

Autoestima y pensamiento positivo

Fernando Pena. Psicólogo y formador.
Director del Instituto Europeo de Formación de Formadores.
www.ieformaciondeformadores.com

¿Qué te parecen iniciativas como la del Ciclo de Talleres organizado por el COEV, con las que se persigue fortalecer en el profesional no sólo el área técnica?

Es muy positivo que desde el COEV se lleven a cabo este tipo de iniciativas. Los temas escogidos son un complemento que aporta mucho valor, tanto para la incorporación y asentamiento en el mundo laboral, como también en lo que concierne a una perspectiva más íntima o personal.

Ha sido muy satisfactorio ver que los alumnos que han asistido a los talleres comparten también esta visión positiva y valoran favorablemente la iniciativa en la que participaron.

¿Qué consideras que puede aportar al alumno el área tratada en el taller?

Hace tiempo, un slogan publicitario nos rondaba por la cabeza. Decía La potencia, sin control, no sirve de nada. Todavía sería más valorable si los publicistas hubiesen conseguido que todos nos acordásemos de la marca, que es lo que realmente le interesaba a la empresa que les contrató. Aún así, el slogan permanece en el tiempo, y muchos lo aplicamos para referirnos a que sin un control emocional que te estabilice en el camino, la técnica no sería más que unas cuantas líneas en tu currículum.

Es por eso que considero que el taller sobre autoestima y pensamiento positivo, con el que inauguré el ciclo formativo, contuvo planteamientos que a muchos les sirvieron para valorar en qué medida su forma de pensar estaba sirviendo de estabilizador, y por lo tanto les daba control sobre sus vidas, o por el contrario hasta qué punto estaba echando aceite sobre el asfalto e hiciese que patinasen en cada curva o ante cada dificultad.

En el taller, no sólo explicamos el contenido y la forma de este aceite/pensamiento, sino que también planeamos la metodología que se debe seguir para corregirlo en pro de un mayor bienestar y unas mejores relaciones con las personas que nos rodean.

¿Qué estrategias le recomendarías a un profesional para ser más competitivo en estos tiempos de crisis?

Preparen, apunten, disparen ¡fuego!

(1) Preparen

El que le puso el palo a un trapo y le llamó fregona, consiguió aliviar el gran problema de muchos millones de pares de rodillas destrozadas en el mundo.

El que le puso el palo al caramelo y le llamó Chupa-Chups, no resolvió ningún problema, pero transformó algo que ya había para darle un uso diferente.

La moraleja de esto no es que le pongas palos a las cosas (aunque ¿quién sabe?), sino que dediques tiempo a pensar cómo resolver un problema, o cómo transformar algo que ya hay, para darle otra utilidad.

Cuando encuentres una idea, piensa: ¿está relacionada con mis conocimientos o mi experiencia previa? Si es así, ¡adelante!. Y si no, sé precavido para ponerla en marcha. Una buena parte de las ideas nacen ya muertas porque desarrollarse en un sector desconocido supone una necesidad de subcontratar demasiados recursos y pagarle a asesores.

Recordemos el caso del administrativo de una oficina de seguros de Murcia, que se encontró con que el Tipex que utilizaban para los folios reciclados dejaba una mancha más blanca que el color del propio papel, con lo cual resaltaba más el error. Encontró un problema. Buen comienzo. Pero sus desconocimientos de la industria química le hicieron que su magnífica idea de Tipex para papel reciclado no fraguase.

Tener una idea y tener formación en ese campo, es un gran tesoro. Y si esa idea es novedosa y creativa, desde luego ¡tu tesoro tiene un gran valor en el mercado!

Ser más competitivo exige en primer lugar creatividad. Pero si no se te ocurren ideas nuevas e ingeniosas, siempre le puedes pedir a otros que te las den. Tienes un gran banco de ideas en webs como <http://es.ideas4all.com>

(2) Apunten

Buscar clientes y encontrar un nicho de mercado jugoso para tus productos o servicios es primordial. Dedicar un rato cada día a pensar ¿quién estaría encantado de conocerte? y no dudes en ir a visitarle.

Desarrolla estrategias de marketing que te garanticen eficacia, como es el caso de la Agencia de Marketing de Autónomos (www.marketingdeautonomos.com) que sólo te cobra las campañas de marketing si te hace ganar dinero con ellas.

(3) Disparen ¡Fuego!

Juan tenía una idea, una gran idea. Sabía muy bien a quién dirigírsela. Creía que podría funcionar. Hace dos años me encontré a Juan y le pregunté:

Juan, ¿qué tal tu idea?

Bien, ahí sigue. A ver si algún día...

Pues ánimo con ella que seguro que te sale genial. Ya me contarás.

El año pasado me encontré a Juan y le pregunté:

Juan, ¿qué tal tu idea?

Bien, ahí sigue...

Ayer me encontré a Juan.

Juan, ¿qué tal tu idea?

Algún día, algún día... . – me respondió.

Si ya has dado los dos pasos anteriores, ¡dispara!. No dejes que los temores abandonen tus proyectos en los cajones. El polvo que se posa sobre ellos tiene tanto peso que cuanto más tiempo pasa más te costará levantarlos. ¡Desactiva ya tus miedos!. Todos los tenemos o ¡qué te crees! ¡Da el primer paso! ¡Comunicálo en tu entorno! ¡Sé optimista! ¡Adelante!

A lo largo de estos años que llevo trabajando en consulta como psicólogo, he visto la gran influencia que ejerce el pensamiento sobre la manera que tenemos de actuar y de relacionarnos con las personas que nos rodean. Muchos identificamos los patrones de pensamiento como un factor clave para el éxito, o para el fracaso.

Los patrones de pensamiento son estilos habitados de pensar, que pronostican con bastante acierto que cuando vuelva a aparecer un pensamiento en la mente, va a seguir los cauces excavados por otros pensamientos anteriores. Esos patrones de pensamiento, pueden ser beneficiosos para la persona y por lo tanto reforzar su autoestima, o perjudiciales y debilitarla.

Dos de los patrones de pensamiento que más influyen en tener una buena o mala autoestima son: la necesidad de aprobación y la culpa.

La necesidad de aprobación

La necesidad de aprobación significa que le das más valor a lo que otros piensan de ti, que a lo que tú piensas de ti. De niño/a, fortalecer este patrón de pensamiento te servía, porque cuando los demás te daban su aprobación, siempre pasaban cosas buenas. Pero una vez llegados a adultos, seguro que nadie te ha dicho que las reglas cambiaban, y que buscar continuamente la aprobación de los demás ya no sólo no es positivo, sino que te hace esclavo de sus deseos e intenciones, y anula totalmente tu capacidad de decidir y tu sentimiento de autovalía.

Los comentarios negativos de otra persona hacia ti, ¿te paralizan? ¿Ocultas la realidad sobre lo que piensas para agradar a los demás? ¿Tratas de no destacar por lo que los demás pensarán de ti? ¿Escondes o disimulas alguna parte de tu físico?.

Para dejar de tener este patrón de pensamiento, ten expectativas de desaprobación. Cuenta con que tal y como eres, y cada cosa que haces o piensas, puede llegar a ser desaprobado por alguien. Y ese alguien suele ser una persona cercana a ti a quien aprecias: un familiar, tu pareja, un amigo, un compañero de trabajo...

Cuando te encuentres con alguien que te desaprueba, y tú crees que piensas/actúas de forma correcta, di: "Tú no estás de acuerdo conmigo. Lo entiendo y está bien. No necesito tu aprobación. Me gustaría tenerla, pero no la necesito".

La culpa

Yo defino la culpa en consulta como: Uno de los mejores métodos de manipulación. Si dejas que los demás te hagan sentir culpable por una decisión tuya, va a cambiar la probabilidad en la que vuelvas a decidir lo mismo. Y eso es manipulación. Con el tiempo, dejarás de tomar decisiones para que sean otros (los que te hacen sentir culpable) los que te digan cómo debes comportarte. La culpabilidad entrega las riendas de tu propia vida a aquellos que la utilizan (si los dejas).

Hay dos cosas que debes recordar:

- a) Si te sientes culpable, le das control sobre ti a los demás, sobre tus decisiones y sobre tus comportamientos.
- b) Si utilizas la culpa con los demás, aún sin esa intención, consigues que la relación se deteriore mucho y el otro atribuya su malestar a ti.

Para dejar de tener este patrón de pensamiento, cuando alguien trate de manipularte con la culpa, dale a entender que “Absolutamente no va a funcionar. Me voy a seguir comportando como yo quiero. Entiendo que no te gusta esto, pero es así como soy yo y es lo que yo elijo”.

Deja de generar culpabilidad en los demás por las decisiones que toman. Si algún comportamiento de los demás no te agrada, en lugar de la culpa, utiliza el diálogo. Sí, sé que es más difícil. Por eso la gente recurre a la culpa, que es más fácil utilizarla. Pero algunas buenas relaciones interpersonales acaban quemándose. Y la culpa la tiene la culpa.