tengas de una persona es sumamente importante; los primeros cinco minutos son primordiales. Sin embargo éste no es el único parámetro en el que debemos apoyarnos. Hay muchas variables que pueden influir en como una persona te cae por primera vez y si no confiaste en ella al instante, simplemente pon límites a la relación, no bajes la guardia pero tampoco la condenes. No gastes energía en ir evaluando a la gente por pasatiempo; lo que sí es sumamente importante y sano es poner límites a las relaciones interpersonales que establecemos.

Para sacar a los que ya entraron y me hicieron daño, tengo que perdonarlos; la bronca está, pero debo perdonarlos igual; saca a la gente tóxica que quedó enlazada a tu círculo de afectos y deja entrar a los mentores que están esperando, a tus *conexiones de oro*, a los que te acercarán a tu propósito. Los psicópatas se arruinan solos, no te preocupes.

Es cierto: alguien saldrá de tu círculo íntimo, pero ¡prepárate! ¡Los mejores están por llegar! No entres en

2. Edgar Allan Poe es citado en Daniel Goleman, Inteligencia Social, México, Editorial Planeta, p. 31

juegos ajenos, sigue con tus estrategias. Haz historia, no le entregues a los psicópatas lo que te pertenece sólo a ti.

No permitas que tu vitalidad sea dañada ni que su accionar te intimide en el vínculo interpersonal que a diario estableces con las personas que te rodean.

Levanta un cerco alrededor de tu intimidad y no permitas que nadie viole tus emociones; escribe un cartel bien grande que diga: "¡Prohibido entrar!"

Aprendamos a alejarnos de todo encuentro social que nos resulte tóxico. Alimentemos nuestros vínculos sociales saludables y cortemos todo tipo de conexión con aquellos que decidieron contaminar y amargarnos el día desde el momento en que nos levantamos.

CAPÍTULO 7

El mediocre

*Vemos sobre la marcha, seguro que es una tontería.
No se preocupe, con un poco de pegamento lo arreglamos.*

RESPUESTA DE UN PLOMERO A UNA MUJER
A LA QUE SE LE INUNDÓ TODA LA CASA.

1. Mejor malo conocido que bueno por conocer: falso

Cada día días te levantas y haces lo urgente, pero no haces lo importante. Cada mañana piensas en lo que tienes que hacer durante la jornada, pero tal vez te olvides de ti, que eres lo más importante.

¿Cuánto tiempo hace que no te preparas un buen desayuno? ¿que no lees un buen libro? ¿que no vas al cine o comes un buen asado? ¿Cuánto hace que no accionas hacia lo que proyectas desde hace tanto tiempo?

Y al otro día, ¿qué haces?: te vuelves a levantar, vuelves a hacer lo urgente y nuevamente tú no quedas incluido en los planes. ¿Dónde quedaron tus sueños, tus metas? ¿cuál es el beneficio de vivir a expensas de las demandas ajenas, de satisfacerlas sin separar tiempo para lo que realmente es importante?

Una de las cosas que hemos perdido, en esa bendita urgencia por cumplir con lo que se nos pide a diario, es el hábito de apartar el tiempo que necesitamos para capacitarnos y mejorar continuamente.

Piensa que si hoy no estás creciendo, estás decreciendo.

Tal vez, cuando te recibiste, estabas lleno de sueños y de proyectos, pero luego te sumergiste en la vorágine diaria y todo aquello que tenías planificado comenzó a borronearse. Entonces te llenaste de miedos y de inseguridades y te paralizaste. Sin darte cuenta, te subiste al tren y seguiste a la manada y hoy corres y vas hacia donde todos van, sin ver que muchos van hacia la nada o simplemente, hacia el lugar donde todo está en calma, pero nada pasa.

Es el paisaje del conformismo, de los eternos letargos e infinitos sueños donde el vacío se hace cada vez más grande y las ilusiones se desvanecen. Es por eso que no tienes respuestas o que siempre alcanzas los mismos resultados.

Paul Meyer decía: *"El noventa por ciento de los que fracasan no han sido derrotados sino que en realidad; ellos han renunciado."*

¿Tienes miedo de arriesgar y perder? No importa, enfréntalo y avanza igual. El temor es parte de nuestra naturaleza. Desde el génesis, el principio de todo, el hombre sintió temor ante lo desconocido. Hasta los que alcanza-

"Más instructivos son los errores de las grandes inteligencias que las verdades de los ingenios mediocres."

Arturo Graf

ron el éxito, en algún momento, también han sentido temor. La diferencia es que esa emoción no los detuvo ni los paralizó.

El temor te agota, te debilita, te habla en negativo y te enferma. El temor dificulta aún más la situación.

Montaigne escribió: *"Lo que más temo es el temor."*

Y es este miedo el que muchas veces nos hace claudicar, abandonar sin presentarle pelea a cada situación. Lo que hay que hacer es decidirse a levantarse de la mediocridad y a avanzar "a pesar de"; en el camino encontrarás las herramientas para volver a empezar cada vez que lo necesites.

El cirujano inglés Lloyd-Jones expresa en su libro "Depresión Espiritual, Sus causas y su cura": *"La mayor*

parte de la infelicidad que sientes en tu vida se debe al hecho de que te estás escuchando a ti mismo, en lugar de hablarte a ti mismo". Necesitamos vernos realmente como somos y no como nos imaginamos ser.

2. No te resignes a ser uno más del montón

Tal vez hoy estés en un puesto que no te interesa, pero que ocupaste porque en su momento no tenías alternativa y necesitabas trabajar sí o sí; quizá cuando quisiste tomar un seminario o empezar una carrera no se dieron las condiciones para que pudieras hacerlo.

Hoy pasaron los años y piensas que ya es tarde, que estás grande, que estás cansado, que no tienes tiempo. Todas son excusas que te limitan a ir por más, por mucho más.

Así es como nos acostumbramos a sobrevivir sin arriesgarnos a pensar en lo nuevo, en lo mejor y en lo excelente que está a nuestro alcance si nos atrevemos a romper con viejos ritos, costumbres y paradigmas obsoletos.

Los seres humanos tendemos a conformarnos y a aferrarnos a lo conocido por miedo a perder lo que ya hemos conseguido.

Einstein citaba: *"El mundo que hemos fabricado como resultado del nivel de pensamiento que hemos utilizado hasta ahora crea problemas que no podemos solucionar con el mismo nivel de pensamiento en el que los creamos."*

Hoy nos enfrentamos a la mejora continua: están al alcance de nuestras manos técnicas, herramientas, seminarios, cursos y especialidades que podrían optimizar y mejorar al ciento por ciento la calidad de los resultados que estamos obteniendo. Todo está a nuestra disposición. Si existen consultorías que podrían efectivizar al máximo nuestro rendimiento, ¿por qué no tomarlas? ¡No desperdicies esta oportunidad!

Carlos Zais cita: *"Los ejecutivos de recursos humanos reciben cada semana docenas de llamadas telefónicas*

de individuos y de compañías que ofrecen un nuevo enfoque. Con tanta sabiduría a nuestra disposición, ¿por qué no estamos más satisfechos y somos más eficaces?"¹

Pero resulta ser que cuando revisamos nuestra historia nos damos cuenta de que nos hemos detenido en un estanque, y de que esa quietud no es la situación propicia para la productividad, la acción y los resultados extraordinarios.

Ubícate en medio de esa revisión correctiva para dejar atrás lo obsoleto, lo que te detiene, y avanza hacia lo que sí te dará nuevos resultados. No fuimos creados para vivir en medio de la insatisfacción y el stress continuo, ni sumidos en la depresión o frustración; todo lo contrario: disponemos de potencial, fuerzas y energía para cuestionar los imposibles y meternos en un mundo en el que, para los que tienen fe, nada es imposible. Refutemos nuestras propias creencias y modifiquemos el contexto en el cual nos movemos. En 1961, John F. Kennedy habló frente al Congreso y dijo: *"Antes de que termine esta década, esta nación debe comprometerse con la meta de poner a un hombre en la luna y lograr que regrese sano y salvo a la tierra."*

"El cambio es una puerta que sólo puede abrirse desde dentro."

Terry Neill

Lo declaró y lo logró, y si él lo hizo, tú también puedes hacerlo. Los cambios podrán suscitarse a partir de que consigas dar un giro de 360 grados, de que rompas con los paradigmas y elimines los imposibles. Decídelo y muévete para alcanzarlo.

3. ¿Para qué más? Así estamos bien

¿En qué estás ocupando la mayor parte de tu tiempo? ¿en lo que realmente es trascendente e importante o en aquellos detalles que te detienen y retrasan tus objetivos? ¿Cuáles son aquellas creencias que hoy todavía te frenan y no te permiten avanzar a tiempo récord?

1. ZAISS, CARL, "Transforme la calidad de sus relaciones con los demás", Editorial Universitaria Areces, p. 45

¿Podrán ser el desánimo, el desengaño, la ausencia de un mentor en tu vida o en tus relaciones, el perfeccionismo, los falsos patrones culturales o la mediocridad en la que muchos viven inmersos?

La mediocridad, la chatura y el letargo son contagiosos, como cualquier otro de los síntomas de los que hemos hablado. Pereza, falta de estímulo, pérdida de sueños y de visión han llevado a muchos a conformarse con una vida monótona, pero claro, sin sobresaltos. Para ellos, lo importante es *llegar a fin de mes*, y eso no está mal, pero tengo que decirte que estás perdiéndote lo inesperado y lo extraordinario que puede alcanzarte.

Te levantas, cumples con la rutina diaria, vas al trabajo o a la universidad, cumples el horario laboral fijado, tomas el subte o el medio de transporte que uses y vuelves a tu casa; si eres mujer, seguramente te ocupas de los niños, y si no, como la mayoría de los hombres, preguntas qué es lo que hay para comer, prendes la televisión, comes... y a dormir. Y así pasan tus días, inmersos en una red vacía donde el estímulo, los sueños, los éxitos y lo trascendental no tienen lugar.

En esa misma rutina y monotonía, nuestras relaciones se terminan o se reducen y con ellas las posibilidades de abrírnos a un mundo lleno de desafíos y de riesgos, pero también de éxitos y beneficios que nos están esperando.

¿Quién no se encontró alguna vez con un compañero en el trabajo que le dijo:

- ¿Para qué te vas a esforzar? ¿por lo que te pagan?

- ¿No conoces el artículo 22? Te corresponden dos días por mudanza, tres por limpieza, dos por fumigación

- ¿No te afiliaste al sindicato? Yo hago paro siempre, no sé si soy de tal o cual gremio, pero yo paro igual

“Los espíritus mediocres condenan generalmente todo aquello que no está a su alcance.”
François Alexandre, duque de la Rochefoucauld-Liancourt

- ¡No te esfuerces más! Total la plata se la llevan ellos
- Tengo a alguien para presentarte, dile a tu mujer que tienes mucho trabajo. ¿Qué te va a pasar por una vez?

O un compañero en la universidad o en la escuela que te dijo:

- ¿Para qué vas a estudiar más, si con 4 te eximes?
- Conozco a alguien que nos puede conseguir el título.
- No te preocupes, yo sé de alguien, que apenas tengamos el título, nos hace entrar

"Se ha hecho una virtud de la moderación para limitar la ambición de los grandes hombres y consolar a los mediocres de su poca suerte y escaso mérito."

Mediocridad, mediocridad, mediocridad. Todo esto hace referencia a relaciones interpersonales con calidad *menos cero*, a mandatos imperativos o explícitos que rigen nuestras con-

ductas y nos hacen errar el blanco.

Vives en el eterno letargo, sin hacerle mal a nadie, sólo a ti mismo.

Nuestra mente *graba* todo lo que se nos dice, pero también todo lo que *no* se nos dice, se llena de vacíos; y así es como vivimos, o mejor dicho "sobrevivimos", con creencias erróneas que asumimos e incorporamos como verdaderas.

Limitarse es una manera de morir, de decrecer, de aplastarse y de sumergirse en una monotonía y en una rutina que no tiene desafíos ni éxito. Unirte a gente mediocre es unirte a gente tóxica, sin darte cuenta de que el aire envenenado entra por tus poros, por la dermis, y te enferma.

Tal vez muchas veces te preguntaste: "¿Por qué algunos alcanzan el éxito y su nombre es reconocido en las naciones y otros pasan desapercibidos aún dentro de sus propios límites?"

"El milagro no es que hagamos un determinado trabajo, sino que estemos contentos de hacerlo" decía Teresa de Calcuta.

Mi respuesta es que mientras unos se conforman con lo que alcanzaron, los "exitosos" se dispusieron a correr la milla extra, a trabajar no para su jefe, sino para su propio aprendizaje, y se perfeccionaron para que, una vez preparados, pudieran ser promovidos a un nuevo nivel de liderazgo y de éxito.

Thomas Watson, el fundador de IBM decía: *"Si quiere usted alcanzar la excelencia, puede lograrlo hoy mismo. A partir de este segundo, no haga ningún trabajo que no sea excelente."*

"Los títulos diferencian a los mediocres, embarazan a los superiores y son desprestigiados por los inferiores."
George Bernard Shaw

4. Relaciones, conexiones, en fin: resultados

¿Con quién estás caminando hoy? ¿con quién estás compartiendo tus almuerzos, tus salidas, tu tiempo? De la calidad de las relaciones que establezcamos dependerá directamente el nivel de éxito que experimentemos.

El escritor Tom Peters nos da la siguiente estadística: *"48 semanas de trabajo al año dan, quitando fiestas, 225 oportunidades para establecer relaciones al mediodía. Sería inteligente por su parte que calculase su porcentaje de éxitos poniendo como denominador 225 (o 450: el desayuno es un mercado en alza). Aunque tenga que tomar un antiácido o acudir más al gimnasio, no desperdicie la oportunidad que representan estas comidas."*²

"Los seres más mediocres pueden ser grandes sólo por lo que destruyen."
André Maurois

Muchos de los esfuerzos y las energías de que disponemos para encarar un proyecto se derrumbarán si nos aliamos a personas inadecuadas o tóxicas. Habrá quienes se propondrán amargarte la vida y estarán quienes te serán tus mentores y te ayudarán a subir un escalón más. ¡No te ates a la mediocridad, no pactes con nadie, sólo con ti mismo!

2. PETERS, TOM, "210 Ideas para ascender y sobresalir. En busca del Boom", Editorial Deusto.

"La vida es muy peligrosa. No por las personas que hacen el mal, sino por las que se sientan a ver lo que pasa."

Albert Einstein

Desafía tus relaciones: ¿quiénes te estuvieron acompañando hasta hoy?

- ¿Avanzaste?
- ¿Te estancaste?

- ¿Qué logros adquiriste?
- ¿Ganaste oportunidades o perdiste beneficios que ya habías adquirido?

El balance: ¿es positivo o negativo?

Por años nos dispusimos a sobrevivir, *nos subimos a la máquina* todos los días y desde allí avanzamos sin discernir la calidad de relaciones que a diario íbamos estableciendo y el efecto que estas mismas producían.

"Sólo una persona mediocre está siempre en su mejor momento."

William Somerset Maugham

¿Cuántas veces establecimos pactos, sociedades o convenios que a diario nos paralizaron?

Charles Handy dice: *"No todo el mundo va a optar por experimentar con su propia vida. Es demasiado arriesgado. Resulta triste, porque entonces estamos condenados a vivir en cajas que nosotros mismos nos hemos fabricado o que hemos permitido que otros fabriquen para nosotros."*

Tal vez, las relaciones interpersonales que hoy tienes interfieren en el resultado de tus objetivos. Ésto no implica que las personas en cuestión tengan malas intenciones necesariamente, sino que llegaron a un tope y allí decidieron quedarse, permanecer seguras y tranquilas en lugar de seguir soñando, pero recuerda: ¡esa no es nuestra naturaleza!

Los científicos afirman que una persona media elabora al día setenta mil pensamientos; si decidiéramos ejecutar tan sólo uno o dos por día, ¿te imaginas los resultados que obtendríamos? Confía en tu instinto y no te detengas. Si te equivocaste, levántate y sigue.

Kevin Nelly cita: *"Respeta tus errores. Un truco sólo da resultado durante cierto tiempo, hasta que todos los demás aprenden a hacerlo. Para avanzar se necesita un nuevo juego."*

¿Qué decides ser hoy? ¿Un ganador o un mediocre, un conformista? Dependerá de ti.

¿Quiénes aceptarás que te acompañen en este nuevo proceso? Dependerá de ti.

¿Quiénes formarán parte de tu red de relaciones interpersonales? Dependerá de ti.

En cualquier trabajo, *"la diferencia entre ser grande o ser mediocre y miserable, estriba en poseer o no la imaginación y el entusiasmo para re-crearse uno mismo todos los días."*³

Delante nuestro hay una gran tarea: transformar nuestra red de relaciones interpersonales, alejarnos de aquellos que son tóxicos y sumar a los que tienen una mente abierta al cambio, a la superación y a la mejora continua. Cuanto mayor sea tu red de relaciones, cuantas más personas conozcas, más poder e influencias irás acumulando a tu favor y servicio para todo lo que te propongas en la vida.

Tom Peters, nos enseña cómo mejorar y aumentar nuestra red de relaciones interpersonales con ciertos *tips* que atraerán beneficios para nuestros objetivos:

- Acuda a las fiestas
- No desperdicie una sola comida sin compañía: 48 semanas de trabajo al año dan, quitando fiestas, 225 oportunidades para establecer relaciones al mediodía
- Utilice el teléfono
- Estudie hasta el último extremo todo lo referente a sus relaciones
- Gane credibilidad "desde afuera hacia adentro" evitando así el politiquero interno: hágase tan indispensable para los de afuera, que los de adentro no puedan atreverse a tocarle ni con guantes
- Gane credibilidad sobre el terreno

3. PETERS, TOM, "210 Ideas para ascender y sobresalir. En busca del Boom", Editorial Deusto, p.13.

- Las personas huelen el compromiso personal (o la falta de él) desde una milla de distancia
- Devuelva las llamadas lo antes posible
- Vístase para ganar⁴

Estás capacitado para revertir cualquier situación, romper con la mediocridad y ser el profesional, el hombre o la mujer exitosa que está dentro tuyo.

"A través de la historia, los cambios realmente fundamentales en las sociedades no han tenido lugar por imposición de los gobiernos ni como resultado de las batallas, sino a través del cambio de mentalidad, en ocasiones sólo un cambio ínfimo, de un gran número de personas." (Harman 1998, viii).

Y ese cambio, ¡puedes hacerlo tú!

5. ¡Es hora de levantarse!

Por años hemos aceptado todo cuanto se nos ha dicho como si se tratase de verdades absolutas, y en obediencia hemos rechazado lo que a "los otros" les funcionaba y los colocaba en lugares de poder y liderazgo.

Hoy, en una búsqueda de maximizar lo que hemos aprendido, sabemos que la verdad es aquella que nos lleva a los *resultados extraordinarios*, a estrategias que nos acercan a la meta y nos motivan a un compromiso de alcanzar mayores logros.

La lucha no es por alcanzar la razón, sino por mejorar nuestra calidad de vida.

Podemos quebrar la mediocridad y el conformismo, ¡sí, disfrutar lo que hemos alcanzado! y luego ir por mucho más.

Proponte nuevas metas y ¡cúmplelas!

- Haz todo con mayor calidad y eficiencia
- Sé puntual en tus reuniones y en todo lo que hagas

4. PETERS, TOM, "210 Ideas para ascender y sobresalir. En busca del Boom", Editorial Deusto, pp. 36-39.

- Conviértete en tu propio jefe y quien evalúa tus resultados
- Cuida los detalles, incluido tu aseo personal
- No pierdas tiempo en tratar de demostrar tus opiniones
- Crea, renuévate cada día
- No sigas a la manada
- Mira el sueño completo, dibújate dentro de él mismo y no te detengas hasta alcanzarlo
- No seas perfeccionista, sé excelente
- No te corrompas

Cita Saul Alinsky: *"El que teme a la corrupción, teme a la vida"*. Lo que nos aconseja este hombre que forcemos los límites: *"Cuando uno entra en la pelea con vigoroso entusiasmo es posible que viole las quisquillosas normas del poder establecido y provoque su cólera. (Dígame el nombre de un auténtico reformador que no haya estado en la cárcel. Yo no sé de ninguno)."*

- Dale siempre una vuelta de tuerca a las circunstancias, pregúntate: ¿cómo lo haría tal? ¿y si yo también lo intentara así?
- Sé agradecido
- Sé responsable
- Pregúntate: ¿con qué lente estoy mirando mi vida? "Nosotros no vemos las cosas tal y como son; las vemos tal y como somos nosotros"

Desde esta nueva posición, la visión que elaboremos de los hechos cambiará, podremos refutar lo que no nos sirve, y avanzar hacia lo nuevo. Desde este lugar, la mejor gente y las mejores relaciones se acercarán a tu vida.

Bernard Shaw decía: *"Las personas siempre achacan la culpa de lo que son a las circunstancias. Yo no creo en las circunstancias. Los que salen adelante en este mundo son personas no conformistas, que buscan las circunstancias que ellos desean, y cuando no las encuentran, las crean."*

Tu ADN dice: *nacido para triunfar*. Hazte ver, no eres mediocre, ¡eres un campeón!

6. "Vamos por más."

Aceptarnos a nosotros mismos nos posicionará como personas habilidosas. Y es esta misma aceptación la que nos capacitará para ser personas eficaces, dispuestas a mejorar continuamente.

Aceptarse a uno mismo es felicitarse, cuidarse y respetarse. Todo lo que necesitas para triunfar está dentro tuyo. Tus emociones te pertenecen: dependerá de ti ser el generador de cada logro que alcances. Toma la determinación de ser el hombre o la mujer que quieres ser. No esperes que los otros cambien para que puedan acompañarte en el camino de tus sueños, comienza a moverte tú primero; si te siguen, ¡mejor!, de lo contrario nadie podrá robarte el placer y la felicidad que se siente al haber alcanzado todo lo que te propusiste por tus propios medios. Eres el dueño de tu mente, de tu cuerpo, de tus emociones, no el inquilino.

Renueva tu mirada interior y proyéctate a lo que quieres ser.

John Milton expresó: *"La mente tiene su propio lugar, y en sí misma puede convertir al infierno en cielo, o al cielo en infierno."* Genera cambios. Deja todo aquello que vienes haciendo y que hasta hoy no te dio resultados y ya no te sirve más.

Es tiempo de que comiences a darle valor a tu vida, a tu estima, a tus pasiones, a tus metas, a tus sueños. Los cambios los realizan las personas efectivas, audaces, y con mente exitosa. Poner límites a todo lo que nos frena no es una opción, es un derecho. Dentro tuyo hay un potencial y un poder que todavía ni tú sabes todo lo que es capaz de generar.

Ya es tiempo de hacer lo que hay que hacer, ya no es tiempo de preguntarse: ¿estará bien o estará mal? ¿qué hago? ¿qué van a pensar de mí?

No busques la seguridad ni la felicidad en fuentes equivocadas o en el afuera. Comienza cada mañana por renunciar a la mediocridad, por darte importancia.

Valorarte implica darte un lugar y colocar tus metas en el sitio de prioridad.

Es tiempo de nacer, de crecer y de triunfar. Tienes el potencial y la vida que necesitas para lograrlo, ¡no los desperdices ni se lo regales a nadie!

Y recuerda: la carrera es de los valientes, no de los mediocres. La vida la arrebatan los que se animan y le dan pelea.

CAPÍTULO 8

El chismoso

Te lo digo porque lo sé de muy buena fuente

UN COMPAÑERO DE OFICINA A OTRO

1. Chisme va, chisme viene

—“¿Te enteraste de que la secretaria del tercer piso de la oficina de... se acostó con el muchacho nuevo que entró hace un mes?”

—“Yo sé de buena fuente que los de abajo venden droga”

—“¿Viste que la de al lado, la de la segunda puerta, tiene novio nuevo?”

¿Te suenan conocidas estas frases? Seguro que sí. Se trata de los “chismes”, chismes destructores de vidas, chismes de pasillo, de trabajo, de vecindarios, de ejecutivos, de iglesias. Hay chismes que han terminado con familias enteras, chismes que han producido peleas, batallas, rivalidades. ¿Cuántas personas conoces o conociste que tomaron al chisme como su actividad favorita? El chisme es el deporte oral más antiguo que se conoce: aún antes de la escritura, “el boca en boca” era hace muchísimos años la forma que se utilizaba para transmitir los mensajes.

“Si a las armas las carga el diablo, las municiones las esconde en la boca”, dice el libro de Proverbios. El

chisme seduce, hipnotiza, fascina, atrae, encandila y también destruye.

Ahora bien, ¿quiénes son los que dan vida y autoridad o poder a las habladurías?

Los rumores están vivos porque la gente cree en ellos. Cada rumor tiene su mercado: hay personas a las que les encanta chismear sobre temas del trabajo, ya sea de sueldo, de horario o de uniformes; se trata de ese tipo degente que sabe hasta las veces que te levantaste de la silla y el tiempo que tomaste para descansar un rato. El rumor es una información difundida sin verificación oficial, es decir, una explicación no confirmada de los acontecimientos. Cuando uno habla de aquello cuya fuente original no ha confirmado, se transforma, no en un comunicador, sino en un cómplice del chisme, en un chismoso. ¿Chismoso yo? Sí, escuchaste bien, chismoso tú. Es tan chismoso el que lo *vende* como el que lo *compra*. El chisme nace de una voz que casi nunca se puede identificar. Pero esto no es lo importante, ya que el rumor es siempre una construcción grupal que surge en forma es-

"Un chisme es como una avispa; si no puedes matarla al primer golpe, mejor no te metas con ella."

George Bernard Shaw

pontánea y sin planificación. Todos los que participan o comentan el rumor son sus constructores, puesto que cada uno aporta algo al mismo, como el teléfono descompuesto.

"Las palabras del chismoso son como bocados suaves que penetran hasta las entrañas."

2. Dimes y diretes, chismes y rumores

Todos captamos lo que sucede en el mundo exterior por medio de nuestra percepción. En sí, es imposible decodificar un hecho que

"Resulta verdaderamente asombrosa la prontitud con que un chisme basta para distraer la atención de una conversación intelectual."

vimos o escuchamos en forma total y absolutamente objetiva. Nuestra percepción selecciona elementos y los interpreta. Pero claro, nuestra percepción no

es infalible: por eso, muchas veces nos da una información falsa, distorsionada, y nosotros la tomamos como verdadera. En este sentido, los rumores pueden nacer de la mala interpretación de un mensaje.

Buscar al responsable primario del rumor no tiene sentido, ya que lo importante es admitir que es uno mismo quien ha creído el rumor y se ha equivocado al comentarlo. Siempre nos proponemos buscar "al malvado que dijo eso" y así, magistralmente, perdemos de vista que nosotros también somos responsa-

bles (aunque evitemos admitir nuestra propia participación). Aquellos que siguen hablando del chisme después de haberlo

escuchado son tan responsables como su autor. Es uno mismo quien, al creerlo o al comentarlo a otro, lo difunde.

Hay tres leyes en todo rumor:

- **La ley de Reducción:** el rumor tiende a acortarse y a hacerse cada vez más conciso. Los detalles desaparecen y se reducen en su extensión.
- **La ley de acentuación:** es la que implica la percepción, retención y narración selectiva de un número de pormenores dentro de un contexto. Se enfatizan ciertos detalles y otros se dejan de lado. En todo rumor hay exageración.
- **La ley de asimilación:** las personas "ordenan" el rumor dándole "buena forma". Le agregan pequeños detalles que le dan más consistencia y veracidad al relato.

Veamos el siguiente ejemplo:

1. Del director general al gerente:

"El viernes próximo, alrededor de las 5:00 PM, aparecerá el Cometa Halley en esta zona. Se trata de un evento que ocurre cada 78 años; por favor, reúna a los trabajadores en el patio de la fábrica con cascos de seguridad, que allí les explicaré el fenómeno. Si estuviera lloviendo

"No todos repiten los chismes que oyen. Algunos los mejoran."
Anónimo

no podremos ver este raro espectáculo a ojo descubierto. En tal caso, todos deben dirigirse al comedor donde se exhibirá un documental sobre el Cometa Halley."

2. Del gerente al director de recursos humanos:

"Por orden del Director General, el viernes a las 5 de la tarde aparecerá sobre la fábrica, si llueve, el Cometa Halley. Reúna a todo el personal con cascos de seguridad y llévelos al comedor, donde tendrá lugar un raro fenómeno que sucede cada 78 años a ojo desnudo."

3. Del director de recursos humanos al jefe de personal:

"A solicitud del Director General, el científico Halley, de 78 años de edad, aparecerá desnudo en el comedor de la fábrica el próximo viernes a las 5 de la tarde, usando casco de seguridad; pues será presentado un documental sobre el problema de la lluvia y el director hará la demostración en el patio de la fábrica."

4. Del jefe de personal al jefe de turno:

"El viernes a las 5:00 pm. el director, por primera vez en 78 años, aparecerá en el comedor, para filmar el documental "Halley Desnudo", junto al famoso científico y su equipo. Todos deben presentarse con cascos de seguridad, porque el documental tratará sobre la seguridad en condiciones de lluvia."

5. Del jefe de turno al jefe de brigada:

"Todo el mundo, sin excepción, debe presentarse desnudo con los zapatos de seguridad de la fábrica, en el patio de la misma, este viernes a las 5:00 pm. El director vendrá acompañado de Halley, un artista muy famoso y de su grupo, que mostrará el documental "Bailando bajo la lluvia". En caso de que llueva de verdad, hay que ir al comedor usando cascos de seguridad. Esto ocurre cada 78 años."

6. Aviso en el mural:

"El viernes cumple 78 años el Director General, por lo cual se libera a todo el mundo para la fiesta que tendrá

lugar en el comedor a las 5:00 pm, con el grupo Halley y sus Cometas. Todos deben ir en cueros y usando zapatos de seguridad porque lloverá y se va a formar una tremenda fiesta en el patio de la fábrica."

Como vemos, el rumor comienza cuando alguien da crédito a una información y la considera lo bastante importante como para compartirla con otras personas. La fuente del rumor no es la oficial o la original; justamente, un rumor existe cuando circula información no ofrecida por las fuentes oficiales. Por eso es que se suele decir "te lo digo de buena fuente", afirmando que es veraz todo lo que se está comunicando. O tal vez te digan, "¿sabes qué? Escuché que...", por lo cual si tienes la impresión de estar escuchando un rumor ten en cuenta la forma en que suelen originarse.

Quien difunde un rumor suele decir que éste es "de buena fuente". El que transmite el chisme jamás es neutral, siempre trata de convencer, si no, no haría ese comentario a quien no corresponde. También es posible que escuches el "se dice que" o "yo no lo creo, viste como son los chismes, pero parece que esta chica, la nueva que entró..."

3. Tipos de rumores

Hay diferentes tipos de rumores, para todos los gustos y para todos los oficios. Nadie queda libre de estar en la boca del chismoso. Hables o no hables, hagas algo o no, el chismoso siempre tendrá algo para cambiar, modificar o alterar en relación a la información, y si no lo tiene, es capaz de inventarlo. ¡Se trata de gente con gran poder de imaginación!

Clasificación del rumor:

- **Rumores sigilosos:** son los que toman cuerpo lentamente.
- **Rumores impetuosos:** son los que se extienden como pólvora. Generalmente éstos son más frecuentes en las oficinas, en los equipos deportivos

y entre parientes. La velocidad a la que van es sorprendente. La clave es transmitir información con rapidez, ya que, si no, con el tiempo, pierde su poder de seducción. Los chismes viejos no interesan tanto como los frescos.

- **Rumores sumergibles:** son los que aparecen y se extinguen periódicamente.

El chismoso trata de agradar al otro e intenta tener cómplices alternativos. Un día habla del que está a la derecha y se lo cuenta al de la izquierda y viceversa, así es como funciona. Todo el tiempo está buscando el placer de ser escuchado atentamente, tratando de encontrar prestigio y aliados, por eso es que comenta las noticias que le llegan. Y como no tolera hablar de sí mismo, él co-

“El chisme es un noticiero hablado, portable y primitivo. Es una noticia, y, como tal, no está obligado a ser cierto.”

Ramón Escobar Salom

noce la vida de todos pero nadie sabe nada de su vida; lo que él busca es hablar de otros periódicamente. Los chismosos son personas que no toleran el silencio, por eso es importante para ellos hablar de algo (y qué me-

jor, piensa, que hablar de otros). El chisme es también una forma de liberar la agresividad reprimida.

4. Poniendo freno a lo que nos lastima

Todos los rumores, en algún momento, mueren pero, mientras eso sucede, también pueden mortificarse muchas vidas. Aprendamos a ponerles límite y no permitamos que sigan haciendo estragos. Frente a ellos tomemos actitudes positivas que nos permitan desintoxicarnos y ser libres de los chismes y de sus comunicadores.

Ésto es lo que podemos hacer:

- No creer lo que nos dicen ni seguir comentándolo, a menos que sea la fuente original u oficial quien nos lo transmita
- Buscar el error de la información; eliminar los elementos burdos o sin sentido
- Explicar por qué la gente cree en los rumores

- Volver a la credibilidad de las fuentes oficiales. Frente a cualquier duda, consultar con ellas. Si deseamos acabar con el rumor hay que hablar con la autoridad o la fuente con quien está relacionado el chisme
- Destruir el ocio: es sorprendente que existan lugares donde haya una concentración de chismosos. Las personas que se enfocan en sus objetivos y en su propósito no tienen tiempo de estar rumoreando
- Tengamos en cuenta que hay ciertas noticias que es preferible comunicarlas por escrito
- Advertir acerca de las consecuencias y las secuelas que dejan los chismes
- No ser defensores de "los otros" o "carteros"; si alguien nos comenta algo acerca de otro hermano, no debemos ir nosotros a decírselo, sino alentar a quien nos habla a que vaya él a decírselo a ese hermano.
- Ofrecer, constantemente, información lo más exacta posible.
- Dar rápidamente las noticias (antes de que circulen) y tratar de que lleguen a todo el mundo

Y algo más: si ladran, hablan, rumorean, ¡es porque algo estás haciendo! De lo contrario, serías indiferente para la multitud. Tu identidad es una roca, ni un chisme ni un rumor podrán destruirla. "Por nuestros frutos seremos conocidos". Tú sigue cosechando, sembrando y no te detengas a escuchar lo que los otros tienen ganas de decir.

Si te detienes a dar explicaciones o a tratar de entender los rumores, te vas a desenfocar.

Los rumores no te quitarán la felicidad ni el sueño. Sólo tú podrás darle vida si les prestas más atención de que la que se merecen. Tu felicidad y todo lo que te propongas no depende de lo que los demás tengan para decir, sino de lo que tú estás dispuesto a hacer con el rumor.

¡No te envenenes!, desintoxícate y sigue adelante.

CAPÍTULO 9

El jefe autoritario

*Esto es así o así, y si no te gusta,
ahí está la puerta*

UN SUPERVISOR A UN JEFE DE PISO

1. Los unos y los otros

Es muy común, en épocas como las que corren, que las relaciones de poder jefe-empleado no sean del todo agradables, y que la mayoría de las veces los objetivos propuestos no puedan llevarse a cabo dadas las constantes disputas que se establecen entre ambos. Unos, "los jefes", se sienten con pleno derecho de usar el poder con autoritarismo, mientras que los otros, "los empleados", obedecen por temor. Los que están en posición de poder suelen confundir "servilismo", con "servicio o trabajo o acuerdo entre dos partes."

Basados en el temor del empleado a perder el trabajo o en su necesidad de tener un salario "sí o sí", este estilo de jefes acrecientan su figura con autoritarismo con el fin de sacar ventaja de su posición y de que su voluntad sea cumplida sin ser cuestionada ni objetada.

Este estilo de líderes busca el logro permanente de sus objetivos más allá del pensamiento en equipo, de la búsqueda de superación y el beneficio para todos, para poder alcanzar las metas propuestas.

En este capítulo veremos las diferencias que existen entre:

- Autoridad y autoritarismo
- Ser un jefe con excelencia y un jefe del montón

2. Autoridad o Autoritarismo

En este punto estableceremos claramente la diferencia entre autoridad y autoritarismo sólo en el área laboral para poder entender de una manera mejor cuáles son los deberes y derechos de jefes y subordinados.

El lugar del jefe es un lugar anhelado, deseado, pero también cuestionado y observado permanentemente.

Al jefe se le cuestiona la cantidad de horas que trabaja, si toma café o no, el modo en que solicita el trabajo, los

"Trata de poner en la obediencia tanta dignidad como en el mandar."

Chauvilliers

límites que establece, etc. Sea buen o mal jefe, la mayoría de las veces, será criticado.

Al que desempeña el rol de empleado también se lo observa: se evalúa su puntualidad, higiene, orden, eficacia, rapidez, desenvolvimiento, interés, respeto y otros ítems de acuerdo a la empresa en la que se encuentre. Es cierto también que la mayoría de las veces nos enojamos cuando recibimos una observación y no podemos tomarla como tal sino como un reto o un enojo.

Lo cierto es que en una relación laboral, el que ocupa una posición de liderazgo tiene la autoridad para hacerte saber en una forma correcta y adecuada lo que espera de ti en tu tarea. Éste es, justamente, su derecho,

"Lo peor es educar por métodos basados en el temor, la fuerza, la autoridad, porque se destruye la sinceridad y la confianza, y sólo se consigue una falsa sumisión."

Albert Einstein

su autoridad: el poder o la facultad de pedir, reclamar, solicitar, felicitar, premiar al otro de quien se está esperando resuelva un trabajo.

Esta autoridad es ejercida en pleno derecho, siempre y cuando no derive en autoritarismo, malos tratos o manipulación por parte del jefe.

Justamente el autoritarismo consiste en el abuso de esa autoridad; es el poder que traspasa los límites naturales que debieran existir en toda relación laboral.

Por lo tanto, y en este orden de ideas, un jefe autoritario no guía, sino que hostiga, no logra que su equipo obedezca voluntariamente, sino que obtiene el control imponiendo su autoridad, inspirando temor en lugar de confianza, transformando al trabajo en una carga pesada en lugar de presentarlo como un proyecto interesante, motivador y beneficioso para todos.

Ahora bien, la posición de liderazgo, ¿es permanente e irrevocable?

La respuesta es no. El liderazgo, si no es ejercido en continuo aprendizaje, puede convertirse en un liderazgo ineficaz, lo que termina generando un conjunto de personas acéfalas de dirección y de guía.

Veamos algunas razones que explican porqué algunos líderes "caen" o cesan en sus funciones abruptamente:

- Por ser personas descalificadoras: creen que llegar a su puesto las habilita para mandar y, en la primera oportunidad que tienen, lastiman, descalifican y maltratan a sus empleados
- Por ser soberbios: ellos son los únicos que siempre saben todo y tienen la última palabra. Son jefes que esperan respuestas sin antes haber solicitado el trabajo. Piensan: "El otro ya tiene que saber cuál es su función". ¡Falso! Todo lo que se necesita deber ser pedido en tiempo y forma
- Porque tienen miedo: creen que todo el mundo les quiere quitar el puesto, entonces guardan información y, en vez de vaciarse y dar a conocer el conocimiento y la experiencia que lograron, guardan con llave lo adquirido sin saber que en algún momento, lo que se guarda y no se utiliza se llena de moho y termina perdiéndose

Todas estas características se pueden modificar si tu aspiración es ser jefe de un equipo que alcance metas y resultados extraordinarios.

**"¡Triste época la nuestra!
Es más fácil desintegrar
un átomo que un prejuicio."
Albert Einstein**

Sea cual fuere la situación, en buen tono y con una actitud positiva de ambas partes, todo puede ser solucionado, sólo hay que otorgarle al otro la oportunidad. Muchos añoran por años ser jefes, gerentes, supervisores, etc., pero una vez que *llegan*, fallan porque no saben qué hacer. Es que el sueño fue más grande que su capacidad. Si tu anhelo es ser promovido de cargo o de posición, prepárate para que cuando llegue la oportunidad te sientas apto en la función que te corresponda ejecutar.

Perfeccionate, mejórate, supérate día a día. Dentro tuyo está la capacidad de liderazgo que necesita el mundo. Hoy tienes que diagramar y saber para qué quieres llegar a ese puesto y qué es lo que vas a hacer una vez que lo alcances.

Para que el sueño no sea más grande que tu capacidad y te aplaste, prepárate y fórmate antes. La pregunta que debes hacerte es: "¿Por qué anhelo ese cargo?"

- ¿Para sumar un nombramiento más?
- ¿Porque me seduce el lugar de poder?
- ¿Por crecimiento profesional dentro de la grilla o el aumento de sueldo?
- ¿Para descargar toda mi frustración y mi ira en los otros?
- ¿Para que otros padezcan en carne propia lo que yo pasé?

O...

- Para explotar aún más todo ese potencial ilimitado que tengo y ayudar a otros a correr la carrera, para que todos en algún momento puedan decir: "Luché, me equivoqué, me levanté y hoy estoy parado en la línea de llegada."

¿Cuál es tu motivación?

Si tu anhelo es ser este último tipo de jefe, necesitarás implementar algunos cambios en tu mente y en tu accionar:

- **Ten mentalidad de dueño.** ¿Sabes cuál es la mentalidad de dueño? La que te lleva a cuidar las cosas como si fuesen tuyas: cada aspecto, cada centavo

será fundamental también para ti. Dueño es aquel que se ocupa de que los que están a su alrededor den lo mejor de ellos para ellos mismos y para el equipo. Trabajando para la mejora continua de todos, estarás creando valor no sólo para tu empresa sino para ti mismo. Al tomar una decisión piensa: "¿Estoy creando valor para mi empresa o trabajo? Esta manera de actuar te hará una persona digna de confianza, responsable, trabajadora, y con un liderazgo suficiente para ser jefe. Siente que tu trabajo te pertenece y cuídalo. Tu jefe natural se sentirá impactado por tu manera de actuar y verá que aunque hoy aún no eres jefe, ya tienes la mentalidad formada para serlo. Mentalidad de dueño es sentir que todo es tuyo o que lo cuidas como si lo fuera". Tal vez hoy, pienses: ¿valdrá la pena? ¡Claro que vale la pena! Estás sembrando para tu futuro.

Quizás estés pensando que nadie ve ni valora todo lo que hoy estás haciendo, pero sólo es una mera apreciación personal. Tú crees que nadie te ve, pero ellos,

"Todos los hombres nacen iguales, pero es la última vez que lo son."
Abraham Lincoln

los que tienen que aprobarte, te están observando, aunque no te des cuenta. Trabaja como si ya fueses el jefe; de esta manera, los que estén en posición de decisión serán impactados y tu accionar te habrá servido de trampolín para promocionarte a una nueva posición. Planifica con tiempo tu perfeccionamiento, diseña las estrategias a seguir para alcanzar tu propósito. Cambia tu manera de pensar, pasa del "no puedo tener mi empresa", del "no puedo capacitarme" al "todo es posible, sólo tengo que decidirme a hacerlo". Un líder es una persona que tiene visión y sueños, y su misma visión genera el engranaje que se necesita para estar siempre motivado. Un líder sabe adónde quiere llegar, no depende de sus sentimientos ni de sus estados de ánimo, sino que se apoya en su determinación, su objetivo y su eficacia. La autoestima te dice: "Me gusta", la eficacia dice: "Yo sé que puedo". Un líder no trabaja ni se esfuerza en vano: sabe que su trabajo y su dedicación sí o sí tendrán una recompensa.

Guía de acciones para futuros líderes:

- **Mira y copia.** Busca un referente, alguien que hace lo mismo que tú, pero mejor. Imita lo bueno, no copies a los que te han enseñado mal, no cometas los mismos errores. Hay determinadas personas que están en tu entorno y te darán la clave para escalar un nivel más. Practica la fe. La práctica de la fe en lo que eres capaz de hacer te permite acumular experiencia. Muchas veces nos va mal y, no es porque no somos capaces, sino porque nos falta experiencia. ¡Está atento! Habrá personas que aparecerán en tu vida y te darán la clave para ir al próximo nivel. ¡Déjate enseñar!

- **Aspira a ser un experto.** Los que investigan las capacidades humanas dicen que para triunfar necesitamos abarcar sólo tres áreas y ser expertos en ellas. Lo que haces bien puede ser el trampolín que te lleve a hacer lo que te gusta y a convertirte en un experto. Desarrolla las áreas en las que elegiste ser el mejor y, sin competir, supera tu propio récord. Para ello, deberás ampliar tu horizonte, arriesgarte, ensancharte. Poseer las cosas siempre tiene un costo, pero estás llamado a ser el mejor profesional en lo que hagas. Amplía tu horizonte, arriégate. Expande el sitio de tu tienda. Enójate con todo lo que te achica y te limita y extiéndete a lo grande. Busca referentes y aprende, acumula experiencias y conéctate con gente que te lleve un poco más allá. Ensancha tu visión. Quien lo consigue es la gente que llegará a la cima de la montaña, ¡Tú puedes!

- **Ten visión de grandeza.** Si en tu lugar de trabajo, aunque todavía no seas jefe, tienes visión de jefe, podrás ver lo que otros no ven. *Embarázate* de tu visión: las mujeres, cuando se embarazan, no ven al bebé hasta que nace, pero lo esperan, lo sueñan, lo anhelan, aguardan el día del nacimiento para abrazarlo. Así debe ser tu visión, como un embarazo, para que cuando “nazca” puedas abrazar fuerte ese sueño que anhelabas en tu corazón. La visión llegará a tu vida y tu fe se encargará de cumplirla. Visión es ver adentro lo que luego se verá

afuera; es visualizar lo que otros no ven y oírlo antes de que suene. Tener visión es embarazarse del sueño, tal como la mujer embarazada que no ve al bebé pero sabe que está porque patea, se alimenta y crece. Si mantengo la visión, mi fe la hará realidad; porque fe es la convicción de lo que se espera. Si no espero, ¿para qué quiero fe? Esperar, esperanza y visión son lo mismo.

• **Gánate la autoridad.** Las cosas llegan a tu vida cuando las reclamas con autoridad, no con autoritarismo. Autoridad es poseer las cosas sin tenerlas. Todo lo creado en el mundo fue hecho para y por nosotros y pasará a nuestro poder cuando se lo ordenemos y accionemos para que esto se cumpla. Ejerce autoridad sobre el sueño que tienes, trabaja y proyéctate en él. Arranca de tu vida la timidez, la inseguridad, los aplausos mediocres, el conformismo; todo esto tiene que morir. Ejerce la autoridad con seguridad y convicción y todo lo que hayas soñado lo verás hecho realidad. El mundo dice que para ser hay que tener, pero tú ya eres un campeón. "El que es, ya puede ser; pero no tener, no habilita el no ser." Cuando sabes quién eres, las cosas vienen solas. Todo lo que pidas debe tener un propósito. De repente, verás el comienzo de la nube como respuesta a lo que pediste durante años, ¡y la lluvia te va a empapar!

3. ¿Y yo por qué no?

Hay muchas personas que no llegan a jefes por varios motivos:

- Creen que ser jefes es mandar: en la primera oportunidad en la que alguien los nombra jefes, utilizan su puesto para lastimar, descalificar y maltratar
- Se "la creen": la soberbia los inunda. Un hombre llamado Pablo decía: "No pongan en el liderazgo gente neófita porque se evanecerán". La palabra neófita quiere decir "gente con la cabeza vacía que puede inflarse". Muchos son

maravillosos hasta que se hacen de un liderazgo o un aumento de sueldo; pero en el momento en que comienzan a tener personas a cargo, nadie más les puede decir nada, ni están dispuestos a seguir aprendiendo. Tranquilo, esa gente tarde o temprano se cae.

- Tienen ataques de pánico: piensan que todo el mundo les quiere quitar o "serruchar" el lugar, entonces se enquistan en el liderazgo o en el cargo que recibieron y dicen: "Bueno, ya está, lo logré, me costó años." Son personas que tienen miedo de que otros puedan venir a arrebatarles lo que poseen, sin darse cuenta de que si no son capaces de relacionarse con los demás, de enseñar, crear y diseñar nuevos objetivos, el lugar lo perderán de todas maneras.

Muchos han aceptado por años la frase: "Unos nacieron para mandar y otros para obedecer". ¡Falso! Todos tenemos la habilidad que necesitamos para obtener lo que soñamos. El tema es que nos mentimos a nosotros mismos diciéndonos:

- No puedo bajar de peso
- No puedo formar una familia
- No puedo tener mi empresa
- No puedo estudiar
- Nadie en mi familia lo logró

**"El hombre absurdo es aquel
que no cambia jamás."
Anónimo**

No dejes que tu mente te controle, ensíllala. Tú puedes lograr todo lo que te propongas. "Pon asiento al caballo", ordena tu cabeza, porque sino serás como una caballo salvaje. Es cierto: el caballo corre, pero el hombre inventó el tren y le ganó la carrera.

Naciste para ser jefe, para gobernar, para liderar, para formar tu propia empresa, para dirigir naciones, todo está dentro tuyo. Libéralo. Tienes habilidad para ser jefe, gerente, profesional y todo lo que te propongas.

4. Ten trabajo, no empleo

Un empleo te da dinero, un trabajo te desarrolla; muchas personas, en un empleo, hacen lo que no les gusta, pero esto debe ser momentáneo.

El ideal es que trabajes porque te place, y que ese trabajo tenga que ver con tu vocación y con lo que amas.

Cuando haces lo que te gusta, no tiene horario de entrada ni de salida.

"Hay gente tan sumamente pobre que solamente tiene dinero."

Anónimo

Conserva el empleo que te dará el dinero para abrir las puertas y llegar así al trabajo que es el ideal.

¡Pero cuidado! Antes de llegar tienes que tener planes.

Cuando un barco viaja sabe desde dónde va a zarpar, por qué ruta va a ir y adónde llegará, antes de salir. Cuando un avión despegue, sabe por qué ruta volará; cuando un arquitecto planifica un edificio tiene un anteproyecto y sabe cómo serán el pozo, las vigas y todo lo demás.

Debemos hacer planes para nuestro próximo gran momento: tener plan A, plan B, plan C, plan D.

Si te regalaran un millón de dólares o recibieras un aumento tienes que saber de antemano qué harías y que no con el dinero extra. Haz planes antes del ascenso, antes de tener ese cargo que tanto anhelas.

El problema es que no nos prepararnos para el futuro.

"Si vas a la guerra, siéntate y planifica, no sea que tu enemigo esté mejor equipado y te destruya" dijo Jesús.

Prepárate anticipadamente.

Estamos acostumbrado a la ley del mínimo esfuerzo, queremos el toque mágico, que Dios nos guíe, y esto no funciona: debemos anticiparnos, planificar.

Planifica, pero nunca te enamores de los planes; sé flexible y, si necesitas cambiarlos, hazlo. Documentate, investiga y elige la mejor estrategia para alcanzar tus metas.

"La diplomacia es el arte de conseguir que los demás hagan con gusto lo que uno desea que hagan."

Andrew Carnegie

Si quieres ser jefe, ten el protocolo listo. Si eres jefe y quieres ser dueño, tienes que tener "patente" de dueño antes.

Virtudes de un buen jefe:

- **Puntualidad:** para jugar en las *ligas mayores* debes practicar la puntualidad desde ahora para que, cuando llegues a la gente que tiene el tiempo contado, puedas funcionar con su mismo protocolo. Puntualidad, psicológicamente hablando, significa interés, demostrarle a la persona que estás interesado en estar con ella. Por el contrario, al llegar tarde se transmite el mensaje "no puedo ni administrar mi tiempo, por favor no me des nada porque lo voy a echar a perder."
- **Saber decir las cosas:** muchas de las bendiciones que perdimos se extinguieron por no saber cómo

**"La audacia se adquiere
conociendo el mundo, y la
discreción conociendo al hombre."**

Angel Ganivet

decir las cosas. La gente no escucha sólo lo que decimos sino cómo lo decimos y para eso necesitas apelar al protocolo. La gente evalúa cómo se sintió cuando oyó lo que dijimos. La sonrisa es un buen comienzo. Sonríe un poco más.

- **Tener una estima profética:** "Siete vacas gordas, siete flacas". Necesitas ser esa persona de confianza capaz de llevar una palabra de aliento y de sabiduría en tiempos difíciles.

Mucha gente que hoy está enferma ha logrado grandes cosas pero no las pudo disfrutar. Salomón dijo: "*Hay gente que tiene de todo y no lo puede disfrutar.*" Para capturar tu gran momento necesitas estar sano.

Lee esta historia:

Había un hombre que tenía una bolsa delante y otra atrás. Cuando le preguntaron: "¿Qué tienes ahí adelante?", él respondió: "Aquí, en esta bolsa, tengo las cosas malas que me pasaron, para recordarlas y analizarlas, y en esta otra bolsa, la bolsa de atrás, las cosas buenas que me pasaron y que, cada

tanto, miro". Otro hombre que también pasó con dos bolsas, dijo, ante la misma pregunta, que en la bolsa de adelante tenía las cosas buenas que le habían pasado para recordarlas y darle gracias a Dios y en la bolsa de atrás, las cosas malas que cargaba con él. Finalmente, un tercer hombre, al ser consultado, respondió que en la bolsa de adelante tenía todas las cosas buenas y en la de atrás las cosas malas, pero el observador vio que la bolsa de atrás estaba vacía y entonces preguntó por qué, y el hombre de las bolsas respondió: "Es que rompí la bolsa de atrás y cuando tiro algo malo se cae."

Tú eres lo suficientemente bueno para lograrlo. No mires para atrás, no vivas en el pasado; si nadie en tu familia pudo lograrlo antes, tú sí puedes. Lléname de creencias positivas, de estima, de valor y de dominio propio. Tú eres mucho más grande que el cargo que puedes llegar a ocupar. Siempre habrá dentro tuyo potencial y potencia para mucho más.

Norman Vicent Peale, el padre del "Pensamiento Positivo", fue un pastor que llegó a China y se detuvo ante un negocio de tatuajes para ver uno que decía: "Nacido para perder". Entonces preguntó si se tatuaban esa leyenda, le respondieron que sí, y entonces consultó: "¿Cómo puede ser que se lo hagan?" Y el vendedor le respondió: "Antes de tatuar el cuerpo, la mente está tatuada."

¡Llena tu mente de valor y de estima y todo lo que hagas te saldrá bien!

CAPÍTULO 10

El neurótico

Si no les gusta como soy, cambien ustedes.

1. Personalidades neuróticas

La pequeña Mary se hallaba en la playa con su madre con quien mantuvo el siguiente diálogo:

- Mami, ¿puedo jugar en la arena?
- No, mi vida; no quiero que te ensucies el vestido
- ¿Puedo andar cerca de la orilla
- No. Te mojarías y podrías pescar un resfriado
- ¿Puedo jugar con los otros niños?
- No. Te perderías entre la gente
- Mami, cómprame un helado
- No. Te hace daño a la garganta

La pequeña Mary se echó entonces a llorar. Y la madre, volviéndose hacia una señora que se encontraba al lado, dijo: “¡Por todos los santos! ¿Ha visto usted qué niña tan neurótica?”

El término neurosis fue utilizado por primera vez por un médico escocés en el año 1777 para describir una serie de enfermedades emocionales. Con el tiempo es Freud quien establece y desarrolla el cuadro de la

neurosis en una forma científica y sistemática, mostrando que este tipo de conductas tienen una etiología psíquica y no biológica, como se pensaba en aquellos tiempos. Veamos ahora algunas de estas alteraciones psicológicas, no sólo para ayudar a quien las padecen sino también para levantar una barrera delante de ellas y no permitir que nos terminen enfermando y destruyendo.

Los neuróticos manifiestan:

- **Necesidad de ser amados y aceptados:** el neurótico, esté donde esté, llamará constantemente la atención. Ésto lo llevará a querer ocupar lugares de

"No te jactes de tí mismo; que sean otros lo que te alaben."

Proverbios 27:2

liderazgo, desde donde pueda ser el centro de las miradas ajenas, a la vez que buscará a un grupo de personas determinadas que lo reconozcan como líder o mentor. En la búsqueda frenética de satisfacer su necesidad de amor podrá tomar dos caminos:

- dirá abiertamente que fue rechazado y que necesita que lo ayuden, que lo amen, que le den aliento, que lo llamen ó
- expresará lo maravillosa que fueron su niñez, su infancia y sus padres exhibiendo una vida "falsamente perfecta."

- **Necesidad de reconocimiento:** este tipo de personas buscará agradar a todos cuantos se le acerquen. Su actitud paternalista hacia los demás se debe a que, de alguna manera, espera que actúen del mismo modo con él. Este "estar en todas" es el resultado de la búsqueda de reconocimiento para su persona.

"Los que están siempre de vuelta de todo son los que no han ido nunca a ninguna parte."

Antonio Machado

- **Necesidad de poder y liderazgo:** ésta lo llevará a ponerse metas irreales que jamás podrá cumplir. Recurrirá para conseguirlas a la comparación

con aquellos que "tienen éxito", con el fin de ser como ellos. Los sentimientos de desvalorización que posee, el diario conflicto consigo mismo y la profunda soledad interior son tapados con la búsqueda de status.

- **Necesidad de independencia:** el neurótico es autosuficiente y, por lo tanto, es difícil que escuche el consejo de alguien, ya que no desea admitir que necesita a otro que puede saber más que él.
- **Necesidad de perfección:** los neuróticos buscan la perfección en todo lo que realizan y cuando no lo logran son presas de sus propias angustias y tensiones. Su intenso temor frente a las críticas y al error los llevan a pensar que, de no hacer sus tareas en forma casi perfecta, serán el hazmerreír de quienes los rodean y además serán abandonados por ellos.

En resumen, la persona neurótica es:

- Perfeccionista
- Conflictiva
- Agresiva
- Culpógena
- Inhibida
- Inteligente
- Extremista
- Egoísta
- Infantil
- Pero, por sobre todas las cosas, el neurótico es un excelente jugador

El egoísmo, la envidia, el chisme, la competencia, el deseo de ser admirado, etc., son mecanismos que utiliza para tapar su profunda inferioridad. En el neurótico no hubo ni hay un desarrollo de personalidad, por lo tanto un sinónimo de neurosis es la inmadurez, inmadurez que se traslada a todas las áreas de la vida.

"Ser original, muy bien; pretender serlo, muy mal."

A. Chauvilliers

La raíz de la neurosis se encuentra en la infancia del sujeto, en experiencias que no han sido resueltas y que lo llevan a desarrollar una serie de conflictos que marcarán una forma de actuar, de sentir y de ser.

La angustia en estas personas es mayor a la angustia normal de cualquier otro sujeto. Su excesiva preocupación, ansiedad e inseguridad lo conducen a una sensación de angustia constante y exagerada, angustia que aparece en todos los órdenes de su vida. La persona neurótica no sólo vive angustiada por lo que dice y hace, sino también por lo que no dice y por lo que no hace. La incertidumbre que lo acompaña suele generarle una serie de síntomas físicos (tales como ahogos, mareos, transpiración, temblores, palpitaciones, dolor de pecho, etc.) que rompe con los parámetros normales de toda angustia. Sabemos que la angustia es parte constitutiva del ser humano: todos nos angustiamos y hasta es bueno que sea así, ya que otra realidad implicaría un signo de enfermedad mental (como el psicópata, que jamás siente angustia, no importa lo que haya hecho o dicho). Sin embargo el neurótico se va al otro extremo: vive angustiado, y frente al temor a sufrir el rechazo, vivirá jugando y cumpliendo roles que lo asfixiarán dentro de su propia enfermedad.

Sólo si somos capaces de distinguir su accionar podremos ser libres de ellos y de sus artimañas.

2. Al don, al don, al don pirulero, cada cual atiende su juego

Durante el día, sin darnos cuenta, muchos de nosotros accionamos diferentes manejos que hemos aprendido en nuestras casas y otros que hemos inventado y tienen nuestro nombre. Todos accionamos en diferen-

**"Vengándose, uno se iguala a su
enemigo; perdonando,
se muestra superior a él."**

Francis Bacon, barón de Verulam

tes momentos de nuestras vidas, distintos juegos neuróticos que varían de acuerdo al grado de neurosis que tengamos. Tú, ¿eres neurótico?

Muchas parejas viven jugando juegos muy particulares durante años sin estar dispuestas a cambiar la estructura de juego y de "vida" que vienen llevando a cabo. Cuanto más rígidos sean los participantes, menos querrán abandonar estas conductas; la rigidez de los participantes será la que nos dirá si su juego es exitoso o no. Así es como la neurosis termina siendo un pasatiempo ejercido por veteranos que supieron encontrarle algún provecho. Analicemos las características y los rasgos de estos juegos que son:

- Un poco inocentes
- Rígidos
- Repetitivos: siempre proporcionan los mismos resultados
- Irresistibles al cambio

¿Quién no ha escuchado alguna vez de boca de un conocido o un amigo palabras de este tipo frente a una posible separación?: "Si me dejas, me mato", "Si no me das lo que te pido me voy.", "Si me abandonas, te mato a ti y después me mato yo, "Tú me tienes que dar lo que quiero."

O tal vez padeciste una neurosis mientras vivías con tus padres y los mensajes repetitivos que recibías eran: "Yo dirijo tu vida", "¿A dónde vas?", "¿Cuéntame qué hiciste!", "Dame todos los detalles, ¿a qué hora llegaste?", "¿A qué hora te fuiste?", "¿Por qué tardaste tanto?" En todos estos casos, el objetivo no era cuidar al otro, sino hacerse del dominio y el control. La persona que ejecuta este juego neurótico tiene no sólo la llave de la casa sino también de la vida del otro.

El neurótico invade, controla, aglutina, asfixia y se pegotea permanentemente al otro. El mensaje es: "Sin mí no vivís."

"Ningún hombre es lo bastante bueno para gobernar a otros sin su consentimiento."
Abraham Lincoln

"Traten a los demás tal y como quieren que ellos los traten a ustedes."
Lucas 6:31

Quizá no te tocó vivenciar ninguno de los dos juegos anteriores, pero sí escuchaste o experimentaste en algún momento este tipo de reclamo: "Yo quiero que me des... (aparece el reclamo) y cuando la demanda fue satisfecha, la respuesta fue: "Sí, lo hiciste, pero no de manera espontánea, lo hiciste porque yo te lo pedí." Es como cuando las mujeres se quejan de que sus maridos no les regalan flores, y traducen y entienden la ausencia de ellas como un olvido o como falta de amor y de consideración. Llega un día en que la mujer quiere recibir esas flores *sí o sí* y entonces le transmite a su pareja el reclamo. El "malvado" cónyuge acusa recibo de la queja, la toma y al otro día, cuando vuelve del trabajo, compra las flores reclamadas, pensando que eso calmará el enojo de su mujer; sin embargo, al recibirlas, si ella es neurótica ella dirá cosas como:

- Igual, tardaste mucho
- Si yo no te lo hubiera dicho, nunca me las hubieras regalado
- Ahora no vale, no es sincero
- No son espontáneas estas flores

Neurosis al fin, pero ¡alerta!, los hombres tenemos otras neurosis. Cuando obtenemos lo que tanto deseamos y anhelamos ya no lo queremos más, porque sentimos que ahora, el tenerlo, no nos soluciona nada. La neurosis nos lleva a vivir en una continua insatisfacción. *Lo quiero pero no lo quiero*: hoy quiero comer carne, pero mañana, si tengo carne para comer, la neurosis me hará decir que la carne tiene demasiado ácido úrico y que no es buena, entonces, el otro que está al lado nuestro y que no entiende qué es lo que estás reclamando, dirá: "¿Qué te pasa? Hasta ayer reclamabas que nunca comías carne y hoy quieres pescado". Y sí, ¡así es la conducta obsesiva de un neurótico!

Otro de los juegos que hacemos a menudo los neuróticos es poner a un tercero en medio del conflicto: "Habla tú por mí, porque a mí me lastimaron", lo cual implica triangular con el otro, hacer que el otro asuma nuestra defensa para que nosotros podamos esconder

la cabeza bajo tierra y no tomemos el control que requiere la situación.

También este tipo de juegos y declaraciones son comunes: "Tú tienes la culpa de todo", "Mi marido no me hace feliz", "Mi mujer no me sirve, no me reconoce", "Mis hijos están en contra de todo lo que yo digo, "Yo estoy bien así, que cambien ellos". De este modo, los otros serán quienes siempre tienen la culpa de todo lo que les pasa. El neurótico tratará de convencer a los demás de que él no tiene la culpa de ser como es y de lo que pasa, por eso pedirá a los otros que lo acepten tal cual es, y si no es así, que cambien ellos.

"El mundo me hizo mal", "Yo quiero cambiar pero los otros no me dejan" son frases típicas de quienes juegan a ser las permanentes víctimas; otras declaraciones que solemos escuchar de estas personas son: "Yo no tengo dinero, tú sí, entonces tú tienes que ayudarme, es tu función". Y en vez de ser ellos mismos los generadores de soluciones de sus propios problemas, esperan que sean los demás quienes resuelvan sus conflictos.

Los neuróticos son personas que hoy están bien, y mañana están mal, que cambian de humor permanentemente, de manera tal que cuando tú te contagies de su mal humor, ellos se pondrán bien, estarán mejor y serán capaces de preguntarte: "¿Por qué tienes esa cara?, ¿qué te pasa?"

Otra forma de juego neurótico es el que juegan aquellos que todo el tiempo están peleando pero permanecen siempre juntos; son capaces de decirse las cosas más inverosímiles sin separarse. ¡Y que nadie se atreva hablar mal del otro, excepto ellos!

Ahora bien, en estos casos, ¿cómo evitar que te vuelvan loco contándote todo lo que le hizo el uno al otro?

¡Son los eternos buscadores de ayuda, que lloran y lloran pero no hacen nada! Se quejan, se lamentan, pero dejan todo igual. La realidad es que no quieren perder el beneficio de la queja y de la enfermedad. Cuando algo no nos da resultado, claramente tratamos de cambiarlo, pero mientras nos de el rédito que estamos esperando, vamos a seguir jugando el mismo juego una y otra vez.

La persona neurótica vivirá esperando escuchar lo que quiere escuchar, de lo contrario dirá: "Tú eres malo, tú no me quieres". De una forma u otra los neuróticos darán vuelta toda la información y la adaptarán a lo que ellos piensan, vivirán discutiendo pero nunca harán nada para salir de ese círculo de "beneficios" que les proporcionan la queja y frustración.

Todas estas actitudes y juegos neuróticos nos llevan a formularnos algunas preguntas: ¿qué es lo que hace que un individuo quiera ser *el primero*? ¿por qué algunos usan sus roles o sus cargos o sus galones (apellidos, años de antigüedad, dinero, etc.) para anhelar ejercer el poder y el control sobre los otros?

Sea cual fuere el juego, en todos y cada uno de ellos está escondida la necesidad de dominio y de poder sobre las circunstancias.

Muchos sujetos que no han podido realizar sus ideales vocacionales o afectivos, tratan por todos los

"Para el normal: $2+2=4$

Para el loco: $2+2=10$

**Para el neurótico: $2+2=4$ ipero
que bronca que me da!"**

medios de recapturar el sentimiento de potencia, de dominio perdido y de control a través de sus conductas neuróticas. El sentimiento de inferioridad es una de las causas cen-

trales en la búsqueda del poder; y no hay nada más humillante (psicológicamente hablando) que el sentimiento de impotencia, porque afirma que el "yo" no es lo que debería ser; así, el querer "ser el número uno" o "estar por arriba de" es un pobre mecanismo con el cual se intenta tapar una profunda sensación de inferioridad. De ahí que no exista el llamado "complejo de superioridad" ya que representaría una débil compensación por la inferioridad sentida.

Bien dijo F. Perls:

- El loco dice: "Yo soy Benjamín Franklin"
- El neurótico dice: "Me gustaría ser como Benjamín Franklin"
- El normal dice: "Yo soy yo, y tú eres tú"

Por todo esto, si pasas muchas horas de tu vida con gente así, ponle límites. No hagas lo que les corresponda hacer a ellos. Estos sujetos deben aprender a ser responsables de sus propios actos.

La persona neurótica necesitará crecer en cada área de su vida, y para ello requiere pautas que delimiten su accionar y reglas que lo ayuden a descubrir y a entender que ella tiene la capacidad dentro de sí mismo para dirigir y controlar su propia vida.

3. Y el que no, una prenda tendrá: ¡falso!

No vivas dentro del juego de nadie, vive en medio de tu vida y según los límites que tú mismos diseñes. Sé sabio, rompe con juegos y con conductas que sólo te mantienen atado y dependiente del otro. Aplica sabiduría, cambia lo que te lastima. La neurosis nos encierra y nos obliga a jugar el juego de los otros, pero si tú tienes en claro que posees capacidad y habilidad para dejar de jugar, los beneficios y los objetivos que alcances serán mucho mayores.

Anímate una vez más a vivir sin máscaras, no te engañes más, puedes afrontar todo lo

que te propongas y aún más, ¡revertirlo! Habrá un momento en el que ya ningún juego te traerá satisfacción y si no renuevas los desafíos, ¡otros van a dirigir tu vida!

Cada "no puedo" que digas será un límite mental que tú mismo te estarás poniendo para no tomar todo lo mejor que está delante tuyo.

Detrás de cada límite hay una bendición y cada vez que decimos "no puedo" la estamos perdiendo. No esperes pasivamente. La gente de iniciativa crea su futuro antes que llegue. El libro de Eclesiastés dice: "Todo tiene su momento oportuno para lo que se hace bajo el cielo: un tiempo para nacer, y un tiempo para morir:

"Conoce al enemigo, conócete a tí mismo y en cien batallas no correrás el menor peligro."
Chang Yu.

- (Acerca de las actividades productivas)... un tiempo para plantar, y un tiempo para cosechar; un tiempo para matar, y un tiempo para sanar; un tiempo para destruir, y un tiempo para construir
- (Acerca de las emociones)... un tiempo para llorar y un tiempo para reír; un tiempo para estar de luto, y un tiempo para saltar de gusto
- (Acerca de las relaciones)... un tiempo para esparcir piedras y un tiempo para recogerlas; un tiempo para abrazarse, y un tiempo para despedirse
- (Acerca de las posesiones) ... un tiempo para intentar, y un tiempo para desistir; un tiempo para guardar, y un tiempo para desechar
- (Acerca de la vida espiritual)... un tiempo para rasgar y un tiempo para coser; un tiempo para callar, y un tiempo para hablar a Dios; un tiempo para amar y un tiempo para odiar lo malo; un tiempo para la guerra, y un tiempo para la paz. “

Hay un tiempo para jugar y un tiempo para vivir.

Hoy es tiempo de vivir sueños grandes y anhelar sueños aún más grandes. Motívate y prepárate para el cambio. Las neurosis de los otros no cambian, pero la tuya sí y está en tus manos.

CAPÍTULO 11

El manipulador

Ella, triste: "Me gustaría que me regalaras flores"

Él, al día siguiente: "Mi amor, te traje flores"

Ella, enojada: "Ahora no las quiero, no fuiste espontáneo"

1. Estrategias de un manipulador

¿Te sentiste alguna vez obligado a dar información sobre asuntos privados a quien no tenías intención de contarle nada?, ¿te pasaron por alto, te atropellaron o te quitaron algo propio de una forma tan sutil que sentiste temor de confrontar con quien lo hizo?, ¿te está costando dar tu punto de vista y admitir que quieres cosas diferentes a las que te proponen?, ¿sueles dejar tus deseos de lado para atender los anhelos o necesidades de otras personas?, ¿sientes que quieren aislarte de la gente en quién mas confiaste toda tu vida?

¿Limitan, intencionadamente, tu acceso a cursos, promociones o ascensos en el trabajo?, ¿sientes que últimamente estás tomando decisiones que van en contra de tus valores o que haces cosas que normalmente no harías?

Si respondiste a más de una pregunta con un "sí", déjame decirte que puedes estar siendo víctima de manipulación y probablemente has sido engañado.

Cuando hablamos de engaño, no estamos hablando sólo de una equivocación de nuestra parte; todos nos equivocamos. Todos podemos "meter la pata". Pero con

el engaño es distinto: el que te engañó, lo hizo con la intención deliberada de dañarte. Se metió en tu mente, te sedujo y te utilizó.

Por lo general, los manipuladores estudian a las personas en busca de su vulnerabilidad, de su debilidad. Ellos suelen tener como objetivo a la gente co-dependiente, crédula, gente con *complejo de salvador* o llena de culpa. Buscan personas que superponen la amabilidad a su propia dignidad, gente a la que le cuesta decir "no" y que teme a la confrontación.

Debemos recordar que el único objetivo del manipulador es la destrucción y, para obtenerla, aplicará distintas técnicas:

- **Acoso moral:** se da cuando el manipulador te grita o insulta, a solas o en grupo, asignándote tareas imposibles de lograr, atacando o descalificando lo que haces o dices
- **Maltrato verbal:** es el que ejerce mediante amenazas o calumnias, destruyendo tu reputación, aislándote de otras personas, presionándote para que cambies de horarios, sueldos o tareas atacando tu religión o tus convicciones, poniéndote gente en contra o difundiendo chismes acerca de ti

El acoso es utilizado como un bombardeo psicológico que produce el exterminio emocional. Esto sucede durante un tiempo prolongado mientras el manipulador degrada y maltrata a su víctima sistemáticamente a fin de anularla como persona.

El manipulador trabajará adormeciendo a su víctima, quien recién se dará cuenta de que es manipulada al año o año y medio de padecerlo. El manipulador vendrá primero con palabras seductoras o de reconocimiento, pero lentamente irá introduciendo su descalificación, gritos e insultos. Cuando sea tu turno, te hará sentir permanentemente en riesgo de que si te equivocas de alguna forma, vas a perderlo. Si eres su víctima,

probablemente comenzarás a alejarte de todos tus afectos porque tendrás una idea fija en su mente: obtener la aprobación y no perder al manipulador en cuestión.

Al principio, la víctima justifica su accionar y pasa por alto las agresiones.

Primero se pregunta:

- ¿Por qué me pasa esto a mí?
- ¿Qué es lo que hice mal?

Y luego minimiza la situación pensando cosas como:

- Bueno, no es nada, en realidad estaba muy enojado y por eso me trató así
- Lo dijo porque tuvo un mal día

El acosado o manipulado, suele sentirse confundido interiormente, con inmensos sentimientos de culpa y vergüenza. El problema es que cuanto mayores sentimientos de culpa y vergüenza sienta, mayor será el poder que el manipulador tendrá sobre su vida.

"Es necesario ser un gran simulador y disimulador: los hombres son tan simples y se someten hasta tal punto a las necesidades presentes que el que engaña encontrará siempre quien se deje engañar."
Maquiavelo

La manipulación estará apuntada a dos áreas: el hacer y el ser.

• El hacer

El manipulador descalificará, cuestionará y rebajará todo lo que hagas; dirá:

- Estás mal sentado
- Te pusiste mal la peluca
- ¡Qué ignorante!

Su objetivo es quebrar la estima y una acusación constante logrará deshacerla.

• El ser

Desvalorizará tu motivación, inventará malas decisiones para llenarte de culpas y malestar.

En psicología, ese mecanismo se llama "satanización": él quiere hacerte creer que eres lo que no eres, que tienes características de una mala persona.

Lentamente te aislará de los que quieres, de quienes te pueden ayudar y se unirá a otros para armar sus propios bandos.

2. Identikit de los manipuladores

- **Se sienten grandes y poderosos:** intentan demostrarte que ellos saben cómo hacer dinero, un buen negocio, tener una pareja feliz, cómo criar bien a tus hijos, etc. Te van a contar muchas historias en las que siempre serán los héroes y jamás escucharás palabras como "no lo sé" en su boca, ya que aparentan saber todo.
- **Tienen doble vida:** te dicen una cosa y hacen otra. Aparecen como seductores, amables, elegantes, personas geniales; pero todo eso es sólo una fachada. Si investigas, verás que en su pasado sólo hay "ex amigos", muchas deudas y resentimiento.
- **Llevan cargas pesadas:** ya que para ellos la apariencia es sumamente importante, si se sienten descubiertos intentarán darte miedo. Después de hablar con este tipo de gente, no te quedará ni una gota de paz, sino una gran sensación de malestar y temor.
- **Tienen envidia:** los acosadores, por lo general, no atacan a cualquiera: buscan gente que es querida, que tiene capacidades y reconocimiento público. Tu éxito los incomodará y les hará sentir mucha rabia. Ellos saben que tú tienes potencial, talento, carisma y condiciones que ellos no poseen. ¿Sabes qué es lo que pasa? Los manipuladores te envidian.
- **Son improductivos:** sus vidas no dan frutos: si indagas sobre sus vidas te darás cuenta de que sus historias, las cuales te parecían tan fantásticas, son simplemente eso, historias ficticias, no reales. No hay nada que ellos

puedan aportarle a tu vida ya que sus actos sólo los llevan a vivir en más miseria.

Los manipuladores son personas que quieren tener control sobre tu vida. Si ven lo valioso que eres, que tienes éxito o simplemente perciben en tu vida algo que ellos no tienen, querrán sacártelo.

"La poca prudencia de los hombres impulsa a comenzar una cosa y, por las ventajas inmediatas que ella procura, no se percata del veneno que por debajo está escondido."
Maquiavelo

Para ejercer control sobre tu vida, el manipulador se va a valer de distintas armas.

En un principio utilizará la seducción, hasta lograr tenerte en sus manos. El manipulador suele aparecer como alguien que es protector, bueno, que te quiere amar, que te da, pero después, todo lo que te da, no tienes duda de que te lo va a querer cobrar.

El que te da sinceramente, nunca te va a pedir nada a cambio; en cambio el manipulador te dará para después venir a pedirte su recompensa.

Exigirá que estés en todo momento para satisfacer sus necesidades, pero nunca estará ahí para cuando tú lo necesites.

Tan hábil es que de apoco utilizará con mayor frecuencia la crítica, el maltrato y la culpa para manipularte. Te hará creer todo el tiempo que él vale más que tú para que te dé miedo perderlo y quieras retenerlo, cuando en realidad es él quien está manipulándote porque quiere quitarte lo que tú tienes.

3. Liberándonos de los manipuladores

Debemos aprender a alejarnos de la gente que nos quiere manipular. Si estás sintiendo que últimamente tus conductas no reflejan lo que tu conciencia te dicta, es quizás un aviso de que alguien está intentando manipularte. Si ya te diste cuenta, no lo dudes, corre lo más rápido que puedas y aléjate de quien quiere hacerte daño.

Primero:

- Conócete
- Aléjate de quien viene a robarte
- Aprende a escuchar las voces de tu conciencia
- No te aísles
- Evita reaccionar con ira. Eso es lo que quiere el manipulador
- No abras tu corazón a cualquiera
- Recuerda que hay cosas que son personales, no tienes porqué contárselas a nadie
- Elige tu dignidad antes que la amabilidad
- Aprende a decir "no"
- No seas co- dependiente
- Evita justificar las acciones de otros
- Libérate de los sentimientos como:
 - Culpa
 - Vergüenza
 - Angustia
 - Odio
 - Rencor
- No dejes que nadie te apure
- Evita prestar o pedir dinero
- No seas confiado por demás
- Evalúa tus relaciones
- Perdona y sigue adelante

Los manipuladores no manipulan a cualquiera. Si nos eligieron a nosotros y lograron engañarnos fue porque les dimos lugar de una forma u otra.

Se metieron en tu vida, te engañaron y te quitaron la paz. Es por eso que antes que nada debemos buscar estar en armonía con nosotros mismos, conocernos de pie a cabeza y saber nuestras fortalezas y debilidades, ya que cuando conocemos nuestras debilidades, éstas se convierten en nuestras fortalezas. Y si sabemos cómo

somos va a ser más difícil que alguien pueda engañarnos y así manejar nuestras emociones.

Es también de gran importancia que no nos aislemos: tu familia, tu gente de confianza, un mentor, son personas que debes tener cerca en cada momento. La gente exitosa siempre está rodeada de un equipo de personas preparadas para ponerle los pies sobre la tierra y ayudarla a evaluar todas las situaciones que se presenten a lo largo de la vida.

Si un manipulador observa que tiene que enfrentar no sólo a ti, sino a tu equipo, sabrá que la tarea de manipular-te será más que difícil.

**"Sólo me fío de las estadísticas que he manipulado."
Winston Churchill**

Mientras mayores relaciones saludables tengamos en nuestra vida, menor es la posibilidad de que nos manipulen.

Aprender a cuidarnos es un trabajo difícil, pero no imposible y debemos hacerlo.

Decir que "no" cuando es necesario, no está mal. Hay muchos "no" que son saludables.

Debemos aprender a distinguir qué nos hace bien y qué no, para poder elegir correctamente.

Elegir nunca sacrificar nuestra dignidad es una decisión que nos llevará lejos.

No dejes que te pasen por alto y evita justificar las acciones de los otros. Nada justifica el maltrato, no lo hagas una constante en tu vida. Si ya elegiste enfrentarte al hecho de que fuiste manipulado y decidiste que no vas a tolerar más eso para ti, ya estás en el camino al cambio.

4. ¡Hagámonos cargo!

Ahora bien: que hayas sido víctima de manipulación, no significa que tienes que vivir con sentimientos de odio y rencor. Quizás en el camino perdiste mucha autoestima, tu identidad quedó marcada, pero no dejes que eso siga envenenado tu vida.

Perdona a quienes te hicieron mal y pon tu vista de nuevo en tus objetivos porque si no, vas a seguir cargando con un fardo demasiado pesado durante el resto de tu vida.

Vuelve tu cara hacia las personas que te hicieron bien y sigue en búsqueda de relaciones sanas y que aporten a tu vida.

No cometas los mismos errores; en el día a día evalúa tus decisiones siempre teniendo en claro qué es lo que quieres para tu vida.

No te sacrifiques por ser amable de más. Si eliges no sacrificar tu dignidad, los frutos serán muchos y tu autoestima irá creciendo. Asume la dirección de tu vida y no dejes que nadie tome decisiones por ti. Son tus decisiones las que te llevan a convertirte en una persona manipulable o no.

Piensa que el hecho de que hayas sido víctima de manipulación sólo te sirvió para que nunca más te vuelva a pasar. Ahora conoces los diferentes tipos de engaños de esta gente y podrás desenmascararlos cuando se acerquen a tu vida.

Arriésgate a exponer tus pensamientos, destierra tus miedos. Toma decisiones propias y olvídate de los sentimientos de culpa o vergüenza. Ésta es la única forma en la que vas a ser libre de verdad, libre de cualquier tóxico.

CAPÍTULO 12

El orgulloso

*Me gustaría ser mujer para poder ser besada
por unos labios tan bellos como los míos.*

UN NARCISISTA A SU NOVIA

1. ¿Qué harías sin mí?

"Espejito, espejito ¿hay alguien más lindo que yo?"

Soberbio, vanidoso, arrogante, fatuo, endiosado, inmodesto, pedante, petulante, narcisista, autosuficiente, satisfecho, engreído, presumido son todos sinónimos de una misma palabra: orgulloso. Son muchas, ¿verdad?

De sólo pensar que una persona reúne todos estos calificativos, esa persona ya tiene "mala prensa".

El orgulloso es aquel que tiene un exceso de confianza en sí mismo, en lo que dice, en lo que hace, en las decisiones que toma; para él todo lo que hace es perfecto, él es perfecto, él es Dios y él hace todo bien, y nada ni nadie pueden contradecirlo.

Todos alguna vez nos sentimos orgullosos por algo excelente o extraordinario que hicimos, nos sentimos satisfechos con nosotros mismos y eso no está mal; estar seguros de nosotros mismos es sano y beneficioso para nuestra estima. El problema surge cuando creemos que ese logro que obtuvimos nos habilita a pisotear, insultar o descalificar al resto de las personas que están cerca nuestro.

Sin más, ¿quién no se peleó alguna vez con un amigo, con su pareja, con su jefe y dejó de hablarle por un tiempo?, pensando: "¡que me llame él! yo no lo voy a llamar, ¿por qué lo voy a llamar yo?"

**"El orgullo es el complemento
de la ignorancia."**

Bernard de Fontenelle

Tener confianza es bueno, pero un exceso de fe en una idea o en una determinada situación paraliza todo lo positivo que puede sucedernos.

El exceso de confianza no da margen para mejorar. Quien dice: "Lo que hice está perfecto" no analiza: "¿Cómo podría hacer para mejorarlo?"

No hablo de la autoexigencia del perfeccionismo, sino del hecho de que una persona sana siempre debe dejar un margen de duda para analizar lo que ha hecho.

Si en cambio tiene un exceso de confianza, esa persona tratará de explicar todo, de justificar todo, sin permitirse un margen para analizar: "¿Podría pensar de una manera mejor?"

**"Si el hombre orgulloso supiese
lo ridículo que aparece
ante quien le conoce, por
orgullo sería humilde."**

Mariano Aguiló

Muchos piensan que podrían cambiar el mundo, terminar con el problema de desnutrición mundial, pero lamentablemente creen que sólo ellos serán capaces de establecer el

cambio. Son personas que en cuyas mentes repica: "Yo soy el más inteligente, el más lindo, el más sagaz, el más *todo*". Ellos son todo.

El orgullo no es malo hasta un cierto punto. El problema radica en la medida exacerbada del mismo. Ese es el verdadero conflicto.

2. Primero yo, segundo yo y tercero yo

Una persona con exceso de confianza no puede mejorar y entonces, sin darse cuenta, se estanca.

Hay tres tipos de excesos de confianza:

- **Exceso de amor propio:** "Si yo no estoy, esto no va a funcionar", "si yo me voy, mi familia se hunde", "si yo no estoy, este proyecto se cae." Las personas que hablan así son aquellas que se creen seres únicos dada la excesiva confianza

que tienen depositada en sí mismas. La gente que es así no tiene tiempo para detenerse a pensar "¿en qué puedo seguir mejorando?", con lo cual pierde de vista todo lo mejor que está por venir. En cambio, las "personas abiertas a la mejora continua" son las que se llevan el premio. El orgulloso termina, en muchas ocasiones, humillado. Cuando nos sentimos imprescindibles en determinadas áreas, seguramente aparecerá alguien que hará mejor que nosotros las cosas y se llevará el premio.

"El orgullo de los pequeños consiste en hablar siempre de sí; el de los grandes en no hablar de sí nunca."
François Marie Arouet, Voltaire

- **Exceso de confianza en su capacidad:** hay personas que no aceptan sugerencias ni ideas nuevas, personas que si una vez obtuvieron un resultado brillante se estancan y no aceptan aportes novedosos. Son aquéllas que, si les das alguna sugerencia del tipo: "Mira, esto lo podrías haber hecho de otra manera" te responden: "No, no, porque así estuvo bien." Todo lo que ellas producen siempre tiene una explicación.

Ellas siempre dicen: "Yo soy así y así como digo estará bien." La persona que no es capaz de hacer un análisis y un balance para mejorar, siempre será "mediocre", y sin darse cuenta quedará estancada en su posición. Creerá que es la mejor hasta el momento en que surja alguien que obtenga mejor resultado y más rédito y entonces, pero sólo entonces, quizás tenga la humildad de preguntarse: "¿Qué es lo que está pasando?"

"La ciencia es orgullosa por lo mucho que ha aprendido; la sabiduría es humilde por lo que sabe."
William Cowper

• **Exceso de confianza en la manera de pensar:**

Observa este diálogo, tal vez te resulte conocido:

**"El conocimiento acrecienta
nuestro poder en la misma
proporción en que
disminuye nuestro orgullo."
Paul Bernard, Tristán**

—Yo pienso así, yo lo veo así
—Sí, pero tu matrimonio se
está desgastando
—No importa, para mí es
así y punto

Puro orgullo mental. Quienes se identifican con estas palabras son personas que tristemente piensan y se sienten como la única "Coca Cola del desierto", seres que no pueden, ni aún ante el dolor, detenerse a reevaluar sus propias vidas.

Los que siempre están de vuelta de todo son los que nunca fueron a ninguna parte.

El orgullo es como el mal aliento, todos lo perciben, excepto el que lo padece.

Tener confianza en nosotros mismos y en los demás es muy bueno y productivo, sin embargo necesitamos dejar un margen necesario para mejorar, cuestionar, reconocer los errores, superarnos, darle un lugar a la equivocación y romper con el perfeccionismo que nos encierra en latas herméticas que no permiten que nada de lo nuevo y de lo mejor penetre en ellas. Seamos excelentes en todo lo que hacemos, la perfección sólo nos detendrá a mirar los detalles.

Sólo las mentes abiertas son capaces de comprender que todo puede ser mejorado, y que siempre podemos ir por más. El problema más grande que padecen los seres humanos es la parálisis mental, parálisis que les impide seguir soñando.

**"Lo que distingue al hombre
insensato del sensato es que el
primero ansía morir orgullosamente
por una causa, mientras que
el segundo aspira a vivir
humildemente por ella."
J. D. Salinger.**

Si por momentos en tu vida la mente rígida y los pensamientos cerrados ocuparon gran parte de tu tiempo y de pronto decides ser libre de estas emociones tóxicas que sólo te detienen, el estanque se convertirá en un mero recuerdo.

Desde el momento en que seamos capaces de romper con el exceso de confianza en nosotros mismos, estaremos listos para salir del estancamiento, tendremos claridad para enfocarnos en los nuevos objetivos y conquistar cada uno de los sueños que hay en nuestra mente y en nuestra alma.

Cuando seas libre de la parálisis mental, no habrá muro ni cima que se haga grande delante tuyo! ¡Serás un escalador de alto rendimiento!

Cuando rompas con tu excesiva confianza, podrás cambiar el recorrido y hacer lo que nunca hiciste antes.

CAPÍTULO 13

El quejoso

*Una mujer dice: "¡Qué sed que tengo!,
¡qué sed que tengo! ¡qué sed que tengo!"
Una vecina la escucha y le acerca un vaso de agua
y entonces, tras beber, la mujer dice: "¡Qué sed que tenía!"*

1. "La mente de langosta" nunca conquista nada

Si llueven se molestan, si sale el sol también, si los saludaron de mala gana se enojan, si los saludas amablemente, se fastidian. El tema es quejarse, encontrar un motivo para pensar que el mundo está en contra de ellos y que nadie es capaz de entenderlos.

¿Quién es el que está a favor o en contra de quién? El quejoso siempre encontrará un motivo para quejarse. Por las dudas, hay que quejarse, incluso antes de averiguar o de preguntar, primero: ¡la queja!

Existen personas que lo primero que hacen es quejarse. La queja es un lamento, una demanda, un reproche, una desazón, un disgusto, un reclamo permanente que lo único que logra es alejarte de la mejor gente. ¿A quién le gusta estar cerca de personas que siempre están dispuestas a encontrarle "la quinta pata al gato?"

"Si tiene remedio, ¿por qué te quejas? Si no tiene remedio, ¿por qué te quejas?"
Proverbio oriental

Muchos son coleccionistas de quejas, dicen por ejemplo: "Me lastimaron", "me maltrataron", ¿quiénes?, les preguntan, y ellos responden indistintamente: "Mi jefe", "mi primo", "mi tío."

Y tal vez tengan razón, porque en realidad, si fueron lastimados, vivieron injusticias; lo que no saben es que al expresarlo permanentemente a través de la queja la solución al conflicto se aleja cada vez más y su mente se convierte en una "mente de langosta."

¿Tienes *mente de langosta*?

Veamos, responde estas preguntas:

- ¿Te quejas a menudo?
- ¿Tienes problemas con muchas personas?
- ¿Ves las cosas grandes como difíciles de lograr?

Si contestaste a una de estas preguntas con un "sí", es que tienes mente de langosta.

La queja sólo produce insatisfacción, siempre mostrará descontento, resentimiento, disgusto; refleja una emoción encapsulada que termina enfermado no sólo tus pensamientos, sino también tu cuerpo.

Muchas personas hacen de la queja un hábito, una forma de vida, pensando que si se siguen quejando, el problema desaparecerá; creen que a través de la demanda continua el conflicto va a ser solucionado, o que quizás, otro ser humano bondadoso se apiadará de su situación y solucionará su problema.

Son personas que se lamentan todo el tiempo, sin darse cuenta de que con su discurso se atan aún más al pasado y a la dificultad, reviviendo viejas penas y culpándose tal vez por no haber podido aprovechar tal o cual oportunidad. Miedos, inseguridades, inquietud, aflicción y dolor son sentimientos por los cuales atraviesan las personas *quejosas*, convirtiéndose así en *seres tóxicos* para sí mismos y para los que están a su alrededor.

2. Las conductas más comunes de los quejosos.

- **Tienen problemas con los demás y viven con broncas:** todo problema no solucionado se expresará con las personas que están más cerca. Cuando alguien te rechaza, no lo tomes como algo personal, piensa que esa persona seguramente fue rechazada y lastimada antes. Así como nos tratemos a nosotros mismos trataremos a los demás. Muchos guardan dentro de sí mismos hostilidad y broncas. Tal vez te pasé a ti también: quizá fuiste maltratado y manipulado por años, y en vez de haber hablado a tiempo y sanado las emociones lastimadas, hoy herís a los que están más cerca y a los que te ofrecen una nueva oportunidad. El Doctor Don Colbert, uno de los mejores médicos de Estados Unidos dijo: *"Lo que experimentes emocionalmente se convertirá en una sensación física."* Las estadísticas revelan que, en Estados Unidos por ejemplo, se consumen, por año, cinco mil millones de tranquilizantes; cinco mil millones de barbitúricos; tres mil millones de anfetaminas; dieciséis mil millones de toneladas de aspirinas. La hostilidad es una emoción que surge de la enemistad, de la mala voluntad, que se conoce como "mal genio", "impaciencia" o "queja". El 20 % de la población posee un nivel de hostilidad que pone en riesgo su vida. De cada diez personas, dos llevan broncas encapsuladas que les afectarán, teniendo siete veces más posibilidades de morir de enfermedades del corazón. Las autopsias hechas a soldados de Corea y Vietnam revelaron que padecían arteriosclerosis producida por el stress de la guerra. Hay mucha gente que no estuvo en Corea ni Vietnam pero que vive en una guerra constante, peleando con todo el mundo y, en vez de mirar dentro suyo y ver su problema personal, dice: "Aquel no me gusta", "tú me maltratas." En Finlandia se descubrió que la hostilidad es la enfermedad N° 1 que afecta al corazón, comparable con el cigarrillo y el colesterol alto.

- **Perciben todo negativamente:** frente a grandes desafíos, los quejosos ven todo negativo y se excusan

diciendo: "No puedo", "no seré un buen padre porque es muy difícil", "me falta mucho." Son personas que viven mirando a los demás como gigantes, como imposibles mucho más grandes de lo que en verdad son. Son personas que, anteponiendo la queja, se olvidan del potencial que tienen dentro para llegar a la meta. Si éste es tu caso, ¿cómo sabes que son gigantes si ni siquiera intentaste derribarlos? Sólo es tu mente la que piensa así. Los pensamientos determinan tu accionar y por lo tanto tus resultados.

El conflicto de la *mente de langosta* es que no se lleva bien consigo misma y ese es el desafío: llevarse bien con uno mismo durante las veinticuatro horas del día y conquistar todos los sueños.

Ahora bien, ¿es posible salir de la queja y llevarse bien con uno mismo?

Claro que sí. Si aplicas estos principios los mismos te llevarán a resultados exitosos:

- **"Si no me lo dicen en la cara, no lo considero"**: si alguien te comenta "me dijeron que tú dijiste, que el otro dijo, lo que dicen de ti" ¡No caigas en la trampa! Si alguien quiere decirte algo, que sea lo suficientemente valiente como para hablar frente a ti; de lo contrario no hay nada que aclarar. Responde solamente cara a cara, de lo contrario, entrarás en el juego neurótico de los que "llevan y traen."

- **"Debo estar concentrado en las cosas importantes"**: Las cosas importantes multiplican tu energía,

**"Las quejas son el lenguaje de la derrota."
Frank Grane**

las secundarias la roban. Si una persona expresa estar agotada porque su sueño es muy grande, está en un grave error. Los propósitos grandes no nos desgastan, al contrario, los desafíos nos motivan y nos empujan a seguir. Los detalles y la queja son los que desgastan. Los desafíos renovarán tus fuerzas cada mañana y te mantendrán joven. Concéntrate en lo importante, no te detengas en las pequeñeces.

Enfocándonos en nuestros objetivos tendremos la energía necesaria para llegar y además estaremos bien con nosotros mismos. Si nos desgastamos es porque estamos perdiendo tiempo con la gente inadecuada, en proyectos irrelevantes, en discusiones sin sentido, pero si nos ocupamos de lo importante tendremos la fuerza de las águilas, correremos y no nos cansaremos, porque sabremos adónde estamos apuntando. Los que viven para el ocio, te harán perder tu tiempo, no desperdices tu fuerza. Mike Murdock dice: *"El que no respete tu tiempo, tampoco respetará tu vida"*.

- **"Tengo que estar abierto a lo sobrenatural"**: lo que lograste no es todo lo que obtendrás. No evalúes tu vida según tus logros de hoy. Siempre hay más, mucho más, proyéctate a lo novedoso. Cuando tu mente está abierta a lo nuevo y se permite ser sorprendida por otras oportunidades, los mejores momentos llegan a tu vida. Si estamos dispuestos a lo nuevo, la queja no tendrá lugar.
- **"Algo desconocido saldrá a la luz"**: el potencial es una fuerza no liberada, un poder no usado, una reserva oculta. Si te permites abrirle la puerta, te llevará a los éxitos más extraordinarios que hayas soñado. Todo está dentro nuestro: un escritor, un cantante, un triunfador, una comerciante, una mujer de negocios, un gran padre, "un genio."

**"El pesimista se queja del viento;
el optimista espera que cambie;
el realista ajusta las velas."**
William George Ward

- **"Estando bien conmigo mismo diré lo correcto"**: Mike Murdock dice *"Tus palabras son herramientas"*. Las palabras tienen poder. Si decimos: "Mi vida es un desastre", "este trabajo es pésimo", estaremos construyendo lo que declaramos. Tu destino está marcado por tu discurso. "Dime cómo hablas y te diré qué te sucederá." Tus pensamientos determinan tus palabras. Al recibir un mensaje piensa: ¿es justo?, ¿es sano?, ¿me acerca a mi objetivo?, ¿me hace bien? Si la respuesta es negativa, deséchalo.

Todo lo honesto, todo lo justo, todo lo puro, todo lo de buen nombre, si algo es digno de ser hablado, en eso hay que pensar. La queja te mata, te detiene, te destruye. Tus palabras son el cartel que indica hacia dónde estás yendo y tienen el poder de darte vida o muerte.

Ahora decides tú: "mente de langosta" o "mente de resolución". ¡No seas tú mismo tu gran problema! La única manera de romper el círculo de la queja es moviéndote, yéndote del lugar donde nada sucede.

- Expón la queja e inmediatamente busca la respuesta
- Aprende a hablar con soluciones
- Sé una persona que no se violenta, que no se queja
- Los malos momentos son parte de la vida. Lo peor que nos pueda pasar no es "el problema" sino que esa situación nos limite mental y físicamente
- No dejes que las crisis te pongan límites: la queja no puede impedirte dar el salto. Las crisis pretenderán asentarte en el lugar del dolor y de la queja, pero tú tienes una mente de resolución capaz de superarlas para así pasar al otro lado
- No permitas que la locura y la queja de los otros te limiten: nadie puede decirte: "Hasta acá llegaste". No te dejes limitar por la locura y las quejas de los otros, no permitas que las quejas te ciñan
- No avales que la gente sea quien establezca tus límites: nadie puede limitarte. Sé inteligente, no reacciones ni te muevas por instinto. El que es paciente muestra más discernimiento. Cuando los otros quieran apurarte, no te apresures, tomate tiempo, unos días, y después seguramente verás todo distinto

Recuerda que:

- El quejoso pierde su tiempo en anécdotas y cosas pasadas

- El quejoso se queda a vivir en la circunstancia
- El quejoso no tiene sueños, metas, ni propósitos
- El quejoso es co-dependiente, está esperando que otro resuelva su vida
- El quejoso es dubitativo, reiterativo y limitado
- El quejoso tiene una mente cerrada
- La gente exitosa valora su tiempo y sabe que el tiempo de la queja es un tiempo perdido
- La gente exitosa aprende, se instruye permanentemente
- La gente exitosa sabe concentrarse en el botín
- La gente exitosa invierte en cosas importantes
- La gente exitosa invierte en su crecimiento personal
- La gente exitosa vive cada momento con intensidad
- La gente exitosa invierte el tiempo en soñar sueños grandes

¿Qué eliges ser? ¿Quejoso o exitoso?

2. Quejosos y quejas

Muchos creen que la queja es una posible solución a sus problemas, sin darse cuenta de que lo único que logran con ella es más queja y así sucesivamente, hasta verse atrapados en un círculo vicioso sin salida. La queja es una señal a la que hay que prestarle atención. El quejarse es producto de una acumulación de emociones reprimidas actuales y pasadas, muchas veces por no decir nada, y otras tantas por hablar en demasía.

En la sociedad en la que vivimos hay muchas personas que se quejan todo el tiempo. Necesitamos romper con esas costumbres, ese mal hábito, y ser libres de ese parloteo continuo que sólo nos trae más dolores de cabeza.

Y así como existe diversidad de quejosos, encontramos también diferentes clases de quejas. Analicemos algunas de ellas:

- **La Queja ociosa:** es la más común entre personas que se quejan porque no hacen nada en todo el día,

“Una mente productiva no tendrá tiempo para quejarse.”

esas a las que “les sobra tiempo”. Se trata de personas que son capaces de transformar un pequeño detalle en una gran

catástrofe. Siempre existe para ellas un “pero”, un obstáculo que sortear. Su hablar es una queja.

- **La Queja esporádica:** es la que se hace eventualmente por diversos motivos, pensando que tal vez, al quejarnos, alguien se hará cargo de solucionarnos el problema.
- **La-Queja como “deporte favorito”:** es la preferida entre personas que viven dentro del círculo de la queja; permanentemente viven quejándose. Quejas tras quejas.
- **La queja viciosa:** el círculo de este tipo de queja es:
 - me quejo
 - alguien me escucha
 - el que me escucha no hace nada
 - me vuelvo a quejar, me vuelven a escuchar
 - el que me escuchó vuelve a quedarse sin hacer nada
 - me vuelvo a quejar, la persona me vuelve a escuchar y no hace nada
 - me quejo otra vez, pero a esta altura esa persona ya se acostumbró a mi queja y sabe que en mi discurso lo único que tiene lugar es “la queja”

Es como cuando pasas por una casa y el perro te ladra: el primer día te atemorizas; por cierto al segundo día te vuelve a ladrar pero no te asustas tanto. A la otra semana, sabes que el perro te va a ladrar pero ya no te sorprende. Esto es lo mismo que sucede con las personas quejosas: el otro se acostumbra a su queja y lo último que querrá hacer es escucharla.

Ahora bien, ¿cómo obtener lo que necesito sin quejarme?

Si logramos relacionarnos con “el otro” con respeto lograremos lo que anhelamos. Hay manera y maneras

de pedir aquello que anhelamos, y la queja continua no es la mejor forma de dar a conocer nuestra demanda. La queja sólo será un obstáculo y no te traerá ningún beneficio, sólo amargura.

El tiempo que perdemos quejándonos podríamos aprovecharlo buscando soluciones y sacándole provecho a la situación por la que estamos pasando. Revierte todo lo que esté a tu alcance y busca el lado bueno a tus circunstancias.

Es importante que nuestras mentes estén siempre ocupadas, ya sea trabajando, estudiando o perfeccionándonos. Procura hacer siempre algo productivo de manera tal que la queja no tenga espacio en tu vida. No dejemos nuestra mente ociosa. Mantente ocupado, con la visión en tus sueños, libera tu potencial y usa toda la creatividad que tienes a favor tuyo. Olvida la queja, erradícala de tu vida, y verás que todo te va a salir como lo estás esperando.

3. ¿Cómo actuar frente a los quejosos?

Podemos actuar de distintas maneras frente a ellos:

- No necesitamos ponernos de acuerdo ni darle la razón a las personas que manifiesten la queja. Lo único que lograremos es que sigan quejándose, alimentando así su hambre emocional
- No los contrariemos, dejémoslos expresarse
- No intentemos solucionar sus problemas (si es que existe alguno o también si sólo se quejan por el hecho de hacerlo)
- No nos empecinemos en hacerlos entrar en razón, explicándole "esto es así o así", indicándoles que le conviene tal o cual cosa. El quejoso no podrá entender, a menos que decida transformar su actitud

Cada vez que te vayas a quejar de algo, pregúntate: "¿Por qué me estoy quejando de esto?" Antes de quejarte, revisa cómo está tu estima y si te das cuenta de que

hay algo que no anda bien, busca ayuda y sana tus emociones. La queja nos señala que hay una herida que aún sigue sangrando.

No te quejes, revierte el lamento, piensa que cuando te quejas te estás deteniendo.

Si ves que algo está mal hazlo tú otra vez; si ves algo tirado, levántalo tú; no esperes que lo haga otro. Cambia tu manera de actuar, tu forma de hablar, tu modo de expresarte, y no te detengas a quejarte, sigue, avanza, y no mires para atrás, que largo camino te resta.

CAPÍTULO 14

El poder de las palabras

*Hay hombres cuyas palabras son como golpes de espada,
más la lengua de los sabios es medicina.*

SALOMÓN

1. El poder de las palabras "sí" y "no"

¿Cuántos dijeron "sí" cuando querían decir "no"? Generalmente tenemos miedo a decir que "no" porque no queremos desentonar: si todo el mundo hace algo, ¿cómo vas a decir que no quieres hacerlo? Tenemos miedo a las consecuencias negativas de haber dicho que "no": ¿qué va a decir el otro?, ¿qué va a pensar el otro?, tal vez me retire su amor si le digo que "no quiero" hacer lo que me dice.

El "no" es necesario y debemos aprender a decirlo con paz; podemos y está permitido decir "no". Decir "no" muchas veces es sinónimo de salud. Sin odios, ni broncas, ni en malos tonos podemos decir "no".

Cuando no podemos decir "no" es porque no sabemos ni podemos distinguir cuál es nuestra prioridad en la vida, hacia dónde estamos apuntamos y cuál es nuestro blanco.

Las decisiones que tomes van a estar determinadas por el objetivo que quieras alcanzar.

¿Estás apuntando al lugar correcto con tus palabras? ¿Tomás tus decisiones de acuerdo a los objetivos que te propusiste? ¿o estás viviendo y hablando sólo por hablar y llenar espacios vacíos?

Cuando uno tiene un blanco correcto puede definir qué es lo que va a aceptar y qué es lo que va a rechazar. El "sí" y el "no" son sólo palabras, sino límites y permisos que nos damos a nosotros mismos.

- El "sí" y el "no" forman parte de toda negociación
- El "sí" y el "no" determinarán tu posición de liderazgo, autoridad y control sobre tu propia vida
- El "sí" y el "no" hablarán de ti mismo, de tus intereses y tus determinaciones
- Un "sí" y un "no" dichos sabiamente y a tiempo te evitarán grandes dolores de cabeza
- Cada "sí" y cada "no" que establezcas determinará una solución o un problema nuevo
- Cada "sí" y cada "no" que emitas sabiamente o no estará acercándote o alejándote de tu éxito
- Cada "sí" y cada "no" que pronuncies te hará mantenerte enfocado

"Pero sea vuestro hablar: sí, sí; no, no; porque lo que es más de esto, de mal procede."
La Biblia

Cuando sabes cual es tu blanco específico, sabes a qué cosas decirle "no" y a qué cosas decirle "sí". Sabes a quién elegir, con quién hablar.

Sé responsable. Responsabilidad es saber qué hacer y qué no. La gente se destaca cuando tiene palabra y cumple con lo que promete. Deben creer en ti: que tu "sí" sea "sí" y tu "no" sea "no".

Y si por un momento dudas acerca de la respuesta que debes dar: tómate cinco minutos, y di como en la pauta publicitaria, "me tomo cinco minutos y me tomo un té"; tú tómate cinco minutos o todos los que necesites antes de decir un "sí" o un "no" como respuesta, date tiempo, permítete reflexionar para evaluar y decidir. Nadie puede tomar el control de tu tiempo y de tus decisiones. "El otro podrá esperar unos minutos" y una vez que decidas, lo que estés determinado a

hacer mantenerlo, no lo cambies. Si te equivocas, puedes volver a empezar. ¡Determina un objetivo y cúmplelo! Debes estar respaldado por la verdad y no por la falsedad o la mentira.

Ser fiel a uno mismo y a nuestras palabras nos convertirá en personas creíbles y confiables, tanto si hemos dicho "sí" como hemos dicho "no".

Si quedas en encontrarte a una determinada hora, hazlo, no llegues tarde.

Si te comprometiste a asistir a alguien en una determinada ayuda, hazlo, no lo postergues ni lo canceles.

"Hay hombres cuyas palabras son como golpes de espada, más la lengua de los sabios es medicina". Proverbios.

Si firmaste un contrato, cúmplelo. Las palabras tienen valor, seamos fieles a nosotros mismos. No pactes con nadie, sólo con ti mismo, pero una vez que des tu palabra, sé fiel a ella. Cuando somos capaces de llevar a cabo lo que hemos prometido, nuestras relaciones, sean familiares, laborales o sociales son cada vez más óptimas. Un hombre fiel a sus palabras es confiable y apto para estar en niveles de poder y liderazgo.

Controlemos lo que sí podemos controlar: nuestras palabras. Porque aquello en lo que más piensas y de lo que hablas, en eso te conviertes. No funcionemos por emoción, sino por convicción. Hay personas que actúan según lo que sienten: "Me siento mal", "me siento bien". Un día se sienten reyes,

"Cuando hables, procura que tus palabras sean mejores que el silencio."
Proverbio hindú

y al otro día, insignificantes. El lunes sienten que el trabajo es lo más importante pero el martes lo más importante es la familia; el lunes se casan con alguien porque sienten que lo aman, pero a la otra semana, se separan porque sienten que ya no lo quieren; sienten ganas de tener un hijo pero a la otra semana lo abandonan porque ahora sienten que les arruinó la vida. Es esa gente que vive animada un día y desanimada al otro y de acuerdo a lo que siente es como maneja

su vida. Son personas que hoy dicen blanco y mañana negro. Tú no te muevas por ideas o estados de ánimos, hazlo por convicción. La convicción es la determinación y la seguridad acerca de algo. El gran problema de la sociedad de hoy es que no tiene gente con convicción.

No te dejes llevar por tu mente; tu mente es lo más demente que tienes, la palabra de fe es la única y la verdadera.

"No te muevas por gusto sino por convicción. Convicción no es un rito que se defiende a rajatabla sino que es una verdad divina que se ha hecho raíz en tu vida."

Tienes que aprender a frenar tu mente y a crecer. Nadie va a hacer nada por ti, tú tienes que hacer por ti lo que debes hacer. Suelta la palabra y actúa

en base a ella. Llénate de palabras de ánimo, de fe.

Habla con fe. Renueva tu mente, tus palabras se nutrirán de lo que crees. Cree lo que confiesas.

¿De dónde sale lo que yo creo? De lo que yo pienso.

Lo que yo pienso, lo creo; y lo que yo creo, confieso.

¿De dónde sale lo que yo pienso? De lo que yo oigo. Lo que yo confieso es lo que creo. Lo que creo viene de lo que pienso.

No permitas que tus pensamientos te arrastren. No te muevas por lo que sientes. Sé leal a la verdad, a tu convicción y no a tus sentimientos.

Hubo dos hermanos que un día dijeron: "Se puede volar" y todo el mundo se rió. Alrededor del año 1900 construyeron un avión y quisieron levantar vuelo. Uno de ellos lo consiguió, pero el avión se cayó y el piloto murió; el otro hermano enterró al fallecido pero no enterró su sueño y su fe; y entonces volvió a probar. Pasaron doce años y el hermano vivo mejoró su avión y voló sobre Nueva York. Por primera vez el hombre alcanzaba el cielo con una máquina.

Se puede morir todo alrededor tuyo, pero nunca entieres con tus muertos a tu fe, nunca entierres tus sueños.

2. Lo que pido, eso recibo

Es común ver a ciertas personas que no pueden ser felices porque no expresan directamente lo que quieren, lo que desean o lo que piensan.

Piden, desean, anhelan pero no son específicos. Muchos tienen inmensos deseos en su corazón, en su mente anhelan alcanzar metas, pero no pueden ni saben expresarlos. Son esas personas que cuando les preguntas qué es lo que están esperando de la vida, responden "paz, amor, felicidad, salud, dinero". Y esos deseos no son malos, pero son indefinidos, metas abstractas imposibles de evaluar.

Cuando pedimos, necesitamos ser específicos; sólo así podremos enfocarnos en las estrategias que debemos diseñar para alcanzar nuestras metas. Necesitamos establecer cuánto queremos ganar, qué auto queremos, qué tipo de relación estamos buscando. De esta forma estaremos enfocados, y de esta manera podremos poner en acción lo que antes fue un deseo en voz alta.

Cuando pidas algo, sé específico. No seas vuelterero. Afirma lo que estás esperando recibir, pídelo y llama a las cosas por su nombre. Si no conoces cuáles son tus derechos, nunca vas a poder pedir bien, como conviene correctamente. A diario nos encontramos con personas que asumen una actitud errónea en el momento de pedir lo que esperan recibir. Y aquí está la respuesta, el porqué unos reciben y otros no. "Pides y no recibes porque pides mal": pides dudando y la duda es semejante a la onda del mar, que es arrastrada por el viento y llevada de una parte a otra. ¡Pide de acuerdo a lo que estás esperando recibir!

Sin embargo, muchas personas suelen hablar y pedir de las siguientes maneras:

- **Victimizándose:** Son las personas que en lugar de pedir: "¿Me compras un helado?", o en vez de decir: "Me voy a comprar un helado, porque tengo ganas de comerlo", dicen: "Horas encerrado acá, trabajando, muriéndome de calor, y nadie hace nada por mí."

Ahora bien, si en este momento te identificas con este estilo de personas, piensa por un momento:

¿Por qué no mejor pedir las cosas por su nombre y decir: "Quiero un helado"?

¿Cuál es el problema de que lo hagas?

Lo que sucede es que la mayor parte del tiempo pensamos que no tenemos la capacidad para expresar lo que queremos o peor aún, que no nos merecemos aquello que deseamos. Y esto es falso. Todo, aún los aspectos más ínfimos, fue creado para que podamos disfrutarlo.

- **Siendo vuelteros:** son los que no dicen las cosas directamente. Por ejemplo, en lugar de indicarle a los demás que les gustaría que los visitaran, dan miles de vueltas para hacerles ver que se sienten solos y abandonados.

- **"Enfermándose" al hablar:** Es el típico caso de aquellas personas que se enferman cuando están atravesando un problema o una dificultad. Son las que no pueden poner en palabras sus emociones y entonces son sus cuerpos los que deben hablar por ellas. En estos casos es común que manifiesten síntomas como fiebre, dolores de cabeza o mareos, malestares estomacales, que denotarán que algo malo está sucediendo. De esta forma, quienes los rodean se verán obligados a acercárseles y preguntarles qué es lo que les pasa. Estos personajes, en vez de decir: "Me voy una semana de vacaciones porque necesito descansar" o "esta semana no hago nada porque no doy más", prefieren enfermarse para poder estar en cama y justificar un tal vez merecido descanso.

- **Hablando a través de indirectas:** al no poder

"No sólo de palabras vive el hombre, pese a que en alguna ocasión tenga que comérselas."

Adlai Stevenson

expresar lo que quieren, envían indirectas y "misiles" todo el tiempo de alguna u otra manera, pensando que alguien entenderá "a los golpes" lo que ellos no pueden

poner en palabras claras y concisas. Tienes que ser consciente de que "el que pide, recibe".

Si uno no puede expresar en palabras todo lo que desea, termina "comiéndose" todos esos sentimientos. Lo malo del caso es que si nos comemos lo que transcurre dentro nuestro, nos estaremos comiendo a nosotros mismos.

"El comienzo del fin de la vida ocurre el día en el cual guardamos silencio ante las cosas que nos importan."
Martin. L. King, Jr.

Podemos hablar por emoción, sentimiento, opinión o fe.

Emoción es lo que siento ahora, sentimiento es lo que vengo sintiendo desde hace mucho tiempo. Éstos últimos muchas veces terminan siendo resentimientos, es decir, sentimientos que evolucionan con el tiempo y que, si no son expresados en palabras como debieran ser, terminan lastimando nuestro cuerpo.

Necesitamos aprender a hablar y a darle valor a cada palabra que enunciamos. Las palabras tienen poder para construir pero también para destruir; dependerá de nosotros cuáles elegiremos para comunicarnos. Para crecer y estar sanos necesitamos a aprender a transmitir nuestros sueños, metas y proyectos.

Es tiempo de bendecir nuestra vida, de emitir palabras de aliento, de sabiduría, de proyección, de poder, de fe, de vida.

Mientras estemos hablando de vida, nuestros sueños se irán cumpliendo.

"Las palabras no sólo se ven o se oyen, sino que además brillan."
Alfonso Sastre

3. Los no que te sanan

"Un "no" pronunciado con la más profunda convicción es mejor y más grande que un "sí" enunciado sólo con el propósito de complacer o, lo que es peor, de evitar un problema" decía Mahatma Gandhi.

Para tener más salud y más éxito necesitamos decir más "no" a determinados hechos y a ciertos tipos de personas.

William Ury cita: *"El arte de liderar no está en decir "sí", sino en saber decir "no". Muchas veces no logramos decir "no" cuando deseamos hacerlo y sabemos que deberíamos."*

Para superar esta situación, debemos:

- **No idealizar a nadie:** al idealizar a la otra persona la estamos colocando en un rol superior mientras nosotros mermamos, haciéndonos de esta manera más vulnerables y quedando expuestos a que el otro pueda herirnos. Si nos conectamos con otra gente, (cualquiera sea el lugar que la persona ocupe) debe ser *de igual a igual*, porque ponerse "arriba de" es un acto de soberbia y "por debajo de" habilita a que los otros decidan humillarnos. Debemos recordar que todos venimos del mismo tronco y todos nos merecemos las mismas oportunidades.

- **No reaccionar mal ante las palabras de la gente:** hay palabras que llegarán para lastimarte y provocar una reacción a ese mensaje que te transmiten. Las personas que pronuncian esas palabras se llaman, en psicología, tóxicas.

Diferentes tipos de *personas tóxicas*:

- **El ofendido:** es el que con una palabra o conducta tuya se ofende y de esa manera manipula. Transmite el mensaje: "Según cómo te comportes, yo estaré o no", para que los demás queden a la expectativa de sus acciones
- **El que tira y corre:** es el que pasa, tira un misil y sigue de largo porque lo único que está buscando es tu reacción
- **El que triangula:** es el que "lleva y trae", te sumerge en el medio de una discusión que no te corresponde para que tomes partido y salgas en defensa de alguna de las partes
- **El psicópata:** es el que felicita y descalifica al mismo tiempo
- **El reaccionario:** le gusta discutir, criticar y buscar que te sumes a él para hacerte perder tiempo

Un consejo: para caminar con salud, no reacciones ante las palabras de la gente. Aprende a:

- **No esperar nada de nadie:** si ponemos las expectativas en la gente, sólo obtendremos frustración, porque un día responderá bien y otro día mal. No existe nada más variable que las emociones humanas.

- **No compararte con nadie:** no te compares ni permitas que te comparen porque no necesitas ser como nadie. La persona con problemas de estima vive comparándose: "tú tienes marido, hijos y yo no", "tú trabajas tanta cantidad de horas pero yo trabajo más". Todas las bendiciones tienen un nombre: debes aprender a capturarlas y disfrutar de aquellas que tienen escrito el tuyo.

- **No "fusilar" a los demás:** no tomes como personal lo que te digan otros: "Alguien me dijo que aquel dijo que el otro habló mal de mí." Si te rechazan, no lo asumas como personal: existirán cientos de justificaciones posibles a cada accionar. Quizá, la persona que te lastimó fue lastimada, por lo cual herirá a quien sea por su propio conflicto. No te apresures.

- **No valorar el dolor:** debemos identificarnos con la felicidad y con el éxito, no con el dolor. No vinimos a este mundo a cargar ninguna cruz ni a pagar ningún precio, sino a cumplir con nuestro propósito y a explotar al máximo todo el potencial del que disponemos.

- **No ponerte en víctima:** cada uno tiene el control remoto de sus emociones y pensamientos: decide qué sentir, qué pensar y qué hablar. No entregues el poder de tus sentimientos a los demás, porque si lo haces, serás un títere en sus manos; nadie podrá lastimarte a menos que le des permiso.

- **No querer cambiar a nadie:** no gastes tus energías queriendo cambiar a tu esposo, esposa, suegros, hijos, jefes, etc., porque si la persona no quiere, no cambia. La mejor manera de que el otro cambie es no queriéndolo cambiar. Si tenemos en claro y podemos decir "no" a todo aquello que nos perjudicará, si sabemos decir "no" a todo aquello que nos hace ser co-dependientes de los

otros, estaremos listos y preparados para accionar todas aquellas oportunidades que se merecen un "sí". Cuando sabemos decir "no" estamos preparados para defender nuestros propios intereses, lo cual denotará que estamos enfocados hacia nuestros objetivos.

*"La forma como comunicamos el "no" y el hecho mismo de hacerlo, determina la calidad de nuestra vida."*¹ Démosle valor a cada palabra que decimos: no digamos "sí" cuando en realidad queremos decir "no", no tengamos miedo a perder ni a dejar de ser aceptados o amados o tenidos en cuenta por saber decir un "no" certero y eficaz a tiempo. Respetemos cada "no" que digamos.

El escritor William Ury describe en su libro "El Poder de un no Positivo" los tres grandes dones de un "no positivo":

1. **Crea lo que necesitamos:** por cada "sí" importante es necesario decir mil veces "no"
2. **Protege lo que valoramos:** el "no" positivo nos permite establecer, mantener y defender los límites críticos
3. **Cambia lo que ya no funciona:** digámosle "no" a la complacencia y el estancamiento de un lugar de trabajo.²

"Decir "no" significa, ante todo, decirse "sí" a uno mismo y proteger aquello que uno valora."

William Ury

Un primer y certero "no" muchas veces es el principio del camino que necesitamos recorrer para llegar a establecer vínculos interpersonales sanos y acuerdos exitosos.

Si crees en las palabras que dices a diario y las llevas a acciones concretas, dejarás de vivir de falsas

1. URY, WILLIAM, "El poder de un No positivo", editorial Grupo Norma, p.7

2. Idem, pp. 23- 25

expectativas, de la gente y de las limosnas que pueden darte. Si te aferras a la palabra de fe, comenzarás a ver todos tus sueños cumplidos, harás lo que nunca hiciste y las cosas viejas serán borradas. Todo, de ahora en más, será un hecho nuevo.

4. Los otros y yo

¿Acaso alguna fuente vierte por una misma abertura agua dulce y amarga?, ¿puede la higuera producir aceitunas o la vid higos? La respuesta es "no". Así también es como de una misma boca no pueden brotar palabras de amor y odio. Nuestra lengua es un miembro pequeño pero se jacta de grandes cosas. Enormes incendios son capaces de encender nuestras palabras.

Permanentemente los seres humanos necesitamos comunicarnos con los otros. A través del lenguaje, de la conversación y de las palabras, podemos dar a conocer cómo nos sentimos, qué es lo que nos está pasando, somos capaces de proyectar, soñar, acariciar, amar, festejar, bendecir, odiar y maldecir.

Muchos de los errores que hemos cometido se han debido a que no hemos sabido expresar ni comunicar lo que hemos querido decir. Tal vez no supimos elegir las palabras correctas, o perdimos el tiempo en enunciar cientos de ellas, sin darnos cuenta de que en el fondo no estábamos diciendo nada, con lo cual "el otro" no entendió en absoluto nuestro mensaje.

También puede ocurrir que el otro no registre lo que estamos diciendo por distracción, falta de interés, cansancio, aburrimiento, stress o simplemente porque nuestras palabras sólo denotan bronca, ira, enojo, enfrentamiento o discusión. La mayor parte de nuestro tiempo no estamos escuchando a los otros, si no que estamos prestando atención a lo que le iremos a decir, aconsejar o contestar, otorgándole así mayor poder a nuestras palabras que a la escucha de las de los demás.

"Todo hombre sea pronto para oír, tardo para hablar y tardo para airarse."
La Biblia

Sin embargo, saber escuchar resulta mucho más eficaz que verbalizar miles de vocablos sin parar.

Si pudiésemos prestar atención a lo que los otros intentan decirnos, no sólo lograríamos entenderlos sino que llegaríamos a comprender su interior y su accionar.

Todos hemos tomado malas decisiones alguna vez porque nos faltaron palabras de sabiduría. Muchas veces nos "fuimos de boca", dijimos lo que no teníamos que decir por falta de reflexión, y otras tantas veces hicimos lo que no tendíamos que haber hecho. Sólo

"Muchas palabras nunca indican sabiduría."

Tales de Mileto

lo cuando alguien camina sabiendo qué decir y qué hacer se convierte en una persona sagaz. Sagacidad no implica hacer trampa, no es *ser pícaro*,

no es abusar de la "viveza criolla", sino que es la capacidad de ser conscientes de las oportunidades que tenemos alrededor nuestro para sacarle el máximo provecho. La sabiduría no se aprende, se entiende.

Necesitamos aprender a escucharnos primero a nosotros mismos, para así poder ser entendidos por los otros. De lo contrario, sólo viviremos haciendo monólogos que a nadie interesan.

"Es un necio quien pudiendo decir una cosa en diez palabras emplea veinte."

Giosué Carducci

La comunicación es esencial y primordial en el vínculo interpersonal que establecemos a diario. Comienza por cuidar lo que hablas contigo mismo.

Podemos enunciar cientos de palabras y no decir absolutamente nada o podemos elegir lo que hemos de decir sabiendo qué es lo que esperamos que estas palabras produzcan en los otros. Comuniquémonos eficazmente.

A continuación, algunos ejemplos de comunicación breve y eficaz:

- El día que Nelson Mandela fue liberado tras 27 años de prisión en Sudáfrica, emitió la breve alocución que señaló el fin del *apartheid*. Sólo necesitó hablar durante cinco minutos

- La oratoria de Winston Churchill ayudó a salvar a Inglaterra de ser vencida en la Segunda Guerra Mundial. La lectura del texto clave completo dura seis minutos³

Cuando hablemos no lo hagamos por emoción, ni por sentimiento, ni para expresar una opinión ligera, hablemos porque lo que hemos de decir será un canal de comunicación y resolución.

Hablar no significa imponer nuestra verdad "cueste lo que cueste", sino expresar nuestra perspectiva y dar a conocer nuestro mensaje. Una vez dicho esto, los otros serán libres de aceptarlo o no.

No dejemos que nuestras palabras nos condenen ni condenen, nos juzguen o enjuicien. Llenémonos de palabras de vida, de pasión, de aliento, de estima, de motivación, de anhelos, de deseos y accionemos de acuerdo a ellas. Aprendamos a hablar en positivo y no en negativo.

Hablemos claro:

"Sujétate con fuerza" es mejor que "Ten cuidado de no caerte". "Estos son los alimentos que puedes tomar" es más positivo que "Estos son tus alimentos prohibidos". "Siéntate aquí" es mejor que "No te sientes tan cerca del televisor".⁴ Nelson Mandela no llamó a sus memorias "Un largo camino para dejar el *apartheid*", sino "Un largo camino hacia la libertad". Su compromiso no era contra el *apartheid*, sino a favor de la libertad.⁵

No hagamos politiquería con nuestras palabras, otorguémosle valor, convicción y firmeza a cada una de ellas. ¡Construyamos con ellas puentes, no los volemso!

3. HOFF RON, "Dígallo en 6 minutos", Editorial Granica, p. 16

4. THOMSON METER, "Los secretos de la comunicación", editorial Granica p. 39

5. URY, WILLIAM, " El poder de un No positivo", editorial Grupo Norma, p.50

CAPÍTULO 15

Libres de la gente

¡Ladran Sancho! Señal que cabalgamos

1. Elecciones engañosas

Ser libre de la gente no quiere decir encerrarnos en una burbuja y no tener contacto con nada que tenga que ver con las personas, sino elegir con quiénes hemos de relacionarnos. La mayoría de los problemas que se nos presentan a diario son interpersonales: una discusión con un jefe, un entredicho con nuestra pareja antes de salir para el trabajo, una negativa que debimos darle a nuestros hijos, un intercambio de palabras con un profesor; siempre hay individuos involucrados.

Tanto sea en el conflicto como en la solución de los inconvenientes, habrá personas de por medio.

Hasta en las mismas emociones que vivenciamos y que recordamos, buenos y malos momentos, hay personas involucradas. Las heridas tienen un rostro y ese rostro tiene un "nombre".

Sin embargo, ninguno de estos recuerdos ni emociones que vienen a nuestra mente debe ser un impedimento para alcanzar nuestros sueños. El ser humano es un ser social, y como tal, necesita relacionarse con pares. El hecho es que muchas veces fallamos, confiamos y nos apegamos a personas que no sumarán, sino que, por el contrario, tratarán por todos los medios boicotear nuestro sueño. Por eso es que podemos decir "dime con quién andas y te diré adónde llegarás"

**"Pierde tus sueños y quizás
pierdas la razón."
The Rolling Stones**

Nuestra meta es poder elegir eficazmente a quienes nos acompañarán en el camino hacia nuestros sueños. Son las *conexiones y personas de oro* que potenciarán nuestras capacidades al ciento por ciento.

2. Voces extrañas

La comunicación es parte esencial de nuestra vida, todo el tiempo estamos comunicándonos con los otros, y la mayoría de las veces lo hacemos a través de las palabras. Si llegamos a una estación de servicio y necesitamos cargar combustible, le pediremos a la persona que trabaja en ese lugar que lo haga, si necesitamos dar una orden en el lugar de trabajo se requerirá de un emisor y de un receptor que den y reciban esa orden... Y así podemos seguir dando ejemplos: la maestra necesita tener a alguien a quien enseñar para poder ser y sentirse "docente"; de lo contrario, sin receptores, el conocimiento quedará solamente en ella.

Así es como funciona la comunicación: uno habla y otro escucha y recibe la información. No siempre será un diálogo, a pesar de que seamos dos o más personas las que estemos involucradas en la conversación: podrá ser también un monólogo si ninguno está registrando las palabras del otro (y entonces todo quede en la nada) o tal vez, todo lo contrario, y entonces habrá a partir de la devolución, un intercambio de palabras, opiniones, conceptos, verdades y mentiras que podrán determinar las decisiones que tomaremos.

Sin darnos cuenta, muchas veces le damos a la voz de los demás un valor y una estima que no merecen y así es como lejos de ser ésta un consejo o una bendición, se transforma en un trastorno o en un obstáculo inmenso, en una creencia que a la que hay que refutar.

Para evitar la confusión, deberíamos reflexionar. Si permanentemente escuchas las voces exteriores, el mensaje que terminarás por recibir será:

- No lo vas a lograr
- Con dinero en la mano eres un peligro
- Eres incapaz, nunca te preparaste
- No sabes cómo ganarte la vida

Claro que esas son frases y creencias falsas que tomaste por verdaderas y entonces te hicieron pensar que nada de lo que te propusieras serías capaz de alcanzar.

El único ser que podrá limitar lo que eres capaz de alcanzar eres "tú mismo".

Nadie está en condiciones de cuestionar ni juzgar ni tu potencial ni tus capacidades. Sólo a partir del momento en que cada persona toma el control de su propia vida es capaz de determinar sus errores y sus éxitos y entonces está en condiciones de refutar y cuestionar todas aquellas palabras que durante tanto tiempo lo han frenado y lo han llevado a vivir en un lugar de letargo y frustración.

Hoy, siendo libre de estas falsas verdades, podemos comenzar un proceso de desintoxicación mental, emocional y espiritual para disponernos a ser la mejor y única versión de nosotros mismos.

A partir de esta nueva posición, de este nuevo "yo", conocerás la verdad y la verdad te hará libre de la gente, de las circunstancias y de aquellas verdades que no lo son.

Tiger Woods, antes de ser el primer campeón de color del golf, tenía para escuchar dos voces: la de gente que le decía "nunca un hombre de color va a ser campeón de este deporte" y la de su padre, que le dijo "tú eres un campeón". Adivina a cuál le prestó atención.

Tal vez pasaste años tratando de alcanzar la felicidad y el éxito de acuerdo a los parámetros de los otros, quizá luchaste por llevar a cabo objetivos que sólo beneficiaban a quienes estaban a tu alrededor pero que a ti no te conformaban. Quizá tu papá soñó con que fueses médico, y seguiste la carrera de medicina tratando de obtener la aprobación de él, sin darte cuenta de que en realidad era él quien anhelaba ser

"Procura conseguir lo que te gusta o te verás obligado a que te guste lo que no te gustará."

G. Bernard Shaw

médico. Sin detenerte a pensarlo, probablemente avanzaste hacia metas que te interesaban muy poco.

Henry D. Thoreau escribe:

"No basta con estar ocupado...la cuestión es: ¿en qué estamos ocupados?"

Piensa por un instante:

- ¿Qué estás buscando?
- ¿Qué estás persiguiendo?
- ¿En qué estás usando tu tiempo?

Estos objetivos, ¿aportan y suman a tu felicidad, a tu bienestar emocional, físico y espiritual?, ¿o sólo estás corriendo por correr sin saber a dónde quieres llegar?

El conocido Jorge Soros, el especulador más reconocido del mercado de divisas, le dijo a un periodista del Canada's National Post: *"Ser reconocido como filósofo me proporcionaría una satisfacción infinitamente mayor que mi dinero"* y al preguntarle el periodista si sería capaz de cambiar toda su fortuna a cambio de ese sueño, él contestó: *"Pues sí, seguro."*

"Tantas veces nos pasa que vivimos la vida encadenados y ni siquiera nos enteramos de que tenemos la llave del candado."

The Eagles

Cuanto menor tiempo sea el que dediques a escuchar las voces ajenas o extrañas, mayores serán los resultados que vas a acumular.

Cuanto mayor sea el tiempo que le dediques a escuchar tu propia voz interior, cuanto más te detengas a observar tu reloj interno y a prestar atención a lo que dice tu corazón, mayores serán los éxitos que vas a cosechar.

Las voces ajenas no saben de qué estás hecho, no conocen tu potencial ni lo ilimitadas que son tus fuerzas; tú mismo aún no lo sabes. Sólo cuando camines, corras y luches por tu pasión, por aquello que te quita el sueño, por lo que te quema por dentro, sabrás de qué estás hecho. La verdad está dentro tuyo y sólo a ti te corresponde ponerla en marcha.

3. Lazos del alma vs. lazos mortales

Cientos de mandatos internos y externos irrumpen a diario, a cada momento, desde que nos disponemos a comenzar nuestro día; se trata de presiones externas, internas, reclamos y pedidos, tantos que de un momento para el otro te sientes angustiado por la sensación de que debes cumplir con cada una de las órdenes que has recibido, y eso es imposible.

"El mayor enemigo de la libertad individual es el propio individuo."

Saul Alinsky

Todo eso es peor aún si estas órdenes provienen de lazos afectivos: un amigo, tu pareja, un jefe, un líder o un familiar, de esos son vínculos asmáticos que fuiste entretejiendo y que ahora pasaron a definir y a decidir qué es lo mejor para ti y tu futuro.

Escuchas a todos los tuyos, a los de tu alrededor, inclusive las noticias de la televisión: voces, voces y más voces y lazos que se mezclan en tu mente, ejerciendo tal presión que confunden tus metas y tus sueños.

Y así es como te sumerges en una carrera en la cual no tienes en claro hacia dónde estás yendo ni qué es lo que estás buscando: ¿tu bienestar y tu éxito o la aprobación externa?

Son vínculos empalagosos, relaciones que aprisionan nuestra mente, voluntad y emociones de tal forma que no nos permiten diferenciar nuestro deseo del de los demás. Y así nos olvidamos de que para poder alcanzar la propia satisfacción y la tan preciada paz es vital que reconozcamos qué es lo importante y prioritario para nosotros.

E.E.Cummings decía: *"Ser sólo tu mismo, en un mundo que hace lo posible, noche y día, para hacerte semejante a los demás, significa librar la batalla más difícil que cualquier ser humano pueda librar."*

La mayoría de las veces confiamos más en los otros que en nosotros mismos, de tal forma que somos capaces de desnudar nuestro interior frente a la mirada de los demás, esperando una respuesta que en realidad sólo a nosotros nos compete darnos. Le otorgamos tanto valor a la

opinión ajena, le volcamos tanto afecto, que cuando no recibimos la devolución que esperábamos nos sentimos defraudados. Entonces lloramos, nos deprimimos, creemos que se nos *cae el mundo* y que no podremos confiar en nadie más, "sentimos que nos clavaron un puñal por la espalda" y nos olvidamos de que en ese vínculo intervinieron personas ante las cuales fue nuestra la decisión de develar nuestra alma.

Todas son personas que, como tú y yo, cometen errores. Y como sucede con todo error, lo mejor es que cuando ocurra aprendamos que las relaciones interpersonales necesitan tener un límite. Nadie podrá avanzar sobre ti si no le das autoridad y poder para hacerlo.

El límite muchas veces es entendido por los otros como una actitud antipática de nuestra parte; sin embargo aplicarlo nos evitará muchos malos momentos. Sólo tú podrás decidir quién entrará a tu círculo social más íntimo. Poner límites sanos a tus relaciones personales no sólo te va a ahorrar dolores de cabeza sino que también te proporcionará la libertad que necesitas para tomar aquellas decisiones que te acercarán cada vez más a tus sueños.

4. Vínculos sanos

Gran parte de nuestro diario vivir lo usamos en relacionarnos con los otros. Cuando estudiamos, trabajamos, viajamos, "vivimos", nos comunicamos con otros seres humanos, pero no con todos ellos establecemos vínculos.

El vínculo entre dos personas es un factor común que los une, ya sea un lazo familiar, laboral, afectivo o amistoso. Dentro de estos vínculos que establecemos están aquellos que nos afectan de manera positiva y aquellos que nos influyen desfavorablemente.

Hay quienes tienen como objetivo establecer vínculos con el único fin de obtener algún beneficio personal sin importar el costo o el efecto emocional adverso que ello pueda causarle a la persona involucrada en la relación.

¿Cuántas mujeres acaso no son seducidas por hombres que sólo buscan sacar provecho de esa situación y viceversa?

¿Cuántos quisieron ser amigos tuyos desde que se enteraron de que compraste una quinta y vas todos los fines de semana?

¿Cuántos viejos "amigos" recordaron tu número de teléfono cuando se enteraron del nuevo puesto que habías conseguido en la empresa?

¿Cuántos de los viejos familiares que hace años que no te llaman te invitan a comer desde que supieron que estabas teniendo éxito?

Con todos podemos comunicarnos; es de cortesía y gentileza responder a los llamados, lo que no quiere decir que debamos establecer "vínculos". Los vínculos personales sólo podrán afectarnos de acuerdo al límite que nosotros mismos les imponamos.

Sin embargo, sí tendremos que plantearnos como objetivo establecer vínculos y *relaciones de oro* que nos impulsen a llegar a nuestro éxito. Y cuando hablo de "oro" no me refiero a personas ricas monetariamente, sino a aquellas que saben que nuestro potencial es ilimitado y nos alientan para que nada nos frene para llegar a la meta. Hay un dicho popular que dice: "La familia te toca, los amigos se eligen" y es cierto: lo mismo ocurre con los mentores. La gente es importante, las multitudes son importantes: ellas serán quienes nos generarán nuevas posibilidades de éxito.

Tal vez la persona que hoy acabamos de conocer sea una *conexión de oro* mañana, quien nos abra una nueva puerta laboral, nos genere una nueva oportunidad de negocios o tenga una idea o sugerencia acerca de cómo podemos resolver la dificultad en la que nos encontramos.

Cualquiera sea el ámbito en el cual te desarrolles, el buen trato y la disposición que establezcas sumarán a tu favor.

Una buena forma de establecer "vínculos sanos" es el poder brindar soluciones a los que te rodean; es más agradable estar al lado de aquel que nos da soluciones o aporta ideas que de aquellos que generan problemas.

Ésto no significa que tengamos que tener la solución para todos los conflictos del mundo, pero sí que debemos intentar ayudar de una u otra manera a los que nos rodean. Ayudar no significa decirle al otro lo que tiene que hacer, sino darle una idea que pueda acercarlo a una posible solución.

La escritora Mary Oliver cuenta en su libro "Mockingbirds" este relato: *"Había una vez una pareja de ancianos muy pobres que abrieron su hogar a unos extraños que llamaban a su puerta. Los pobres viejos no tenían ningún bien mundano que ofrecer a los inesperados visitantes, sólo su deseo de tratarlos solícitamente. Resultó que*

"El 70% de los clientes que pierde una empresa se marcha, no por el precio ni por la calidad, sino porque no le gustaba en lo humano trabajar con ese proveedor"

Tom Peters

*los huéspedes eran dioses que sorprendieron a sus anfitriones al decirles que aquella buena predisposición era el regalo más precioso que les podrían haber hecho unos simples seres humanos."*¹

¿A quién de nosotros nos gusta estar cerca de aquellos que a diario nos maltratan o no nos confieren el respeto que nos merecemos? Absolutamente a ninguno.

Toda persona que desee establecer relaciones interpersonales sanas necesita:

- Tratar bien al otro
- Brindar la atención que el otro merece (sea quien fuese, desde el portero de la empresa hasta el gerente general)
- Establecer los límites necesarios que demande cada tipo de vínculo
- Conectarnos con lo bueno y lo mejor de cada persona: eso nos permitirá jugar el partido en equipo. Estamos en la "era de los equipos", los llaneros solitarios sólo ganan batallas en antiguas series de televisión

1. MARY OLIVER, "Mockingbirds", The Atlantic Monthly, p. 80.

5. Los heridores profesionales

Demasiadas personas a menudo consideran que haber obtenido un máster o un postgrado, o haber alcanzado un cargo de privilegio las habilita para lastimar, subestimar y desestimar otros en público.

Ostentan sus títulos, su poder económico o su status sin darse cuenta de que la arrogancia y el maltrato se han apoderado de su trato con los demás.

¿Te pasó alguna vez que un trabajo al cual le habías dedicado horas y todo tu tiempo libre fue brutalmente menospreciado delante de todos tus compañeros? ¿Solían tus padres avergonzarte delante de tus amigos a raíz de las calificaciones que obtenías?

Por cierto, en algún momento de nuestra vida, todos hemos sido maltratados o avergonzados por nuestros padres, pares, jefes o superiores. El hecho es que este trato lastima, penetra y causa severas heridas y secuelas en la estima de la persona que las recibe.

Algunas personas son máquinas avasallantes, que no se detienen a separar el trigo de la cizaña; para ellas todo lo es mismo, todo está permitido, lo único que les importa es el provecho y la ganancia que podrán obtener de cada movimiento que ejecuten.

Son *personajes tóxicos* que a diario se empecinan en hacernos difícil nuestro diario vivir: "Si yo no puedo ser feliz, tú tampoco", retumba como eco en sus mentes. No viven ni dejan vivir.

Pero eso era hasta hoy. Unas pocas líneas más abajo podrás leer los rasgos más sobresalientes de estas personalidades tóxicas y entonces serás capaz de identificarlas y de hacer algo aún mejor: al reconocerlas conseguirás ubicarte lo más lejos que puedas de ellas, ignorarlas y seguir tu camino. Descubrir sus movimientos te permitirá subir un escalón en el camino hacia la libertad.

Características de los heridores profesionales

- **Siempre tienen piedras en la mano:** Son personas que estarán esperando la oportunidad en la que

cometas un error para hacértelo notar y demostrar ante los demás que, si no hubiese sido por ellos, tu error hubiera desprestigiado a la empresa o hubiese puesto en peligro la ejecución de algún proyecto. Como es de esperar, harán su corrección en público. Estas personas sólo logran aumentar su figura si el otro merma o es descalificado, de lo contrario no saben cómo hacerse notar. Ahora bien: ¿quién puede afirmar que nunca erró, que nunca falló o tomó una mala decisión? Como le dijo Jesús a los que apedreaban a María Magdalena:

“No malgastes el tiempo intentando superar tu fobia a las serpientes, es mejor que las evites.”

Richard Koch

na: “*El que esté libre, que tire la primera piedra*”. Tú: ¿estás en condición de tirarla? Yo tampoco. Sin embargo, los *heridores profesionales* se sienten intocables y con capacidad para

ver la paja en el ojo ajeno que en el suyo propio, dejando así secuelas difíciles de sanar y restaurar.

- **Siempre vigilan, esperando que lo malo suceda al fin:** reclamamos y “acuses de recibo” presentan a diario este tipo de personas. Son aquellas que tarde o temprano te *pasarán factura* por el favor o la palabra o la conexión que te ofrecieron. Se trata de *personas tóxicas* que no entendieron la ceremonia del *Potlach*, un ritual que, utilizado como corresponde, podría resultar beneficioso para nosotros. El *Potlach* es una antigua ceremonia que celebraban los indios nutras, la cual consistía en abrumar a alguien a base de regalos. El *Potlach*, dentro de los límites razonables, tenía su utilidad.²

Claro que no es el caso de los *heridores profesionales*, de esa gente que vive y disfruta del fracaso y del dolor ajeno para poder brillar y tomar protagonismo. Estos *heridores profesionales* son aquellos que no festejarán contigo tus éxitos, y, lo que es peor, pronosticarán que si algo te salió bien pronto alguna fatalidad va a desatarse. Hay un dicho popular que dice que si te ríes mucho el día viernes, algo malo va a pasarte el fin de semana. Así es como piensa esta

2. Op. cit., Peters, p. 30.

gente: anuncia desgracias, tragedias, huracanes, tratando de robarte la felicidad que tienes o que alcanzaste al haber abrazado la felicidad o el éxito.

Son personas que no saben de arrepentimiento ni de perdones. En su vocabulario no se encuentran las palabras: perdón, disculpas, lo siento. Sus decisiones son inmutables e inamovibles. Prefieren continuar con su razón, sea cual fuese resultado que sus palabras o sus actos puedan producir en los otros. Son conocidos por ser "los dueños de la verdad", claro que se trata de sus verdades, pero no de la tuya ni de la mía.

"Si no puedes ser un buen ejemplo, tendrás que conformarte con ser una horrible advertencia."
Catherine Aird

Te podrán decir:

- ¿Para qué quieres correr?
- ¿Para qué deseas lograr tu sueño?
- Otro día lo puedes hacer
- No es tu tiempo, no es tu momento
- Siempre hay tiempo, no te apures
- ¿Para qué vas a hacer más?
- ¿Para qué vas si no hay premio, si el rey no te va a dar una corona?
- ¿Para qué te esfuerzas, si no hay ni recompensa ni ganancia?

Un anónimo dijo: "El hombre muere cuando deja de aprender". Bill Gates aseguró hace años que 640 kb eran más que suficientes para una persona; hoy sería ridículo afirmarlo. Mientras puedas aprender estarás vivo para realizar tus sueños.

En el transcurso de nuestra vida seguramente nos encontremos con personajes como los descritos. El objetivo es que a pesar de su existencia, sus estrategias y sus arpones no nos alcancen ni aún nos rocen. Si a una persona le buscas el lado malo, seguramente se lo vas a encontrar, pero si te empecinas en sacar lo mejor de ella, también podrás hacerlo.

Claro que es mucho mejor quedarse con lo bueno del otro que con sus defectos, pero éste no es el modo de pensar de las *personalidades tóxicas*. En cuanto a ellas, no hagas nada por cambiarlas, sólo cambia el que desea hacerlo; lo mejor que puedes hacer es evitar al máximo el contacto con este tipo de gente, resguardando así tu estima y tus emociones. Ser libre de todas sus especulaciones te permitirá llegar mucho más rápido al objetivo.

Sólo aquel que es libre puede hacer al otro libre.

6. El lado oscuro del control

La vida es un cóctel de decisiones, elecciones, y pensamientos que determinarán nuestra libertad. Nuestros estados de ánimo no son solo sensaciones sino decisiones que establecemos a cada momento. Los acontecimientos pueden ser determinantes a la hora de estar bien o no, pero no dejan de ser consecuencias de decisiones que tomamos en un estado de libertad de elección: *soy yo* quien decide sentirme mal o bien, sólo yo tengo el control de mi vida y estoy autorizado a elegir lo que es mejor para mí. Es decir, eres tú quien a cada momento decidirás qué valor o estima le darás a cada palabra que recibas.

Si nuestro ojo está puesto en el afuera, serán los otros quienes decidan cómo hemos de sentirnos, pero si somos nosotros quienes estamos en control, sabremos cómo cuidarnos y elegir lo que nos conviene.

Sólo cuando puedas ayudarte a ti mismo estarás en condiciones de ayudar a los demás. Necesitas ser el dueño de tu mundo emocional. Tu bienestar no dependerá del trato que recibas de los demás, sino del que tú sepas darte. Ninguna otra persona tiene el poder de hacerte sentir mal a menos que tú le des permiso para que lo haga.

Todos los sentimientos que creamos se originan dentro nuestro, pero así como nacen pueden ser modificados y, si no nos sirven, desechados. Odiar,

amar, querer, respetar, son decisiones que nos pertenecen. Es parte de nuestra naturaleza, de nuestra creación, la libertad de elegir, del mismo modo en que está en la naturaleza del esclavo el seguir lo que su amo o "los otros" le impongan. ¿Cuántas veces sentiste resentimiento o bronca por lo que contaron de alguien? Seguramente muchas, aunque fuera bronca que no te competía, pero que padeciste de todas maneras.

¡No convirtamos a los otros en formadores de nuestras emociones! ¡No le otorguemos tal poder! Hoy más que nunca mereces decidir ser feliz.

"El arte de vivir se compone en un 90 por ciento de la capacidad de enfrentarse a personas que no puedes soportar."
Samuel Goldwin

7. Encuéntrales la vuelta

Personas tóxicas eran quienes le prohibían a Martin Luther King disfrutar de los derechos que tenía un hombre blanco.

Hay seres difíciles con las que uno tiene que convivir a diario, ya sea en el trabajo, en la casa o aún cuando decide sentarte en un restaurant y ordenar lo que eligió para comer. Abusos, malos tratos, impulsividades, negativas, desencantos, y frustraciones son las que vivimos la mayor parte del tiempo. Se trata de personas que a diario se proponen intimidarte y coartar tus sueños.

Gente difícil, tóxica, que sin embargo, de ninguna manera puede convertirse en la excusa perfecta de tu frustración; todo lo contrario, necesitas convertirla en detonante de tus éxitos.

Si te dicen que no se puede, es porque sí puedes.

Si te dicen que es inútil que sigas insistiendo, tú sigue golpeando porque la puerta se abrirá.

"Un enemigo ocupa más lugar en nuestra cabeza que un amigo en nuestro corazón."
A. Bougeard

Si te dicen que no vale la pena, tú insiste, porque seguramente en la negativa está escondida tu prosperidad. Los “no” de los otros son los “sí” de los que no dependen ni de las palabras ni de las emociones de nadie.

No te enfoques en las personas, enfócate en los objetivos. No te detengas a evaluar ni a entender a nadie. Tu objetivo no es comprender ni justificar las actitudes de los otros, sino las tuyas, lograr la visión correctiva necesaria y seguir hacia la meta.

Frente a los *tóxicos*, no te enojos, no te amargues, sé astuto e inteligente:

- No te ofusques: si te enojas generarás una pelea y en toda batalla hay heridos
- Busca el lado positivo: aprende de ellos lo que *no* hay que hacer y revierte a tu favor la situación.

De esta forma aprenderás a ser libre de la *gente tóxica*, a definir con inteligencia tus nuevas relaciones y a saber que de acuerdo a las personas a las que les permitas estar a tu lado será el mundo que construyas.

8. La ley de la siembra

¿Cuántas veces regalaste algo y a pesar de que esperabas que te dieran las gracias ésto no sucedió y te frustraste?

¿Te ocurrió que te quedaste sin dormir toda la noche terminando el informe que te pidieron en la oficina pero al día siguiente, cuando lo entregaste, te dijeron que ya no lo necesitaban y entonces pensaste: “¿por qué no me llamaron y me avisaron?”

¿Cuántas veces eres tú el que llama para los cumpleaños de todos tus familiares, pero cuando es el tuyo, pareciera que no importara, que todos se olvidan de ti?

¿A cuántos seguramente hiciste favores pero cuando los necesitaste tú era como si se los hubiera tragado la tierra?

**“No hablaré mal de ningún hombre
y hablaré todo lo bueno que
sepa de todos.”
Benjamin Franklin**

A diario depositamos cientos de expectativas en los

otros, esperamos que nos respondan de la misma manera en que nosotros lo hicimos, pero esto no siempre sucede así.

Si bien hay personas que son agradecidas y saben el valor de tu accionar, otras no lo son. Algunas responden con la misma moneda, otras no. Y tú no podrás cambiarlas.

"Si recibimos lo que esperamos nos alegramos, si no, nos decepcionamos", y una vez más nuestras expectativas están mal ubicadas. Si recibess lo que esperabas, es un *bono extra*, bienvenido sea, y si no, sigue adelante, no te detengas para escuchar las gracias.

Lo que hagas, hazlo de corazón, porque el que sirve es más grande que el servido. No esperes recompensa. Siembra en los otros, y sin darte cuenta, un día, esa siembra te va a recompensar. La cosecha será tan grande que no va a caber en tus manos.

Lo que hagas por los otros, en algún momento, quizás otra persona lo hará por ti. No importa el tiempo que se tarde, si sembraste, cosecharás. Lava los pies de los otros, cázate y sigue caminando; esas pisadas que dejaste en el camino, en al-

gún momento te van a alcanzar. La calidad y la cantidad de tu bendición empiezan y terminan siempre en ti y en los tuyos. ¡No lo olvides!

"Y el que da semilla al que siembra, y pan al que come, proveerá y multiplicará su sementera, y aumentará los frutos de su justicia, y será enriquecido en todo para la liberalidad."

La Biblia

9. Libre de la gente

Hay *personalidades tóxicas* que anhelan todo lo que tú tienes: hasta tus desgracias o dificultades son añoradas por ellas. Se trata de personas que no pudieron encontrar un sentido, un rumbo a sus vidas y entonces deciden pegarse como abejorros a tu existencia, hasta aún "chupar tu propia sangre". Son personas que no son arquitectos de su propio destino sino que deciden recorrer el trayecto

que tú elegiste transitar, seres co-dependientes. Tal vez, al verlos, su apariencia sea la de personas con rasgos de superioridad, de autoridad, de poder, de alta estima, de capacidad; sin embargo, sus actitudes y los resultados que han obtenido, los ponen al descubierto.

Son personas con grandes problemas de relación, con autoestimas destruidas que se esconden detrás de tus sueños y de tus expectativas.

Sus máscaras han tenido la intención de ocultarlas y de atarte a creencias falsas y vacías.

Ayer las veías como grandes e importantes, hoy realmente las conoces. Hoy puedes ser libre de cada una de las máscaras que han querido venderte y presentarte como "la mejor".

Son personas que han vivido, como dice Eric Fromm, con miedo y frustración: *"El hombre moderno vive bajo la ilusión de saber lo que quiere, cuando en realidad quiere lo que tiene que querer"*.

Miles de humanos viven a diario historias que no han escrito, trabajan por propósitos que no les pertenecen, viven de sobras y no en la abundancia. Quieren tu puesto de trabajo, tu salario, tus amigos, tu familia, tu sencillez, tu carisma, tus hijos, pero no están dispuestos a hacer el mínimo cambio en sus vidas para que lo mejor y lo que les pertenece a ellos llegue a su existencia. Invierten más tiempo en envidiar e idealizar tu lugar y tu vida que en elegir, decidir y accionar para que lo mejor llegue también a las suyas.

En muchas oportunidades, sientes pena por ellos y tratas por todos los medios de ayudarlos a cambiar.

Te abres, los dejas entrar a tu casa y sin darte cuenta, los habilitas para la estocada final.

Si hay algo para cambiar en ellos, la decisión no dependerá de ti, sino del individuo que tenga la necesidad y la voluntad de encarar una transformación en su vida y de encontrar la forma de relacionarse sanamente con los otros. La gente que cambia es la gente que quiere cambiar.

Cada persona ha sido creada con una cuota única de habilidades, dones, facultades y talentos que sólo pueden ser descubiertos por ella misma. Cada uno de nosotros tenemos una conciencia y un espíritu que nos permite darnos cuenta de aquello que es una continua piedra de tropiezo; dependerá pues de cada uno de nosotros que demos unos pasos y la corramos para seguir avanzando.

Somos seres independientes, únicos, inigualables, libres. Nadie es igual a mí y yo no soy igual a nadie. ¡Qué bendición! Cómo sería esta vida si fuésemos clones los unos de los otros. Nuestra creación es perfecta: somos seres libres y únicos, independientes, con voluntad, dominio propio, conciencia, alma, mente y espíritu originales. ¡Qué bueno es poder gozar de esta libertad y decidir quienes realmente queremos ser!

"Cuanta más atención prestes a lo que hacen las masas, más comprenderás que los planteos del tipo "todo el mundo lo hace" no sirven para dejar tu impronta en este mundo. Si bien resulta tentador unirse a la multitud, no olvides nunca que tú tienes sueños valiosos y otras cosas más importantes que conseguir".³

"Recuerda siempre que tu propia resolución de triunfar es más importante que cualquier otra cosa."
Abraham Lincoln

Saber que somos únicos en ADN, identidad, propósito, metas y sueños nos hará libre de frustraciones y nos abrirá camino en nuestro diario vivir. Permitir que los otros puedan alcanzar su destino te acercará a que tú también puedas alcanzar tu máximo potencial.

Sólo tú puedes crear tu propio triunfo, sólo tú eres capaz de establecer y definir cuándo alcanzaste el éxito. Tu marca es personal. Tu victoria te hará recordar quién eres, de qué estás hecho y los sueños por los que viviste y diste todo de ti. Llegar a la meta requiere de coraje, valor y convicción. Primero tienes que reconocer que nadie te debe nada y que tú no le debes nada a nadie, que el mundo llegó antes que tú.

3. ERNIE ZELINSKI, "El éxito de los perezosos", p. 41

Ser libre de la gente, ¡qué espectacular!, imagínate poder ocuparte tú de tu propia vida, no esperar de terceros,

"Lo único que puedes cambiar del mundo es a ti mismo, y eso hace toda la diferencia del mundo."

Cher

no vivir debiendo favores, ser tú quien genere una existencia de desafíos y metas. Imagínate qué bueno es poner el despertador todos los días y saber que al levantarte tienes metas, desafíos

y sueños que dependen sólo de ti. Y qué bueno es también tener un día a la semana para disfrutar del descaso que te mereces.

Imagina qué felicidad es saber que lo que hoy tienes es el resultado de que no bajaste los brazos y desafiaste a los imposibles, que la limitación y las frustraciones de los otros no te detuvieron y que eres el autor y el artífice de tu propio destino. Es fantástico tener las cuentas en cero.

Abraham Lincoln dijo: *"Las cosas quizá lleguen a quienes esperan, pero sólo aquellas desechadas por quienes se esfuerzan."*

"Dando libertad a los esclavos, la aseguramos a los libres."

Abraham Lincoln

¡Qué bueno es poder decir: "Vida, no te debo nada no me debes nada, las cuentas están saldadas. Crea tu propia vida,

que yo me encargo de la mía."

BIBLIOGRAFÍA

- Abela, Isabel Fricke, "Marketing personal, Formación de líderes y programación mental para el éxito", Ediciones Ricardo Vergara.
- Albrecht, Kart, "Inteligencia Social, La nueva ciencia del éxito", Editorial Vergara Grupo Zeta.
- Bernstein, Dr. Albert J, "Vampiros emocionales, Cómo reconocer y tratar con esas personas que manipulan nuestros sentimientos", Editorial Edad, S.A.
- Beattie, Melody, "Ya no seas co-dependiente, cómo vivir y evitar una relación enferma con seres queridos que son comedores compulsivos, adictos al alcohol, tabaco, drogas, sexo. Aprende a ocuparte de ti mismo", Promexa.
- Bonet, José-Vincente, "Se amigo de ti mismo, Manual de autoestima" Sal Térrea.
- Branden, Nathaniel, "Los seis pilares de la autoestima, El libro definitivo sobre la autoestima por el más importante especialista en la materia" Paidós.
- Breton, Philippe, "Argumentar en situaciones difíciles: qué hacer ante un público hostil, las afirmaciones racistas, el acoso, la manipulación y las agresiones en todas sus formas", Paidós.
- Branden, Nathaniel, "Cómo mejorar su autoestima", Paidós.
- Castro, César García-Rincon de Castro, "Educar la mirada, Arquitectura de una mente solidaria", Narcea.
- Ciaramicoli, Arthur y Ketchman, Catherine, "El poder de la empatía", Vergara.

- Efron-Potter, Ronald y Efron-Potter, Patricia, "Vergüenza, ¡una vivencia ambivalente que puede ayudarte a crecer!", Promexa/Hazelden.
- Fanget, Frédéric, "Atrévete, Terapia para la autoconfianza"; Editorial Diana.
- Gabor, Don, "El arte de la conversación, 101 ideas para triunfar en situaciones comprometidas", Editorial Plaza & Janés.
- Garrido, Vicente, "El psicópata, un camaleón en la sociedad actual", Editorial Algar.
- Hernandez, Meritxell, "Envidia bien y no mires a quien, Un análisis psicológico de este sentimiento", Ediciones Obelisco.
- Hoff, Ron, "Dígalo en seis minutos, Cómo hablar poco y decir mucho", Ediciones Granica.
- Ieraci, Gaston, "En conflicto con mis hijos, en conflicto con mis padres, Maneras diplomáticas para hablar con los hijos, qué hacer y qué no hacer cuando se habla con los padres". Ediciones Presencia de Dios.
- James, Ph. D, Jennifer, "¡No se ofenda!, Aprenda a protegerse de las críticas y de los comentarios imprudentes de los demás", Editorial Grupo Norma.
- Jones, William M., "El arte de la manipulación, Teoría y práctica para dominar a los demás". Selector.
- Katz, Steven L, "El arte de domar leones, Secretos y técnicas de los domadores para tener éxito con los jefes y clientes duros", Robin Book.
- Kirschner, Rick. Dr. and Brinkman, Rick. Dr., "Cómo tratar con gente a la que no puede soportar, Consejos para conseguir sacar lo mejor de las personas más difíciles" Ediciones Deusto.
- La Biblia, Reina Valera 1960, Editorial Vida.
- Luchi, Roberto; Zamprile, Alejandro y Luzuriaga, Nicolás, "El arte de la Negociación Posicional, Cómo adaptar el traje a la medida de cada situación", Temas.

- Mandel, Bób, "Regreso a sí mismo, Autoestima Interconectada", Editorial Kier.
- Minchinton, Jerry, "Máxima autoestima", Editorial Sirio.
- O' Leary, Jeff., "Los principios del centurión, Lecciones desde el campo de batalla para líderes vanguardistas", Grupo editorial Patria.
- Peters, Tom, "210 ideas para ascender y sobresalir, En busca del Boom", Ediciones Deusto.
- Piaget, Dr. Gerald W. Piaget, "Personas dominantes, Aprenda a reconocerlas y evite que controlen su vida", Vergara.
- Piñuel, Iñaki, "Mobbing, manual de autoayuda para superar el acoso psicológico en el Trabajo", Aguilar S.A.
- Salinas, Enrique Ortega, "Cómo lograr que los demás se salgan con la nuestra, Técnicas de persuasión, negociación y oratoria, Ediciones Gráfica Sur.
- Shelley, Marshall, "Dragones Bien intencionados, cómo ministrar a gente problemática en la iglesia", Casa Bautista de Publicaciones.
- Stamateas, Bernardo, "Aconsejamiento Pastoral", Editorial Clie.
- Stamateas, Bernardo, "Cómo alcanzar tu máximo potencial", Editorial Certeza.
- Stamateas, Bernardo, "Libres de la gente", Ediciones Presencia de Dios.
- Stamateas, Bernardo, "Aconsejamiento pastoral, Consejería", Editorial Clie.
- Stamateas, Bernardo, "Emociones Lastimadas, sanidad interior para el daño emocional", Ediciones Presencia de Dios.
- Stamateas, Alejandra, "Cuerpo de Mujer, Mente de Niña", Ediciones presencia de Dios.
- Stone, Douglas; Patton, Bruce y Heen, Sheila, "Negociación, Una orientación para enfrentar las conversaciones difíciles", Editorial Grupo Norma.

Thomson, Peter, "Los secretos de la comunicación, Cómo ser escuchado y obtener beneficios", Ediciones Granica.

Ury, William, "El poder de un No Positivo, Cómo decir No y sin embargo llegar al Sí", Grupo editorial Norma.

Zelinski, Ernie J., "EL éxito de los perezosos, Cómo ser más creativo y exitoso trabajando menos", Editorial Vergara/Business.

Zaiss, Carl, "Transforme la calidad de sus relaciones con los demás", Editorial Universitaria Ramón Areces.

Bernardo Stamateas

GENTE TOXICA

Cómo identificar y tratar
a las personas que te complican la vida
para relacionarte sanamente

**“Si lees este libro, deberás
atenerte a las consecuencias.”**

Un mete-culpas (cap. 1)

**“Nada nuevo... muy sencillo...
no va a andar...”**

Un descalificador (cap. 3)

**“Lo estábamos esperando,
la humanidad necesitaba un libro así.”**

Un falso (cap. 5)

“Yo lo leí hasta la mitad.”

Un mediocre (cap. 7)

**“No leerás este libro porque
así lo digo yo.”**

Un autoritario (cap. 9)

**“Mi amor, ¿por qué no me dijiste que
este libro ya había salido? Te lo hubiese
regalado para nuestro aniversario, pero
bueno... ¡te perdiste la sorpresa!”**

Un manipulador (cap. 11)

**“¡Qué buen libro Stamateas!
(¡Ojalá nadie te lo compre!)”**

Un envidioso (cap. 2)

“Soberana estupidez.”

Un agresivo verbal (cap. 4)

**“Me dolió mucho lo que escribí
este hombre... Si lo cruzo por
la calle lo piso.”**

Un psicópata (cap. 6)

**“Me dijeron de buena fuente
que la página 74 es copia fiel
de lo que escribió su tío.”**

Un chismoso (cap. 8)

**“Me gustaría leerlo, pero no sé...
me da bronca... pero es posible.”**

Un neurótico (cap. 10)

**“¡Impresionante! Veo que el autor
siguió mis consejos, pero le falta
un poco para alcanzarme.”**

Un orgulloso (cap. 12)

**“Muchas páginas... medio largo...
la letra es pequeña.”**

Un quejoso (cap. 13)