



ESPEJITO, ESPEJITO

Mariana Hernández Navarro

@marianahernandez@iconlead.com.mx

Cualquiera puede enfadarse. Eso es algo muy sencillo. Pero enfadarse con la persona adecuada, en el grado exacto, en el momento oportuno, con el propósito justo y del modo correcto, eso, ciertamente, no resulta tan sencillo.

Aristóteles

¿Cuántas creencias conoces alrededor del enojo? Se pueden citar algunas, como "el que se enoja pierde", "las niñas bonitas no se enojan" o "con ese carácter te vas a quedar solo", etcétera.

Soy testigo de que, en muchos casos, se busca la manera de replegarse ante esta emoción justamente porque la hemos definido como dañina. Ahora sabemos que cada emoción se hace presente para llevar a cabo una tarea particular, y el enojo nos brinda la posibilidad de defendernos, poner límites, expresar nuestro derecho a disentir, etcétera.

No obstante, quiero aprovechar este espacio para invitar al lector a que, en vez de anularlo, evitarlo o dejar su expresión sin filtro alguno, haga un análisis concienzudo de las causas que llevan al enojo.

¿Recuerdas la última vez que te enojaste? ¿Qué pasó? Intenta analizar qué fue lo que absorbió tu atención y cómo actuaste. ¿Fuiste capaz de buscar soluciones sensatas? ¿Tomaste las mejores decisiones? ¿Lamentaste después alguna cosa que dijiste o hiciste? ¿Destruiste alguna relación importante?

Si te das cuenta de que tu molestia fue severa y tuvo consecuencias, considero que este artículo puede ayudarte a revisar algunos puntos que afectan a tu manejo de la ira.

Para gestionar adecuadamente la ira, se puede visitar a diferentes expertos que ayudarán a hacerlo desde múltiples puntos de vista: revisar el pasado para comprender el origen de tal emoción, poner un freno y evitar encuentros con personas conflictivas, contar hasta 10 o desfogar la ira abiertamente pegándole a una almohada o verbalizando (en un

No te enojas con tu enojo



del estado emocional se origina en uno mismo por la interpretación que se le da a cierto hecho de la realidad, y no por causas externas.

4 **Sesgos egocéntricos:** hacer hincapié exageradamente en los derechos propios y dar por hecho su irrefutabilidad. Además, esto se combina con una "glotonería" del ego, representada con "me, mi, yo", etcétera. Ejemplos: "A mí nadie me habla de esa forma" o "¿No sabe quién soy yo?".

acto de "valentía") el enojo.

En mi opinión, no es necesario "controlar" la ira. Lo obligatorio es, más bien, analizar la operación cognitiva que se genera en el momento de enfrentarse a un conflicto. En una sesión, un coach me dijo: "Me pides que me analice, y eso equivale a que ahora ponga atención, cuando manejo mi coche, al clutch, la direccional, etcétera. Me es muy difícil hacerlo". Lo entiendo y, efectivamente, nos hemos acostumbrado a hacer cosas de forma automática; y, aunque soy consciente de que en un primer intento será difícil, si es posible habituarse a la autoobservación y al examen de los pensamientos que se tienen en un momento de enojo.

El doctor Aaron Beck menciona que existe un algoritmo de hostilidad que incluye diferentes reglas. Algunas de ellas son:

- 1 **La regla de la reciprocidad:** cuando depositamos nuestras expectativas en los demás, creemos que, si fuimos capaces de hacer algo por alguna persona, ella debería responder igual. Y, por lo tanto, esperamos mucho de los demás y nos molestamos si no pasa como "debería ser". Ejemplo: "Estoy molesto porque siempre lo he apoyado, y él debería hacerlo igual". Esto me lleva al segundo punto.
- 2 **La tiranía de los "debería":** esto consiste en una distorsión cognitiva que hace que mantengamos reglas rígidas y exigentes sobre cómo tienen que ser las cosas, y cualquier desviación de esas reglas o normas se considera intolerable e insostenible, generando una alteración emocional extrema; por ejemplo, "No debería hablarme así"; "Debo ser preciso en todos mis puntos en la junta"; y en otras situaciones, como "No debería existir tráfico".
- 3 **Asignar al otro la culpa** de generar sentimientos negativos es el preludio de la ira. "Me desespera, me vuelve loca", etcétera. No se es capaz de reconocer que la creación

calle y te tropiezas porque hay un hombre con un bastón extendido que provoca tu caída? ¿Te enojarías con él? Y, si te dieras cuenta de que el hombre es ciego, ¿mantendrías tu enojo?

En lugar de preguntar por las intenciones, lo que solemos hacer es presuonerlas, y además tendemos a verlas en negativo, lo cual es un caldo de cultivo muy fértil para la generación de conflictos.

· Aplicar reglas de evidencia. Una persona me decía: "Mi jefe no me incluye en el proyecto porque no confía en mí, y eso me molesta mucho". A lo que yo contestaba: "¿Qué evidencias tienes para llegar a esa conclusión? ¿Es real que lo hizo porque no confía en ti? ¿Él te lo dijo de forma directa?".

En alguna ocasión, una ejecutiva me platicaba que le enojaba mucho que su equipo le dijera mentiras, y su forma de afrontar tal situación era cuestionarlos de manera continua, buscar pruebas de que la gente le mentía, enfrentarlos constantemente, fisgar en sus agendas y correos... Y su explicación era que no quería "que le vieran la cara y parecer tonta".

Creo que la clave está justamente en depender de nuestros valiosos recursos de *racionalidad* para reconocer y modificar nuestra *irracionalidad*.

¿Conoces las certificaciones CLI y FSCP?

Son Certificaciones Internacionales que contribuyen a desarrollar habilidades en la venta de Seguros de Vida y amplían el conocimiento en las ofertas de servicios financieros para un mejor asesoramiento.

The American College en alianza con el IMESFAC, han logrado impulsar el incremento de las ventas de cientos de agentes, a través del CLI y FSCP.

Para mayores informes: claudia.rodriguez@imesfac.com.mx