

RODOLFO MUNGUÍA ÁLVAREZ

Los
7 hábitos
de la gente
altamente
NOCIVA



XIANA

LOS 7 HÁBITOS DE LA GENTE ALTAMENTE NOCIVA

Rodolfo
Munguía Álvarez

RODOLFO MUNGUÍA ÁLVAREZ



Los **7**
hábitos
de la gente
altamente
NOCIVA



Índice

Introducción

¿Qué es un hábito?

Los malos hábitos

Irrespeto

La falta de respeto

La crítica

El imprudente

Mitomanía conflictiva

Irresponsabilidad

Miedo

Fobias

Soberbia

El “hubiera”

Resentimiento

Etiquetas

Mediocridad

La última y nos vamos...

Conclusión

Bibliografía

Acerca del autor

Créditos

*Dedico con todo mi amor
esta edición a mi linda esposa Luz Elena,
a mi hija Luz Andrea y a
Rodolfo Munguía IV, mi hijo.*

*A mis padres, por enseñarme a leer
y el gusto por los libros.*

*Para José Emilio Pacheco,
uno de mis autores favoritos, con
admiración y respeto.*

Introducción

Tengo el mal hábito de no leer los prólogos o prefacios de los libros que adquiero: casi siempre me los salto y me voy directamente al capítulo I o a la Introducción. Desde niño siempre me pregunté: “¿Quién diablos los leerá?”, así que decidí a muy temprana edad que cuando escribiera un libro los iba a omitir.

Llegó el día de darle una patada al prólogo y no invitarlo a formar parte de este libro, así que entremos de lleno al tema que nos ocupa.

Comenzaremos desde el principio.

¿QUÉ ES UN HÁBITO?

Los hábitos, estimado lector, son nuestros mejores amigos, pero se pueden convertir muchas veces en nuestros peores enemigos. Ellos llegan a controlar tanto nuestras vidas como nosotros lo permitamos, y por naturaleza humana es más fácil que ganen los malos hábitos en todos los aspectos. Si prestamos atención a la frase “El hombre es lo que hace”, y tenemos más hábitos malos que buenos, entonces: ¿qué somos?

Pero, ¿qué es un hábito?

Según el diccionario de la Real Academia Española, un hábito es: “Un modo especial de proceder o conducirse adquirido por repetición de actos iguales o semejantes u originado por tendencias instintivas”.

Dicho de otra forma:

Los hábitos son el resultado de nuestros actos repetitivos, los hacemos evidentes sin control consciente, y su origen puede ser el esfuerzo o la ignorancia, la intuición o el instinto.

Para entender mejor lo anterior, déjeme compartirle un ejemplo personal:

1. Despierto en la mañana, busco el control remoto de la TV –tengo el hábito de dejarlo siempre sobre mi buró.
2. Si lo tiré dormido y no lo encuentro, empieza una inconsciente molestia porque mi mano, en su búsqueda, tira los demás objetos que dejo por las noches en el buró.
3. Salto de la cama, lo levanto del suelo y me vuelvo a tapar.
4. Intento prender la televisión, pero algo anda mal y el aparato no enciende.
5. Después de varios minutos de observar otros acontecimientos matutinos, mi cerebro llega a una fatal conclusión: “No ha de haber luz...”, refiriéndome a la energía eléctrica.
6. Bueno, como no hay luz, me levanto al baño.
7. Al llegar al baño, con la mano izquierda acciono el interruptor eléctrico para iluminar este espacio, y al cerrar la puerta quedo a oscuras. Hasta ese momento mi cerebro envía nuevamente la instrucción de volver a accionar el interruptor de la luz repetidas veces, y mientras lo hago mi cerebro consciente me avisa: “¿Qué no has entendido que NO HAY LUZ?”.
8. En el caso específico de mi casa, si no hay energía eléctrica tampoco hay agua porque tenemos un sistema hidroneumático ultramoderno que no trabaja sin energía eléctrica porque funciona por medio de una bomba. Reflexiono todo esto ya que giré la llave del agua y no salió el vital líquido porque: ¡NO HAY LUZ!
9. La mañana transcurre con muchas molestias, ya que cada acción que pretendo hacer incluye en algún modo el uso de energía eléctrica, y al no haberla cada cinco minutos me enfado al recordar que no hay luz y que ello me impide realizar mi vida habitual.

Como verán en el ejemplo anterior, esto es muy común y a muchos de nosotros nos ha pasado varias veces. Esto es consecuencia de nuestros actos habituales. No razonamos cada movimiento muscular de nuestro cuerpo, ni pensamos en cada simple actividad que debemos realizar para lograr un objetivo. Por ejemplo, si tenemos hambre al despertar, nuestra mente solo da la instrucción consciente de comer, pero no da cada una de las instrucciones conscientes para llevar a cabo esa tarea, como mover cada músculo involucrado para caminar hasta la cocina, abrir el refrigerador, sacar leche, sacar un plato, servir primero cereal, después servir leche y todas las actividades siguientes que debemos hacer para satisfacer el hambre.

Nuestros hábitos se forman desde pequeños; nuestros padres nos van inculcando buenos y malos hábitos desde la infancia. De adultos, somos el resultado de un cúmulo de hábitos que llevamos practicando desde niños: la hora en que nos da hambre y el tipo de alimentos que ingerimos son diferentes de persona a persona, y cambiar estos hábitos nos cuesta mucho esfuerzo y dedicación.

Sin embargo, también existen malos hábitos que mostramos en la edad adulta y que son resultado de lo que aprendimos en casa. Desafortunadamente, un niño que ve cómo su padre golpea a su mamá, es muy probable que repita este acto para imponer su opinión con sus hermanos en la infancia, y con su pareja en la edad adulta: tiene el mal hábito de utilizar la violencia para resolver sus conflictos.

Este tipo de escenas no son aisladas, ocurren día a día con todos nuestros hábitos: ellos influyen desde en la frecuencia y la forma en la que nos lavamos los dientes y nuestra alimentación, hasta en nuestro éxito profesional, y sobre todo financiero. Es por esto que nuestros hábitos son importantes, porque de ellos dependen los resultados que obtenemos en la vida:

*Los buenos hábitos crean recompensas positivas que nos conducen al éxito.
Los malos hábitos producen resultados negativos y tomamos conciencia de ellos cuando ya es tarde para remediarlos.*

Durante muchos años nos hemos preocupado por descubrir cuáles son los buenos hábitos que debemos fortalecer; existen cientos de libros que nos hablan de cómo bajar de peso, disfrutar más de la familia, mejorar nuestra autoestima y convivir mejor con nuestros círculos sociales, entre otros, pero no sobre qué debemos dejar de hacer y sobre todo cómo actuar ante los malos hábitos de la gente a nuestro alrededor que afectan nuestro crecimiento.

LOS MALOS HÁBITOS

Ya sabemos qué son los *hábitos*; que los hay buenos y malos, y que estos nos llevan por caminos opuestos. Cuando comencé esta investigación decidí hacerla desde diferentes ámbitos de la vida cotidiana como la psicología, la sociología, la religión –y sus 7 pecados capitales– para lograr identificar los más importantes, la raíz de todos nuestros males y la razón por la cual no logramos nuestros objetivos.

No se trata de escribir un libro que hable de los anónimos del exitoso libro del doctor Covey sobre los *7 hábitos de la gente altamente efectiva*, sino más bien partir de cero y conocer más sobre nosotros mismos, nuestra ideología, nuestra cultura y nuestros resultados.

Hice entonces un listado con más de 30 adjetivos calificativos que según una encuesta que realicé entre mi círculo más cercano eran los más molestos para la gente. Para evitar un sesgo, no les pregunté qué les disgustaba de ellos mismos, ya que si lo hubiera hecho así debía existir primero una autoconciencia sobre sus defectos personales con la intención de superarlos algún día, o simplemente el pudor podría ser un factor que incidiera en la calidad de las respuestas; por ello, las preguntas fueron:

- ¿Qué actitud es la que más te disgusta de la *gente*?
- ¿Qué no soportas que la gente te haga?
- ¿Qué es lo que más valoras de la gente?

Las respuestas dictaron el punto de partida de la investigación. Descubrí que muchos malos hábitos son en realidad consecuencia de otros, y que la gran mayoría de ellos son inculcados desde la infancia, ya sea por ignorancia, pero sobre todo por repetición o imitación de los hábitos paternos de generación en generación.

La gran mayoría de los mortales nacemos, crecemos y morimos con una preocupación importante: la financiera. Reconozco y admiro a la gente que, al igual que san Francisco de Asís, “No necesita mucho para vivir, y de lo poco que necesita, necesita poco”. Estas personas nacen, crecen y mueren con poco, seguras, muy seguras de lo que son; no se complican la vida con temas de consumismo capitalista en ningún nivel. Para ellos la ropa es algo que cubre la desnudez, las joyas no existen, la habitación es un lugar con paredes y techo, y los automóviles son solo máquinas que llevan de un punto a a un punto b, y mejor si son públicos.

El ejemplo habla del otro 98.5 por ciento de la población que ya compramos la idea de que entre más riqueza acumulemos seremos mejores y más felices. No es objeto de este libro discutir si esta apreciación es o no errónea y el por qué de ella, más bien trataré de darle marco a un ejemplo de cómo los hábitos influyen en esta preocupación mundial actual.

Desde pequeños vivimos en un mundo consumista que nos obliga a tener más. Entonces, fue normal para nosotros que nuestros padres hayan estado siempre preocupados por:

- a) Darnos una vida *un poco mejor* a sus posibilidades reales, y
- b) De dónde obtener los recursos financieros para poder pagar ese excedente.

Crecemos viendo a nuestros padres “hacer un gran esfuerzo” para pagar la renta o la hipoteca de la casa, las mensualidades del auto, las colegiaturas y todo lo que conllevan nuestros estudios; darnos vacaciones en la playa, la mejor ropa y un sinnúmero de bienes que se nos ha hecho creer que las familias necesitan para vivir el *american dream*, es decir, el sueño americano.

Entonces llegamos a la edad adulta, nos casamos y creemos que es normal pagar la renta o la hipoteca de una casa, las mensualidades un auto, colegiaturas y todo lo que implican los estudios de nuestros hijos, darles vacaciones en la playa, la mejor ropa y un sinnúmero de bienes que nos han hecho creer que nuestra familia necesita para vivir el *american dream*.

Reflexionemos. ¿En dónde está el error?

¿Es malo querer una casa propia?

¿Es malo desear un mejor auto del que podemos pagar?

¿Es malo apostar por la mejor educación académica de nuestros hijos? (Que, ojo, no implica que “pagar” por esa educación sea sinónimo de éxito asegurado para el futuro de los infantes.)

¿Qué acaso no nos merecemos después de nuestro gran esfuerzo unas vacaciones en la playa, ropa de moda, de marca y demás bienes que me solicita mi familia para ser felices?

No, no es malo el querer, desear, apostar o saber que merecemos algo mejor. El gran error es cómo lo estamos obteniendo: a crédito. Nuestra vida –si aún es nuestra– es una vida a crédito, y entonces, como mis padres lo hicieron, es normal vivir endeudado, y el reto está en ver si aguanto más presión que ellos y por más tiempo.

¿Ve por dónde voy? En los países latinoamericanos es normal este tipo de vida.

Cuando trabajé en una empresa alemana en mi país, platicando con un alemán me comentaba que él y su familia tenían un auto modesto y que lo conservarían hasta que terminaran de ahorrar lo suficiente para comprarse otro. En ese momento pensé: “Qué tontos, pudiendo disfrutar desde ahora del auto y pagarlo en cómodas mensualidades con el dinero que están ahorrando”.

¿Se imaginan quién era el tonto?

Ellos vivían cómodamente sin deudas, obtenían sus bienes con menos costo que nosotros simplemente porque no pagaban intereses. Nadie los molestaba con pagos atrasados; su dinero rendía más: ¡ellos vivían!

Porque la vida con deudas, haciendo un gran esfuerzo diario por ganar más dinero para pagar los pasivos, angustiados por perder el empleo e incluso consiguiendo un segundo trabajo, contestando llamadas de cobradores, no es vida.

Dicen que el dinero no es lo más importante, pero cómo ayuda. ¡Tienen razón!

El dinero por sí mismo no es la solución a muchos problemas, pero debemos asegurar un mínimo de ingresos ya que la vida no es gratis, y mucho menos la buena vida. Y con buena vida no me refiero a vivir el *american dream*, sino más bien a tener acceso a casa, vestido, educación, seguridad, salud y sustento de buena calidad. No es lo mismo vivir al día que vivir con un ahorro bancario para imprevistos.

Veamos otro ejemplo financiero

¿Cómo aspiramos a tener un ahorro sin el hábito de generarlo?

El tío Jorge –tío de mi esposa– me comentó en alguna ocasión:

–Acabo de regresar de San Antonio, Texas, y no sabes cómo se ahorra allá. Me ahorré casi 25 mil dólares estadounidenses, y ¿sabes por qué?

–Sí, ya sé. Dicen que allá todo es más barato. Lo que aquí cuesta 80 dólares allá cuesta 8.

–No, no ahorré por eso. Llegué a un centro comercial y lo primero que vi fue una pantalla plana en 500 dólares, y me dije: “No la compro y mejor me los ahorro”. Después encontré una videocámara de última generación en 300 dólares y lo mismo: “Mejor me los ahorro”. Así sucesivamente en todas las tiendas, y al final, sin comprar nada me di cuenta de que me había ahorrado más de 25 mil dólares en todas las cosas que no compré.

¿Entienden el mensaje? La mayoría de las personas, al ver lo último en tecnología, moda y *rock and roll* a mitad de precio no pueden resistirse a comprarlo aunque sea a crédito, aunque tengan que pagar intereses más altos que el ahorro supuestamente hecho.

Muchas personas compramos a crédito todo lo posible: desde tecnología de fantasía, hasta artículos de primera necesidad.

Algunos otros –la minoría– compran solo con el 90 por ciento de lo que ganan y ahorran invariablemente el 10 por ciento de su ingreso.

Muchos dicen que en América Latina es imposible tener el hábito del ahorro porque apenas ganamos para vivir: mentira.

El ingreso promedio de la población que tiene acceso a este libro, como usted, querido lector, es de 600 dólares mensuales en su etapa joven. Yo sé que no es mucho para lo que realmente valemos, sin embargo, deberíamos hacer de cuenta que ganamos 540 y olvidarnos de 60 dólares definitivamente. Debemos abrir una cuenta bancaria, depositarlos y no pensar más en ellos.

Si durante los primeros 5 años no tenemos un aumento significativo de sueldo, habríamos ahorrado un mínimo de 3,600 dólares, y como tenemos el hábito ello debió haber sido sin ningún esfuerzo. No debe ser un ahorro para las vacaciones de fin de año ni para emergencias. Debe ser para el largo plazo, para algo que debamos conseguir dentro de 20 años como mínimo, como una casa o un año sabático.

Los siguientes 10 años debemos proponernos aumentar nuestros ingresos a mil dólares mensuales y ahorrar 100 como hábito. Al final de este periodo habremos aumentado en nuestra cuenta otros 12 mil dólares.

Si en la última etapa de este experimento nos proponemos aumentar nuestros ingresos a 1,500 dólares mensuales en promedio y ahorramos también el 10 por ciento, equivalente a 150 dólares, al final de esos 5 años habremos ganado 9 mil dólares.

Con lo anterior, después de 20 años habríamos juntado la nada despreciable suma de *24,600 dólares (veinticuatro mil seiscientos dólares)* más intereses, solo con el hábito del ahorro.

Y esto con los ingresos promedio de un país latinoamericano. ¡Imagínese si usted tiene acceso a más ingresos!

A veces el problema es cultural. La gran mayoría carecemos del hábito del ahorro. Nunca lo vimos en nuestros padres, no nos es natural.

Pero nunca es tarde. Recuerde que los hábitos hay que trabajarlos, así que lo invito a iniciar de inmediato ahorrando al menos el 10 por ciento de lo que gana sin comprometer este ahorro en nada dentro de los siguientes 20 años.

Si usted ya tiene hijos o sobrinos, incúlqueles este hábito desde la infancia. Cuando son pequeños, como no tienen conciencia del dinero no les costará trabajo. Después, cuando ya sepan qué es el consumismo, felicítelos constantemente por su ahorro y explíqueles las ventajas que tendrán sobre los que no ahorran. No se limite a hacerlos sentir orgullosos por sus ahorros, y cuando tengan edad para ir personalmente a hacer depósitos bancarios, llévelos con usted y que sean ellos los que depositen mes con mes.

Jamás podrán abandonar este hábito y nunca carecerán de lo más importante.

Si usted inculca este hábito a su bebé desde pequeño, y ahorran juntos un promedio de 50 dólares mensuales, a los 21 años su hijo podrá contar mínimo con 12,600 dólares, más intereses, que serán la diferencia entre una universidad u otra, iniciar un negocio en forma o desde cero.

¿Nota ahora la importancia del hábito del ahorro?

Si usted ya es adulto –no importa la edad que tenga– siempre necesitará un ahorro para el futuro, y probablemente ahora tenga posibilidades de un mayor porcentaje de ahorro que de joven y pueda suplir los años previos que no ahorró.

En América Latina la carencia del hábito del ahorro es uno de los grandes problemas que afectan su crecimiento.

Pagamos intereses en vez de recibirlos.

Con todo lo anterior, podemos concluir que todos tenemos hábitos, tanto buenos como malos, la idea es erradicar los negativos y crear nuevos hábitos positivos. No sé si usted se ha preguntado hasta ahora:

- ¿Buenos o malos hábitos, con respecto a qué?
- ¿Quién determina qué hábitos son correctos o incorrectos?
- ¿Lo que es correcto para mí lo es necesariamente para otros?

En realidad, los buenos o malos hábitos están determinados con base en si nos conducen o no al éxito en un campo específico, por ejemplo, al éxito financiero, al éxito

como padres o hijos, al éxito como empresarios o empleados, al éxito de nuestra salud personal, etcétera.

Todos los seres humanos tenemos problemas; estos están determinados por acciones o decisiones que tomamos en algún momento de nuestra vida y la mayoría de las veces son producto de malos hábitos.

Pongamos un ejemplo:

Si usted es exitoso en el ámbito económico porque ya alcanzó la independencia financiera, es probable que en el camino haya sacrificado tiempo con su familia o su salud personal; entonces tiene que modificar esos malos hábitos que lo separaron de su familia, o modificar los hábitos que afectaron su salud como la mala alimentación o la vida sedentaria.

De los dos problemas que usted tiene ahora por haber alcanzado la independencia financiera, podemos escoger resolver el problema de su salud. Es recomendable que usted asista con un especialista que le genere un programa alimenticio a su medida y seguir esa dieta al pie de la letra. Asimismo, deberá iniciar un programa de ejercicios supervisado por un experto en acondicionamiento físico que le permita mejorar su condición y resistencia.

Los primeros días sus malos hábitos se van a resistir a estos cambios, como si fueran individuos conscientes de su próxima desaparición. La nueva alimentación probablemente no contenga todos los satisfactores que usted acostumbra, como carbohidratos, y tampoco estará muy contento con la reducción de las raciones de comida, pero deberá ser constante hasta que el cambio de hábito en su alimentación esté bien fijado. Llegará el día –si usted es perseverante– en que ingiera productos de su dieta anterior y su cuerpo no los acepte tan fácilmente; más aún, como ya tiene el hábito de ingerir alimentos ligeros, probablemente no se le antoje la comida grasosa o muy dulce. Asimismo, las cantidades que usted acostumbraba se le harán enormes y la comida anterior le pesará.

Cuando esté en este punto, ¡felicidades!, ya logró cambiar de hábito en la comida. Ahora solo mantenga la cordura y no regrese a su alimentación anterior.

En el otro lado tenemos el ejercicio. A los que llevamos una vida sedentaria nos cuesta trabajo empezar una rutina de acondicionamiento físico, pero sabemos que es algo que debemos hacer.

Propóngase –según afirman los expertos– caminar rápidamente veinte minutos diarios sin parar. Si no tiene tiempo en el día, como le ocurre a mucha gente, por favor levántese 30 minutos más temprano de lo habitual y comience. ¿Sabe qué pasará? Yo se lo voy a decir:

Los primeros días, cuando escuche la alarma de su reloj, va a querer quedarse dormido “otros minutitos” pero debe vencer ese instinto y levantarse. Yo sé que es deliciosa la cama y valiosísimo el tiempo que se pasa en ella justo antes de

levantarnos, pero usted sabe que debe traspasar esta zona de confort y pararse a caminar. Aproximadamente se va a tardar 10 minutos en levantarse, ponerse ropa y zapatos deportivos y salir de su casa; pero aún le queda suficiente tiempo para una caminata veloz, sin llegar al trote.

Si el primer día le costó trabajo, los siguientes 6 días le van a pesar mucho más, pero no claudique. El séptimo día tiene suficientes pretextos como para ya no levantarse más. ¿Puede darse un descanso? Por supuesto que no. No comience el día sin su caminata veloz. Llegará también el momento en que no pueda, por causas de fuerza mayor, caminar antes de iniciar el día. Si llegado ese momento usted se siente desganado, sin fuerza y piensa que ello es producto de no haber hecho su caminata, ¡felicidades!, lo ha logrado. Ya tiene el hábito de caminar todas las mañanas, no lo deje y mantenga siempre en mente mientras camina que con cada paso se aleja de problemas cardiacos.

Pero, ¿cuánto tiempo se tarda uno en cambiar un hábito y reemplazarlo por uno nuevo?

Por lo regular, la gente se tarda de tres a cuatro semanas. Después de veintiún días, usted será una persona diferente. Recuerde esto:

Alrededor del 90 por ciento de nuestras acciones en la vida diaria están basadas en nuestros hábitos.

Si usted cambia un mal hábito cada dos meses, a lo largo de un año podría cambiar 6 malos hábitos. Si se lo propone y es perseverante, después de 5 años usted habrá cambiado 30 hábitos negativos por 30 positivos; será una persona diferente, vivirá mejor y podrá disfrutar más la vida.

El primer mal hábito que debe modificar es el *miedo al cambio*. Es decir, debe hacerse el hábito de ser una persona que pueda *reinventarse* a sí misma como una constante.

Reforcemos este principio:

Una vez que logre cambiar un hábito, puede dejar de preocuparse por este y disfrutar de sus beneficios, ya que ellos se activarán automáticamente y trabajarán para usted sin que se deba preocupar por ellos.

Cambiar un hábito requiere dedicación y esfuerzo; nadie ha dicho que sea fácil, pero la buena noticia es que cada día que pasa y en menos de un mes usted habrá logrado su objetivo. Sea perseverante y decídase a cambiar sus malos hábitos. Recuerde incluir en los hábitos que desea cambiar los que tienen que ver con sus finanzas, su salud, su vida familiar y su desempeño profesional y académica.

Un último ejemplo:

El ser dueño de una librería me ha hecho el hábito de leer cuando estoy

desocupado. No leo cualquier cosa: lo que para muchos es la mejor lectura del mundo para mí puede ser aburrida. Mi padre dice: “El mejor vino del mundo es el que más te guste”. Siguiendo esa máxima tan simple, yo le recomiendo a mis amigos: “La mejor lectura del mundo es la que más te guste”, y lo complemento explicando que no deben leer lo que les recomiendan, sino sobre los temas que más les interesan y tratar de sacar provecho de ello.

Yo leo principalmente sobre negocios, biografías e investigaciones científicas, nunca novelas, y trato de terminar por lo menos un libro al mes, aunque leo dos o tres al mismo tiempo. De tal forma que al año he de leer por lo menos 15 nuevos libros. Esto lo he practicado desde el año 2002 –aunque antes también leía mucho–, así que por lo menos he leído 75 libros sin proponérmelo desde ese año, y si continúo con esta tendencia, en otros 5 años habré leído 150: mucho más libros sobre negocios que el promedio de mis colegas.

¿Me costó trabajo? ¿Me lo propuse algún día?

La respuesta es no, solo es un hábito. Mi padre ha de triplicar esta cantidad de libros leídos al mes y lleva con su hábito más de 30 años.

¿Se imagina?

Como verá a continuación, los orígenes de muchos de nuestros hábitos se remontan a la infancia y se reafirman a lo largo de nuestra vida. En el caso de los malos hábitos, muchos se crean en la infancia o adolescencia, y en ellos influye determinadamente el medio en el que nos desenvolvemos.

Lugares rudos crean gente ruda.

En esta frase trato de sintetizar el concepto anterior.

En nuestro mundo real existen las injusticias. Pasa con frecuencia que a los centros penitenciarios llegan hombres y mujeres inocentes que cumplen condenas que van desde unos cuantos días hasta el resto de sus vidas.

En entrevistas con muchos de estos hombres o mujeres injustamente procesados, al salir de prisión comentan: “Yo no era malo; en prisión aprendí que existe un mundo alternativo, una vida que no se concibe sin corrupción, extorsión o engaño, sin intereses personales. Actualmente mi vida es otra, tengo miedo de la gente, me cuesta trabajo creer en los demás y pensar directamente en lo que quiero, sin maldad. La cárcel para mí fue como una universidad del delito; en ella aprendí de todo y difícilmente borraré esa experiencia de mi vida”.

Estas personas no eran rudas, no tenían malas intenciones, el medio las cambió, y en algunos casos de forma irreversible. Los hábitos adquiridos los tendrán siempre en alerta, advirtiéndoles que pueden ser lastimados y recordándoles su vulnerabilidad.

Irrespeto

Con base en lo anterior, si me preguntaran después de realizar esta investigación, cuál es el principal problema del mundo, yo contestaría sin dudarlo:

LA FALTA DE RESPETO

Los seres humanos nos hemos preocupado durante muchos años por poner reglas, leyes, reglamentos y diferentes códigos para realizar cada una de las actividades humanas, pero no las respetamos. Parecemos ratones: si a un ratón lo ponemos en una caja lo único que le preocupará es cómo brincarse las paredes y salir de ella. Como animal no se preocupará del por qué se encuentra en ese lugar, tampoco reflexionará si el estar ahí es más seguro que salir. Simplemente tratará de brincarse la barda a como dé lugar sin pensar en nada más.

Los seres humanos somos así. Algunas sociedades, como la europea, han descubierto poco a poco la armonía que se genera cuando se *respetan las leyes*. Pero eso es ahora, descubrirlo les ha costado miles de vidas, y para muestra basta recordar a Napoleón o a Hitler. Ellos trataron de imponer su voluntad a los demás, de hacer conquistas no solo territoriales, sino también intelectuales; para ellos solo su forma de pensar era válida, y negaban rotundamente la posibilidad del propio error, perdiendo el respeto no solo por la vida, sino por los derechos y la dignidad humana.

En los países latinoamericanos, el respeto ha sido una constante en nuestras carencias. No respetamos nuestras leyes, al que es diferente, al que piensa distinto, no respetamos al vecino.

El respeto es la valoración y la consideración que hacemos de nuestra persona y de la de los demás. Nos respetamos cuando nos valoramos y nos consideramos a nosotros mismos y a la sociedad a la que pertenecemos, sus leyes y su forma de pensar.

El irrespetuoso no se valora ni valora a los demás. Por consiguiente, pierde la consideración por sus semejantes, desconoce leyes, reglas y pensamientos distintos al propio.

¿Pero qué pasa con las personas que no respetan como un hábito?

Podemos encontrar a nuestro alrededor a miles de personas que como forma de vida no respetan nada ni a nadie. Veamos en el listado siguiente los diferentes ejemplos de gente irrespetuosa en distintos grados:

1. *La gente que se pasa un alto.* No respeta el reglamento que lo prohíbe, no respeta a las personas que transitan en la otra vía, no respeta la vida de los demás en caso de un accidente, y lo peor, no respeta su propia vida.
2. *La corrupción.* Hay reglamentos específicos que prohíben la deshonestidad y la corrupción. No respetan su dignidad ni la de las personas a quienes corrompen.
3. *La discriminación.* ¿Cuántas personas conoce que rechazan a todo aquel que sea diferente a ellos mismos? Homosexuales, indígenas, personas con capacidades diferentes, con sobrepeso, con niveles de escolaridad inferiores y hasta con enfermedades, por nombrar unos cuantos. La discriminación es un pésimo hábito que practican algunos seres humanos, a quienes el destino puede poner en una situación en verdad apremiante: ellos o algún familiar puede ser objeto de discriminación en un abrir y cerrar de ojos.

No olvidemos el concepto que quiso dejar en nosotros el Benemérito de las Américas, el presidente mexicano Benito Juárez, con la máxima:

“El respeto al derecho ajeno es la paz”.

Nosotros tenemos la libertad de hacer lo que nos plazca. Tenemos libre albedrío para decidir sobre nuestros actos, siempre y cuando no afectemos las libertades de los demás. Aún recuerdo la frase:

“Tu libertad termina en donde empieza la de los demás”.

En ella se habla de respetar tu propia libertad. Incluso yo agregaría: “Defiéndela, pero respeta a los demás”.

¿De qué nos sirven las leyes si nadie las respeta?

Si en verdad queremos mejorar como seres humanos –sociales por naturaleza–, debemos empezar por fortalecer el hábito del respeto a como dé lugar. No podemos permitirnos, ni permitirle a las personas que dependen de nosotros, infringir ninguna regla, legal o social, y respetar todo aquello que es diferente a ellos mismos.

Veamos un ejemplo:

Sucede hasta en las mejores familias y la mía no es la excepción. Un tío mío es el mago de lo chueco. No respeta nada ni a nadie; de muchas formas no se respeta él mismo y no respeta a su familia.

Me llama la atención desde pequeño porque vive en un mundo paralelo al nuestro. Todo debe hacerse de diferente forma a lo convencional o legal: si hay una fila de personas, él se mete o busca a algún conocido que lo meta, o se va acercando poco a poco al principio de la fila hasta que es confundido con “la bola” y entra. Si no consigue lo que busca, paga por el servicio: la idea es no formarse como se debe. Incluso en su intento se puede tardar más que los que sí están formados y pagar de más.

Todo es factible de conseguirse en piratería: películas, ropa, perfumes, ¡todo! Por supuesto de baja o nula calidad.

Siempre tiene un amigo o un compadre que le puede ayudar a conseguir lo que sea, pero el amigo siempre le queda mal, no le ayuda como le prometió, le cobra un dinerito “no para él, sino para los que le ayudaron”, se tarda el doble de tiempo que el trámite hecho regularmente, y él pierde el dinero, pierde la amistad, y termina debiendo el favor. Lo peor es que sigue y seguirá cayendo una y otra vez en esto porque es un *mal hábito*.

Si va a comprar un auto se lo compra a un amigo que lo trajo de otro país y sin papeles, pero ese amigo le promete que tiene otro que a su vez lo va a ayudar a legalizarlo, muy barato. Jamás piensa en comprar un auto con todo en regla, siempre cae en compras ilegales.

¿Desean ser como mi tío?

El mal hábito de no respetar, de la falta de respeto, viene de la mano con otra actitud tan desgastante como molesta: la crítica.

LA CRÍTICA

Al principio criticamos porque es de naturaleza humana cuestionarnos todo; al hacerlo, creemos tener una mejor respuesta a cualquier cuestión, e incluso creemos que podemos hacer todo mejor de lo que lo hicieron los demás.

Noten cómo comenzó todo: “nos cuestionamos”. Está muy bien cuestionarse, sin embargo, el criticón va mucho más allá de eso:

Empieza criticando que su vecino no tenga auto; continúa criticando que se haya comprado un auto; critica el modelo y tipo de auto que se compró; le informa al mundo entero que él se hubiera comprado uno mejor; incluso, llega a sentir envidia de que el vecino haya podido comprarse un auto.

Este tipo de personas es horrible porque nunca les vas a poder ganar en nada. Se sienten poseedoras de la verdad absoluta, sienten que ellos hubieran actuado mejor en cada aspecto de lo que los demás hacen, y muchas veces lo que tienen es una tremenda inseguridad.

Una inseguridad tan grande que el ver los errores en los demás les da la falsa tranquilidad de que ellos van por mejor camino. ¡Mentira! El criticón no respeta ni la forma de pensar de los demás, ni sus puntos de vista, ni sus habilidades técnicas, ni sus ventajas competitivas, nada. No respeta nada. Para ellos todo lo que los demás hacen está mal.

Este horrible hábito comienza principalmente en la adolescencia. Como mencioné unos párrafos arriba, su principal motivo es la inseguridad. Cuando somos adolescentes – normalmente entre los 12 y los 18 años– sentimos una gran inseguridad, sentimiento que es normal a esa edad debido a que aún no hemos definido completamente nuestra propia personalidad.

Esta poca personalidad nos crea temor de que los demás noten en nosotros inseguridad, y al puro estilo bélico “disparamos antes que nos disparen”. Sin embargo, lo normal es que con el paso del tiempo comencemos a madurar; a darnos cuenta de que existen personas que piensan o actúan de diferente manera que nosotros, y con una buena educación familiar –e incluso con una férrea educación académica– nos damos cuenta de lo valioso del respeto y de que no somos poseedores de la verdad absoluta.

La verdad es que el criticón sufre mucho en su interior, no tiene una madurez sólida que le permita sentir seguridad. Tiene miedo, sufre; tiene una falsa idea egocéntrica en donde él es el foco de todas las miradas, y prefiere atacar antes de ser atacado, sin darse cuenta de que sus palabras perderán valor en su círculo social cuando noten que solo *habla porque tiene boca*.

Ejemplos de criticones:

Qué incómodo es cuando nos relacionamos con gente critica. Una de las

características más odiadas de los casados son los hábitos de crítica que tienen los suegros.

Los suegros –aunque debo admitir que los míos no son así– creen que por la edad que tienen y la relación de padre con uno de los recién casados están en su derecho de criticar, porque claro, ellos ya lo vivieron.

Las suegras, por ejemplo, entran a la casa del nuevo matrimonio a “preguntar” todo: “¿Por qué pones esa vajilla ahí?”. “¿No deberías lavar todo antes de usarlo?”.

Sugieren todo: “Deberías hacerlo al revés”. “Hazlo como yo lo he hecho siempre”. “Compra en donde yo lo hago”.

Y terminan criticando todo: “Desde el principio le dije que no pusiera la vajilla ahí”. “Yo no sé cómo no lava todo antes de usarlo”. “Cómo puede hacerlo así si yo le dije cómo hacerlo desde el principio”. “Eso le pasa por comprar las cosas en donde ella quiere”.

Por otro lado, el criticón pierde mucha energía, se desgasta cada vez que utiliza su mente para dañar. No es lo mismo una persona que piensa de manera positiva a una que solo piensa en el error ajeno. Simplemente noten la fuerza de las palabras: *positivo* vs. *error*.

Un momento... Y las nueras y los yernos, ¿qué? También somos muy criticones, sobre todo de lo que hacen los suegros: “Mira a tu mamá, se pudo haber ahorrado mucho trabajo”. “¿Cómo puede vivir tu papá haciendo siempre lo mismo?”. “Tu madre nunca cambiará”. “Tu padre se complica demasiado la vida”.

Así que, bienvenidos a la vida de casados, la crítica los acompañará y volverá infelices irremediablemente a menos que trabajen en erradicarla con acciones ¡cuanto antes!

EL IMPRUDENTE

Otro personaje clásico que pertenece a las personas irrespetuosas es el imprudente.

Este personaje merece un análisis propio y profundo. Los imprudentes no respetan nada ni a nadie. Su principal característica es que no miden las consecuencias de sus actos, principalmente de su boca. Hablan hasta por los codos y saben que pueden lastimar con lo que dicen, pero se disculpan ellos mismos con excusas como:

- “Perdón, pero alguien se lo tenía que decir, ¿no?”.
- “Lo dije sin intención de molestar”.
- “Tú sabes que no te lo hubiera dicho de no ser porque me importas”.
- “Si no se lo digo yo, ¿quién?”.
- “Pues es mejor que lo sepa, y ni modo”.
- “¿Qué querían que hiciera, callarme?”.
- “Más vale un rojo que mil descoloridos. Ahora que le duela”.

Al principio el imprudente no mide las consecuencias, y con el paso del tiempo se le va haciendo el hábito de hablar por hablar.

Incluso llega a pensar de sí mismo: “*Bueno, ya saben que soy imprudente*”, esperando con esta excusa que todo el mundo lo disculpe por su pequeño “problemita”.

El imprudente empieza a abusar de su condición, se empieza a entrometer en la vida de todos, y cuidado con las personas que se lo permiten porque con ellas es despiadado: se da cuenta de que son blanco fácil y comienza a cargarles la mano con la excusa de “Soy imprudente, se aguantan”.

Al principio probablemente lo hacen sin intención de molestar. Yo podría asegurar que todos en algún momento de nuestra vida hemos sido imprudentes, pero lo reconocemos y evitamos volver a cometer ese error.

El hábito de la imprudencia se alimenta día a día, semana a semana, y va creciendo con el paso de los años hasta que ocurre lo peor.

Son imprudentes por hábito, y ellos saben que están siendo imprudentes; su mente se los advierte segundos antes de actuar o hablar y mientras hablan, como una alerta digital, solo que ellos ya saben cómo burlar la alerta y seguir con su imprudencia para llamar la atención.

Si usted es imprudente, debe frenar. Debe concentrarse en respetar a los demás, principalmente a los suyos.

Si usted está cerca de una persona imprudente no la deje entrar en los detalles de su vida y márquele límites. No importa si son sus familiares cercanos, incluso sus padres o

cónyuge; no importa que sea su jefe o su mejor amigo. Si les abre la puerta una vez le faltarán el respeto con su imprudencia para siempre.

Un último ejemplo:

Blanca era una mujer imprudente. Le decía a todo el mundo que su principal virtud era hablar de frente y decir lo que pensaba, sin ningún problema. Incluso calificaba como débiles a las personas que no hablaran como ella, aunque hiriera a los demás con sus comentarios.

Blanca tenía pocos amigos. Al principio en los grupos sociales a los que entraba les llamaba la atención tanta sinceridad. Para ella no importaba si lastimaba, por lo que podía llegar con alguien y decirle:

–¡Qué cara tan fea! ¿Quiénes son tus padres? ¿Qué acaso no te querían?

Estas frases en su juventud sonaban graciosas para todos excepto para el agraviado, quien se sentía atropellado por el comentario.

Volviendo a los irrespetuosos: ¿cómo saber si soy una persona irrespetuosa?

Las personas que son irrespetuosas:

1. Ven los semáforos como “trámites burocráticos viales” sin sentido.
2. Compran boletos en reventa para cualquier evento, por muy importante que este sea.
3. Se meten en la fila para evitar la espera.
4. Critican todo y a todos: se creen mejores.
5. Son imprudentes, principalmente con sus familiares.
6. Son egocéntricos y presumen de sus habilidades para resaltarlas sobre las de los demás.
7. Discriminan a todos los que son diferentes: por género, raza, nacionalidad, condición social, académica, física, tendencias sexuales, color de piel, incluso de pensamiento.

Dejar de ser una persona irrespetuosa es muy sencillo, pero como todo hábito requiere dedicación y esfuerzo de nuestra parte.

1. No se permita saltarse ninguna ley, por muy obsoleta o inútil que le parezca, o la agilidad que tenga para saltársela. Las leyes y los reglamentos están ahí por algo, y es muy buen hábito seguir todos y cada uno al pie de la letra, que incluye: reglamentos de tránsito, trámites gubernamentales, reglamentos interiores de trabajo o escolares, etcétera.

2. No compre o utilice productos derivados del delito o la corrupción como piratería, artículos robados, boletos de ninguna especie en reventa. No utilice los servicios de intermediarios (conocidos como coyotes en México) para ahorrarse trámites gubernamentales.
3. Respete todas las reglas sociales, incluso estudie y promuévalas en sus círculos más cercanos. Estas reglas nos permiten vivir en armonía y están basadas y fundamentadas en el respeto.
4. Deje de criticar. Cada vez que usted critica se sitúa en un nivel muy bajo de energía, y en este caso usted es el principal afectado. Recuerde lo que ha leído párrafos arriba sobre la crítica y sitúese en un nivel más positivo para ver la vida. Cada vez que critica habla mal de usted mismo.
5. No puede ir por la vida siendo imprudente. No se permita a usted mismo hacer o decir nada que pueda afectar a los demás, incluso si no los conoce personalmente. Si no tiene algo bueno que hacer o decir, mejor no haga o diga nada, su entorno se lo agradecerá.
6. Si usted tiene algún logro, material, académico, familiar o intelectual, disfrútelo y no haga alarde de él, mucho menos con personas que sabe que no lo comparten o no pueden entenderlo.
7. En muchos países ya está penada la discriminación. Sin embargo, aunque en su comunidad no lo estuviera o crea que las personas con las que está piensan igual que usted, aun así no discrimine. Si tiene algún prejuicio contra los demás, trabájelo y domínelo, sobre todo si es contra grupos de seres diferentes a usted.

Mitomanía conflictiva

Al leer este título ya se habrá dado cuenta de los alcances que puede llegar a tener este mal hábito. Con “mitómano” nos referimos a las personas que acostumbran mentir y terminan creyendo sus invenciones; sin embargo, este capítulo va mucho más allá de este aspecto.

Un mitómano simple es aquel que en la vida diaria utiliza habitualmente mentiras con diferentes propósitos que responden a sus intereses, y difiere del mentiroso en que, con el tiempo, el mitómano termina confundiendo la realidad con sus fantasías. Un mentiroso común sabe distinguir entre la realidad y sus mentiras. Un mitómano confunde ambas. Si dice que alguien le dijo algo termina confundido sobre si es o no cierto, y peor aún, con el tiempo puede jurar que las mentiras en verdad ocurrieron, porque de tanto decirlas las cree.

Sin embargo, un mitómano conflictivo es una persona que no solo miente sino que en sus mentiras compromete el bienestar de mucha gente. Mientras que un mitómano simple no afecta a nadie con su acción, un mitómano conflictivo utiliza la mentira como un arma para destruir, pisotear, ganar u obtener privilegios por sobre los demás.

Por ejemplo:

Un mitómano simple puede decir que conoce a una estrella del espectáculo, que fueron juntos en la escuela y que forma parte de su círculo más cercano de amigos. El mitómano, en su fantasía, puede llegar un lunes y platicarle a todos que el fin de semana comió en la casa de este personaje, e incluso que lo invitó a su siguiente concierto al otro lado del mundo con todos los gastos pagados.

¿Quién sale afectado con esta fantasía? Solo él, el mitómano. Mientras no afecte a nadie, las personas a su alrededor pueden obviar su problema y no volverle a prestar atención en el futuro.

Un mitómano conflictivo puede inventar que una persona del grupo le robó algo personal, que ha estado robándole a todos, y que un día lo atrapó en plena acción, y agregar que dicha persona lloró para que no la denunciara. Con este comentario, la

víctima de su mito sale afectada y llega un momento en que el mitómano realmente cree lo que él mismo inventó porque deja de reconocer entre la verdad o la ficción.

El mitómano conflictivo destruye a su paso con su boca. Normalmente utiliza la mentira como un arma que le permite deshacerse de otras personas, y lo terrible es que con el tiempo puede llegar a albergar sentimientos de odio y rencor cuando algo no sale como él pronosticaba.

El odio contra la gente surge cuando no es el centro de atención de su círculo social. El mitómano es narcisista por naturaleza y miente con el objeto de ser el centro de atención de los que lo rodean, pero en el fondo oculta un grave problema de autoestima que debe ser tratado.

Pondré otro ejemplo:

A muchos nos ha pasado que en alguna época creímos no ser los favoritos de nuestros padres. Muchos niños adoptan actitudes para llamar su atención, como mojar la cama durante la noche, hacer berrinches, destruir objetos valiosos, o estar deprimidos o ensimismados por un periodo largo hasta que logran llamar la atención que buscan.

Imagínese a un niño que para llamar la atención de sus padres les dice que sus hermanos entraron a robar a la casa del vecino; que con el dinero que hurtaron compraron licor y obligaron a los más pequeños a beber.

Si todo esto es mentira, estamos ante un caso obvio de mitómano conflictivo.

Con este ejemplo dramático quise enfatizar los alcances que puede llegar a tener un mitómano.

Este mal hábito empieza en casa por problemas con los hermanos o compañeros de grupo; no es una enfermedad hereditaria, sin embargo, el medio influye mucho en los infantes, ya que como se imagina, no es posible tratar de inculcar a los niños una cultura de no mentir cuando los padres lo hacen habitualmente.

Es normal que los niños menores de 6 años inventen historias, ya que para ellos el pensamiento abstracto es muy complejo y se les dificulta distinguir entre la verdad y la mentira, la ficción y la realidad. Es por ello que es muy fácil que un niño de esta edad crea todo lo que ve en la televisión.

Después de esa edad existen distintos tipos de mentiras.

El primer grupo de mentiras es más bien la forma en la que los infantes se explican el mundo que los rodea y codifican toda la información que obtienen por primera vez. Al explicarnos su mentira, ellos van acomodando los conceptos en su mente lo que les ayuda a entender mejor las cosas. Por ejemplo: para explicarse el ruido de una caja que cayó dentro de su clóset haciendo un gran ruido en la noche, pueden inventar que en su interior hay un monstruo o un duende.

Los padres normalmente alimentan estas fantasías infantiles como parte de un juego natural, que mejora su autoestima en este aprendizaje inicial. Es por eso que este tipo de

mentiras son conocidas como “piadosas”:

Ejemplos:

- Cuando le decimos a nuestros hijos que son príncipes o princesas.
- Cuando les explicamos los regalos del día de Reyes, Santa Claus, el niño Dios o el ratón del diente.
- Cuando les decimos que nosotros –los padres– somos superhéroes y que tenemos poderes sobre ellos (como identificar cuando mienten).

Y un sinnúmero de mentiras piadosas comunes en la relación adulto-infante en esta etapa de la vida. Estas son naturales, no le hacen daño a nadie y llegan a su fin poco a poco, con la madurez del niño y su interacción social.

Las mentiras compensatorias son utilizadas por los infantes para cubrir carencias que tienen y que los vuelven vulnerables. Es común que los hijos de madres solteras inventen que el fin de semana fueron al parque a jugar con su padre, para compensar su carencia ante su núcleo social.

Estas mentiras también pueden encontrar eco en sus interlocutores cuando a los niños les hacemos creer que las creímos, también como parte de una mentira piadosa.

En una etapa siguiente, los niños empiezan a mentir con fines prácticos, ya sea para evitar obligaciones, obtener regalos o no asumir responsabilidades, y esto ocurre porque rápidamente se dan cuenta de que las mentiras les ayudaron en el pasado cuando los adultos se creían todo.

Los padres pueden evitar que las mentiras se vuelvan un mal hábito inculcándoles valores como integridad, honradez y honestidad, principalmente con el ejemplo. Que vean que jamás se miente y que los adultos saben descubrir sus mentiras para que dejen de usarlas.

Como siempre, es más recomendable premiar cuando no las dicen a castigar cuando lo hacen. La educación “positiva” habla de felicitar cuando algo está bien hecho *versus* recriminar o etiquetar por algo mal hecho.

Todos decimos mentiras en la vida diaria y nos consolamos al pensar que no afectan a nadie, según nuestro criterio. Pero ahí está el problema.

¿Cuáles son los límites del criterio?

Los mitómanos conflictivos a veces utilizan la mentira para sacar provecho; otras veces lo hacen por hábito; su mente está estructurada para provocar un conflicto que divida al mundo en buenos (con él encabezándolo) y en malos.

Sin embargo, con el tiempo perfeccionan el hábito y llega un momento en que les cuesta trabajo identificar si lo que dicen es o no realidad. Al principio su criterio les indica que pueden mentir, porque “su fin” justifica “sus medios”. Pero después generan odio y rencor en las personas a su alrededor. Como mencionaba, al no identificar ya entre la realidad y su fantasía, empiezan a odiar a las personas por las acciones que él les inventó y atribuyó como si estas fueran en realidad ciertas.

Por ejemplo:

Christian era una mujer mitómano conflictiva. Para ella sus vecinos –todos– tenían algún tipo de defecto. Un día le comentó a su vecina de la casa 2 que había visto a su vecino de la casa 6 con otra mujer. Le platicó una historia que incluía una persecución al vecino con “la otra” hasta un hotel fuera de la ciudad.

La vecina se mostró sorprendida de lo que estaba escuchando, y con frases como “¿En serio?” o “¿Y luego?”, alimentó la imaginación de Christian quien continuó con su fantasía:

“En otra ocasión vi al vecino en la tienda con otra mujer y lo encaré y le pregunté por su esposa. Él se puso muy nervioso y ella se dio la vuelta y se fue”.

Recordemos que todo esto es mentira. Christian sabe de antemano que es imposible que su vecina le vaya a preguntar directamente al vecino si es o no cierto, y sabe que en el muy remoto caso de que se lo preguntara, el vecino lo negaría aunque en realidad fuera infiel.

Días después, Christian vio salir al vecino de su casa quien la saludó con la mano antes de irse a trabajar.

Lo único que Christian pensó fue: “Viejo infiel, no lo soporto. Mira que engañar a su esposa... Bueno, quién sabe ella también qué le habrá hecho”.

Christian terminó odiando al vecino por infiel, sin recordar que ella fue la que le inventó esa historia confundiendo la realidad con su fantasía.

En muchas ocasiones el mitómano conflictivo utiliza un cambio de tono y gesticulación, para dar un sentido completamente diferente a una frase que por sí sola no tendría ninguna mala interpretación.

Los mitómanos conflictivos son muy hábiles, mezclan la realidad con la fantasía para dar credibilidad a sus historias. Utilizan aspectos de la realidad que entrelazan hábilmente con su fantasía para darle verosimilitud, siempre con el objeto de quedar bien y obtener ventaja sobre los demás.

Veamos un nuevo ejemplo:

En algunas oficinas existen mitómanos conflictivos. El trofeo es “el jefe”, por lo que todo lo que hacen y dicen es para agradar al jefe, en busca de su confianza y los beneficios que puedan obtener, como aumentos, ascensos, vacaciones, promociones, bonos, y privilegios que van desde lugares de estacionamiento, autos, e incluso el modelo de su silla.

Cuando el jefe llega en la mañana y pregunta por alguien ausente, el mitómano conflictivo puede utilizar un tono de voz y una gesticulación para hacerle creer que dicha persona siempre llega tarde.

–¿Y Raúl, ya llegó? –pregunta el jefe.

– No, para él es muuuuy temprano. No creo que ya haya llegado.

–Sí mira, ya está aquí –contesta sorprendido el jefe.

–Qué raaaro, se ha de haber caído de la cama.

El jefe no se molesta directamente con Raúl –ajeno a la conversación– porque en realidad llegó temprano; sin embargo, se queda con la idea de que Raúl siempre llega tarde, y todo por causa del mitómano conflictivo.

Si se dan cuenta, el mitómano conflictivo jamás dijo con palabras que Raúl siempre llega tarde, solo lo sugirió sutilmente manejando el tono de su voz y gesticulando.

La gesticulación y el tono que emplea al hablar le puede dar una connotación diferente a la frase en contra de la víctima de la misma, porque el mitómano conflictivo aprende a utilizar estas habilidades para evitar hacer acusaciones directas. Porque eso sí: el mitómano conflictivo siempre tiene mucho cuidado de no hacer acusaciones directas; hace que los malos pensamientos se le ocurran a los demás.

Ahora les platicaré una anécdota personal:

Por algún tiempo mi esposa y yo contratamos una empleada doméstica, a quien, para proteger su identidad, llamaré Tere. Era muy hacendosa y cocinaba muy bien.

Para quedar bien conmigo, “su patrón”, utilizaba hábilmente el arte de los gestos y tonos.

Normalmente mi esposa y yo la felicitábamos por su sazón y por su orden en la casa. Yo solía preguntar:

–¿Quién hizo la salsa que quedó riquísima?

–Tere –contestaba mi esposa.

–Felicidades Tere, le quedó muy bien.

Sin embargo, en ocasiones, cuando bajaba a desayunar antes que mi esposa, Tere me preguntaba:

–Su esposa se va a quedar otro rato en la cama, ¿verdaaaad?

–Sí Tere.

–Yo, cuando me despierto, ya no me puedo quedar en la cama; como soy muy activa me deprimiría.

Su tono y sus gestos hacían que yo completara lo que realmente quería que yo interpretara: “Su esposa se va a quedar otro rato en cama, como siempre, ¿verdad? Cuando me despierto yo no me puedo quedar en la cama porque soy muy activa y me deprimiría, no como ella...”.

¿Notan lo molesto del tono?

Finalmente Tere se fue y no solo por esto. Acumuló otras faltas que nos impidieron la convivencia.

Cuando, por evitar una desgastante confrontación personal con el mitómano conflictivo le seguimos la corriente, lo que en realidad hacemos es volver crónica la patología y en el trayecto inevitablemente mentimos también.

Si después de todo lo que ha leído hasta aquí se da cuenta de que es mitómano conflictivo, o que tiende a serlo, debe buscar ayuda de inmediato, porque sin darse cuenta se va a quedar solo poco a poco: su núcleo social ya ha notado su problema y se alejarán de usted tarde o temprano.

Si, por otro lado, usted conoce a alguien así, no alimente sus fantasías haciéndole pensar que le cree. Coméntele que no le gusta el conflicto y cambie el tema. También puede intentar decir que a usted le consta que las cosas no son como él las narra –cuando esto así sea– y que prefiere no hablar más del tema.

Por último, si usted le tiene mucha confianza, o esa persona depende en algún grado de usted, recomiéndele ver a un especialista, un psicólogo. Incluso puede llegar a condicionar su relación a la atención profesional de su problema, para obligar a la persona a encontrar ayuda.

Irresponsabilidad

Los irresponsables son personas que no asumen ni responden a sus obligaciones en ningún ámbito de la vida.

De este mal hábito se desprenden como consecuencia muchos de los malos hábitos enlistados. Es irresponsable una persona que no cumple con sus obligaciones o deberes. Como lo es la persona que pone en riesgo con sus acciones el bienestar de los demás.

Al igual que otros hábitos, este empieza en la niñez, cuando los padres permiten a sus hijos realizar todo tipo de acciones sin preocuparse por sus consecuencias. Es entonces cuando los niños pueden romper, golpear, destruir, pintarrajear, y en general realizar todo tipo de acciones en busca de un límite impuesto por sus padres, que al no llegar provoca frustración en el niño y el deseo de incrementar el grado de su siguiente falta.

Este tipo de padres sobreprotectores utilizan muy seguido frases como:

- “Pablito, te dije que no lo tiraras, ahora mami lo va a tener que recoger”.
- “Hija, si sigues pintando la empleada doméstica no lo va a poder despintar”.
- “Disculpe a mi hijo por pegarle, es buen niño, pero no sé qué tiene hoy”. (En vez de decir: “Hijo, no pegues”.)
- “Jorgito, mi hijo te va a copiar en los exámenes, más te vale que estudies mucho”.
- “Cómo creen que mi pobre hijo va a tener que levantar todo esto, está muy cansado porque fue a la escuela y en la tarde se la pasó jugando”.
- “Es normal que mi niña haga destrozos, todos los niños de su edad lo hacen, y los que no los hacen ha de ser porque no comen bien o no tienen la seguridad que uno como padre les debe dar”.
- “Si lo pierdes o lo rompes no te preocupes, papi compra otro”.

Y principalmente:

- “Es el sueldo que mi hijo se ganó con el sudor de su frente, cómo se lo voy a

aceptar: es su dinero y mientras no tenga familia yo le daré todo lo que necesita. Para eso tiene padres”.

Todas estas pseudo excusas no son más que la mejor manera de formar niños irresponsables y en un futuro no muy lejano, padres adolescentes, adultos delincuentes.

Pero si creen que no hay nada peor que lo anterior, se equivocan: normalmente a este tipo de personas cuando se casan les cuesta mucho trabajo aportar recursos económicos a su hogar —a pesar de ser su responsabilidad—; cuando sus hijos les piden zapatos, ropa, útiles e incluso comida, se molestan con ellos, como si fuera una mala jugada que les quieren hacer. Sin embargo, con sus amigos o amigas van a cenas costosas, parrandas y pagan sin ningún remordimiento de conciencia.

Muchos irresponsables:

- Se gastan el dinero familiar en ellos o en terceras personas.
- Ponen atención a sus necesidades personales y no a las de su familia.
- Corren riesgos innecesarios como manejar a altas velocidades, y peor aún, con su familia dentro del auto, con el auto en malas condiciones; con condiciones climáticas adversas; sin descanso suficiente, e incluso bajo la influencia de alguna sustancia como drogas o alcohol.
- Llegan tarde al trabajo, escuela o definitivamente no van.
- Renuncian al trabajo sin tener otra opción adicional, además de renunciar de un día para otro.
- No realizan sus tareas domésticas o escolares.
- Son compradores compulsivos.
- No tienen el hábito del ahorro y no buscan independencia económica para vivir el final de sus vidas.
- Caen fácilmente en adicciones de cualquier índole.
- Se “quitan la camisa” por los demás sin importarles las carencias que esta acción provoque en ellos o en sus familias.
- Buscan miles de pretextos de por qué no cumplieron con sus obligaciones, incluso desde antes, cuando todavía estaban a tiempo de cumplirlas.

“Mandan a la guerra sin fusil”. Este dicho ejemplifica una gran irresponsabilidad: la de no darle las herramientas necesarias a alguien que depende de nosotros para obtenerlas.

Como vemos, todos estos enunciados y miles más describen algunas características de

los irresponsables. Debido al daño que le hacen a la gente que de alguna forma depende de ellos, este es un hábito que puede generar grandes problemas en el campo familiar, laboral, escolar y social.

En cierta manera las adicciones son enfermedades que en su origen tuvieron algo de irresponsabilidad. En el caso de las dos adicciones más comunes, el alcohol y el tabaco, las personas adquieren esos hábitos en la adolescencia. La idea es empezar solo para probar, para ver qué se siente, por imitación incluso. Sin embargo, esto puede salirse de control hasta formarse un mal hábito.

En la actualidad la cantidad de trabajadores que buscan refugio en el alcohol o el tabaco después de una jornada laboral va en aumento. Paradójicamente, estos hábitos están creciendo en las capitales de los países con mayor número de corporativos, a pesar de que son personas que poseen un nivel académico universitario. En lugares como Manhattan, Buenos Aires, Madrid, Londres, Sydney o Tokio, es cada vez más común ver cómo los oficinistas de todos los niveles terminan el día en algún *pub* o bar de la ciudad consumiendo bebidas alcohólicas y fumando, activa o pasivamente.

La gran mayoría de estas personas fue la primera vez “solo para probar”, hasta que se vuelve un hábito que los sustrae de la realidad.

¿Alguna vez tuvo la oportunidad de decidir no hacer una tarea escolar y aceptar las consecuencias que esto traería?

Yo sí. Aún recuerdo que de pequeño decidía no hacer la tarea el viernes. La tarde de ese día me la pasaba fantásticamente. Aunque recordaba un par de veces mi obligación mentalmente la posponía para el día siguiente. Lo mismo ocurría el sábado. Al llegar el domingo, la verdad es que la tarea se me había olvidado por completo. Bueno, no todo el domingo. Llegada la noche del domingo, ya en mi cama, con las luces apagadas y tratando de conciliar el sueño, de pronto recordaba: “¡La taaaareee!”.

Horrible. Sin conciencia exacta del tiempo por la ausencia de un reloj, pasaba varios minutos pensando: “La hago, no la hago”. “Si no la hago, ¿qué le digo al profesor mañana?”. Después de unos minutos mi pensamiento dejaba a un lado la incógnita de “La hago o no la hago” para convertirse en: “¿Le digo esto, o le digo lo otro al profesor?”.

Como usted, querido lector, es *mu*y responsable y jamás le ocurrió algo así, no se imagina el sufrimiento de la incógnita. Me quedaba dormido pensando en lo anterior. Soñaba con un meteoro que caía sobre la escuela durante la noche –un guión digno de alguna película de Hollywood–, con enfermedades repentinas en los profesores, o con noches tan largas que en la ONU programaban la cancelación definitiva de las clases.

Ya más grande entró en mí la madurez y pude dejar a un lado la incógnita de: “¿La haré, no la haré?”, para decidir libremente y sin trámite alguno: “No la haré”,

acompañado de un “Asumo las consecuencias que esto tenga”.

Como notarán en esta anécdota un poco chusca, en cuestión de tareas escolares era un irresponsable consciente; pero no importa que asumamos las consecuencias de nuestras acciones, el decidir asumir las consecuencias no nos exime de ser irresponsables.

La madurez nos debe regir para responder a nuestras obligaciones.

Por lo tanto, el irresponsable es inmaduro al ser complaciente con sus impulsos.

La mayoría de los niños, por su inmadurez no miden las consecuencias de sus actos. Conforme pasa el tiempo, muchas veces es un impulso el que los lleva a realizar actos de los que, aunque conozcan las consecuencias negativas, no pueden dejar de hacerlos precisamente por su inmadurez.

Por ejemplo, recuerdo la anécdota popular del niño que le pregunta a su padre:

–Papá, ¿puedo meter las manos al fuego?

–No, hijo, porque te quemas.

–Por favor papá, ¿puedo meter las manos al fuego?

–No hijo, porque está muy caliente y te quemas.

–Sí papá, ¿me das permiso de meter las manos al fuego?

–No, hijo, ya te expliqué que te vas a quemar.

–Papá, una vez y ya, ¿sí?

–Está bien, ¡mete las manos al fuego!

El niño intentó meter las manos al fuego y cuando sintió el intenso calor le dijo a su padre:

–No, porque me quemo.

Esa inmadurez de los niños, que los hace aventarse de la azotea con una toalla a modo de capa de superhéroe; comer dulces hasta empalagarse; regalar sus juguetes a otros niños a pesar que al poco tiempo les lloren, es una etapa que deben superar para poder llegar a la adolescencia.

En la adolescencia muchos probarán el alcohol por primera vez, a sabiendas de que lo tienen prohibido; fumarán; llegarán tarde a su casa; manejarán a exceso de velocidad; se gastarán el dinero que sus padres les dan con fines académicos en diversiones, y muchas otras cosas como parte de este aprendizaje y reforzamiento de su madurez.

El problema es cuando algunas personas no superan estas etapas y llegan a la edad adulta y siguen comiendo hasta el hartazgo, beben alcohol sin control hasta llegar a tener un serio problema de alcoholismo, practican sin precaución deportes extremos o sexo sin protección, realizan miles de acciones cuyas consecuencias afectan a su entorno familiar.

El irresponsable lo es por las consecuencias negativas de sus acciones o

por la omisión de sus obligaciones.

El mitómano conflictivo es irresponsable, y el irresponsable es irrespetuoso. Es por eso que es muy importante educar nuevas generaciones que sean responsables, que respeten las reglas de su casa y que aprendan a responder por las consecuencias de sus actos, pero es más importante aún tener padres responsables que no permitan que sus hijos sean irrespetuosos, que no permitan la mentira ni toleren la irresponsabilidad, porque es en la casa, en el núcleo familiar, en donde adquirimos los principales hábitos que nos marcarán el tipo de vida que tendremos y la seguridad con la que viviremos.

Si en verdad queremos que nuestros hijos sean felices, debemos ponerles límites porque son estos los que les dan seguridad y generan en ellos un sentimiento de protección y de que les importan a sus padres: “Si mis padres no quieren que me queme es porque les importo”.

Durante la década de los ochenta salieron a la luz pública muchas teorías sobre “dejar a los niños hacer lo que les plazca para no limitar su creatividad”, y esa generación de niños con padres “modernos” son ahora ciudadanos con muchos problemas cuando la sociedad les impone límites.

Consideren el siguiente ejemplo:

Un día, Raúl le comentó a Silvia, su esposa, que un compañero de trabajo los había invitado a su casa el sábado. Raúl le pidió que llevara a sus hijos bien arreglados y les advirtiera que tuvieran un comportamiento impecable para ser bien recibidos. Era una época en la que los padres con una mirada nos controlaban.

Puntuales a la cita, los invitados llegaron al departamento de la familia Solís. Ambas familias tenían tres hijos de las mismas edades, más o menos, por lo que Raúl y su anfitrión pensaban que se la iban a pasar muy bien. Después de tocar la puerta, la familia Solís en pleno los recibió con una sonrisa:

–Bienvenidos, pasen. Están en su casa –dijo la señora Solís señalando la sala.

En la mesa de centro había frituras, aceitunas, botanas saladas de diferentes colores, sabores y texturas. Amablemente se las ofrecieron, al igual que refrescos a los niños y coñac a los adultos.

Al mirar a su alrededor vieron una cantina con decenas de botellas de diferentes marcas. En la sala se encontraban los dos anfitriones adultos y los cinco invitados, pero no estaban los hijos de los anfitriones.

La velada transcurrió sin novedad, hasta que cerca de la medianoche uno de los hijos de los anfitriones le dijo a su mamá, frente a todos los asistentes:

–Mami, tenemos hambre, ¿podemos comer botana?

El papá se apresuró a contestar:

–¡No! Ya saben que la botana es para las visitas. ¡Vete a tu recámara!

En ese momento los invitados dejaron de comer. No podían seguir probando alimento sabiendo que había tres niños en sus habitaciones que no lo podían hacer.

La familia de los Solís no era rica; eso sí, trabajaban mucho para pagar colegios y demás gastos, pero distaban de la riqueza. ¿Cómo podían, entonces, permitirse botellas de vinos y licores tan caros, botanas e invitados, si eso significaba limitaciones a sus propios hijos?

Sin lugar a dudas eran unos irresponsables. No puedes darle a tus amigos lujos y privilegios si eso significa limitaciones para tus propios hijos.

Padres que compren lo último en tecnología. Madres que visten al último grito de la moda e hijos con carencias básicas a costa de lo anterior, habla de una gran irresponsabilidad. Esas personas son como dice el dicho popular “Candil de la calle y oscuridad de su casa”.

Si quiere tomar el control de su vida, vivir tranquilamente y sin preocupaciones, trate de reflexionar en cada una de sus decisiones relevantes. Piense en las consecuencias, en quiénes podrían salir afectados. Piense en tres escenarios, si en el peor salen perjudicados usted o los suyos, deténgase. Nadie lo debe presionar a tomar una decisión rápida sin reflexión. Quien lo intenta, seguramente es porque sabe que reflexionándola usted desistiría; por lo tanto, desconfíe.

Todas las decisiones que tome deben estar encaminadas a mejorar su bienestar y la de los suyos; si corre riesgos piense en ellos y proteja su patrimonio lo más posible.

Miedo

La palabra miedo tiene muchos significados que pueden observarse con diferentes criterios como el histórico, sociológico, cultural, psicológico, neurológico, biológico e incluso químico. Sin embargo, para efectos de esta investigación vamos a analizar qué es, cómo funciona y por qué puede llegar a ser un mal hábito.

Empecemos con una definición básica para este libro:

El miedo es un sentimiento preventivo humano que nos advierte de situaciones, reales o ficticias, que creemos que nos pueden molestar o hacer algún daño.

Es decir, el miedo nos pone alertas, nos previene de problemas que pueden afectar nuestra seguridad e integridad. A lo largo de la historia de la humanidad, el miedo ha sido de mucha utilidad para los seres humanos. En la época de las cavernas, alertaba a los hombres para ponerse a salvo de depredadores, incendios, ataques de otros hombres y demás peligros.

Así, los que aprendieron a dominar el miedo fueron apreciados por ser personas valientes y se convirtieron en guerreros y protectores de las primeras comunidades humanas.

¿Cómo funciona el miedo?

El miedo se origina en el cerebro, en el sistema límbico número 6, el cual revisa durante el día y la noche toda la información que recibe de los sentidos; es por eso que muchas personas que durante la noche perciben olores, ruidos o temperaturas distintas a las que su cerebro está acostumbrado, no pueden conciliar un sueño profundo. O viceversa, las personas pueden llegar a acostumbrarse a sonidos, luminosidad, movimientos u olores, y dejarlos de percibir para conciliar el sueño.

Por ejemplo:

En nuestra infancia normalmente recibimos premios y castigos por nuestros actos. Si asociamos un golpe como castigo a una mala acción por parte de nuestros padres, y previamente a ese golpe nuestros padres hacen sonar unas llaves que utilizan para sacar un objeto específico con el cual nos golpean –como un cinturón–, nuestro cerebro asocia como un sonido negativo el sonido que producen las llaves.

En el futuro, esta persona puede sentir algún grado de miedo cada vez que escuche el sonido de llaves en ciertas circunstancias.

¿Por qué es un mal hábito?

El hábito del miedo puede ser inculcado. De hecho, según algunas investigaciones se puede tener el hábito de generar nuevos hábitos: debido a esta habilidad del hombre, durante toda nuestra vida vamos acumulando experiencias positivas y negativas y son estas últimas a las que aprendemos a tenerles miedo.

Muchas personas encuentran en el miedo la excusa perfecta para no actuar, dejar de hacer, quedarse inmóviles ante alguna situación. Se perdonan a sí mismas cada vez que por miedo se paralizan; entonces, cada vez más situaciones les producen miedo.

El principal miedo de estas personas es el miedo al cambio.

Tienen el mal hábito de temerle a cualquier situación:

- No prueban alimentos nuevos.
- No asisten a lugares diferentes.
- No conocen nuevas personas.
- No aprenden nuevas actividades.

Es decir, por hábito siempre comen, visitan, conocen y hacen lo mismo.

Imagine lo siguiente:

Una persona que por hábito nunca come solo y mucho menos en lugares públicos. Un día tiene hambre, está lejos de su casa y le es imposible comer donde siempre lo hace. Entonces prefiere no comer porque nada más de imaginarse entrar a un restaurante (que no sabe si le gustará), sentarse sola a la mesa, pedir un platillo que jamás ha probado, prefiere no comer nada hasta llegar a su casa.

Tiene el hábito de no experimentar situaciones nuevas y se pierde de mejores oportunidades.

Cada vez que se permite tenerle *miedo al cambio* fortalece el hábito hasta que este la paraliza por completo en la edad adulta.

Resulta peor cuando ese mal hábito es transmitido a su núcleo o se programa en los niños.

¿Ha escuchado frases como?:

- “Quítate de ahí que te va a salir un perro”.
- “No te juntes con esos niños porque vienen de fuera [de su ciudad o comunidad]”.
- “No comas en la calle porque está sucio”.
- “Si te mojas en la lluvia seguro te dará un resfriado”.

- “Los gatos son traicioneros”.
- “Los perros muerden”.

Las supersticiones limitan el comportamiento natural del hombre porque su base es el miedo: si conociéramos las supersticiones de las personas que viven en diferentes comunidades del mundo, nos sorprenderíamos de lo limitantes y absurdas que son la mayoría, muchas veces alimentadas por el mal hábito de los prejuicios. Lo peor es cuando estos nos generan miedo de socializar o nos limitan en nuestras actividades básicas:

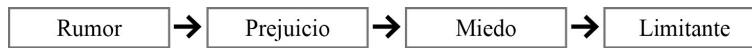
- Los gringos son abusivos.
- Los alemanes elitistas.
- Los gatos negros son de mala suerte.
- Los argentinos son petulantes.
- Los ricos son malos (pensamiento típicamente latinoamericano).
- Los pobres son maleducados.

Empecemos visualizando la forma despectiva de la frase en sí, como llamar a los norteamericanos “gringos”, lo cual acentúa el prejuicio.

Sin embargo, el problema no radica solamente en el prejuicio, sino en que este restringe nuestra visión y no nos damos oportunidad de vencerlo y verlo de una forma distinta a la que ya nos fijamos en nuestra mente.

- Imagínese que le ofrecen un muy buen trabajo –profesional y económicamente– pero la empresa que se lo ofrece es norteamericana y no acepta “por miedo a que abusen”.
- El día de su cumpleaños llueve y usted no lo disfruta “porque es un día triste”.
- El mejor amiguito de su hijo es argentino y usted se niega a conocer a sus padres “porque son petulantes”.

Como se dará cuenta, los prejuicios son miedos en alguna escala a lo diferente, a lo desconocido, a lo nuevo; pero como mencionábamos al principio, el peor hábito es tener el hábito de adoptar nuevos prejuicios. Existe gente que con solo escuchar un rumor genera un prejuicio y este lo transforma en miedo, para finalmente volverse una limitante en su actuar:



Veamos un ejemplo real:

El señor Godínez escuchó que habría recorte de personal próximamente en su oficina y esta situación lo perturbó.

Por otro lado, su jefe inmediato, el señor Ramírez, ha pensado en él para una promoción en las nuevas oficinas de la empresa y piensa comunicárselo el viernes antes de finalizar las labores, ya que si no lo hace así, el lunes a primera hora el Director General va a proponer a otro candidato para esa promoción.

Como es mitad de semana, el señor Godínez siente que le queda poco tiempo para investigar y asume que a los que manden a llamar el viernes a la oficina del jefe será para informarles que van a ser despedidos.

Como ha hecho conjeturas sobre “recortes”, “oficina del jefe” y “viernes”, cuando llega el momento y lo mandan a llamar a la oficina del señor Ramírez, sale huyendo no sin antes pedirle a un compañero:

“Me están llamando de la oficina de mi jefe, díles que ya me fui y nos vemos hasta el lunes”.

¿Vieron de qué se perdió? ¡De un ascenso!

El miedo lo dominó. Tiene el hábito de ceder al miedo y este lo limitó, independientemente de que el origen de su temor fuera un simple rumor.

El miedo nos ciega, nos atrofia, por ello no podemos alimentar el hábito de tener siempre miedo.

En el otro lado de la balanza, no debemos perder nuestra intuición, pero siempre el mediador debe ser la razón –y en muchos casos románticos, el corazón– pero jamás debe dominar el miedo y menos al cambio.

Pongamos otro ejemplo:

Hay personas a las que les gusta viajar por el mundo. Su objetivo primario en la vida es trabajar y ahorrar para viajar, en vez de comprar a crédito autos, casas, ropa o gastar en restaurantes en su misma ciudad. Lo que le gusta a estas personas es conocer otra gente, culturas, sabores, climas, idiomas distintos, y les resulta muy atractivo probar todo lo que les ofrece el país que visitan:

- Si en Asia les ofrecen carne de algún animal exótico, la prueban.
- Si en América Latina les ofrecen un tour extremo a la selva, lo contratan.
- Si en Europa les recomiendan una posada húmeda de la Edad Media, se

hospedan.

- Si en África los invitan a una boda en una comunidad perdida, asisten.

Son personas que aceptan los retos, que tienen el hábito de vencer el miedo y disfrutan y conocen más y mucho mejor que los viajeros regulares.

En el otro extremo hay personas que deciden pasar sus vacaciones siempre en la misma playa, hospedarse en el mismo lugar, comer en el restaurante de siempre, pedir los mismos platos, y repetir estas vacaciones una y otra vez con el mismo presupuesto que los aventureros, porque ir a los lugares de siempre no significa necesariamente que sea más barato.

Clínicamente, el miedo puede transformarse en fobias y estas en actitudes o hábitos de comportamiento delicados que van transformando la vida hasta convertirla en una prisión.

¿Recuerdan a Jack Nicholson en su papel de Melvin en la película *Mejor imposible* (1997). Él tenía un desorden obsesivo compulsivo que debía vencer para ser aceptado sentimentalmente por su coprotagonista Carol (Helen Hunt). Su papel representaba a un hombre contento consigo mismo pero infeliz con el mundo.

Este tipo de desórdenes surge en muchas ocasiones por obsesionarse con los hábitos, de tal forma que hay que lavarse las manos con un jabón nuevo y agua hirviendo; al llegar a la casa hay que girar varias veces la llave dentro de la chapa. Si se dejan de llevar a cabo los rituales habituales en la vida, se padece una sensación de miedo que debe ser controlada por especialistas.

De hecho, si usted cree tener algún comportamiento obsesivo, acuda con un especialista.

Al ser el miedo un sentimiento animal –no olvidemos que el hombre es animal por naturaleza–, nos prepara, desde el punto de vista fisiológico, para emprender la huida: aumentan la presión arterial, el nivel de glucosa y la actividad cerebral. Los ojos se agrandan para ampliar la visión, los músculos de la cara se alteran y la sangre es canalizada principalmente a los miembros inferiores, el corazón bombea a mayor velocidad para llevar principalmente adrenalina.

Cuando una persona arraiga el hábito del miedo llega a experimentar todo lo anterior por situaciones completamente inofensivas, como cambios de casa o laborales. Pero existen también sentimientos postraumáticos en personas que han sufrido algún tipo de accidente o han vivido situaciones extremas que pusieron en riesgo su seguridad o la de sus seres queridos, a las que asocian algunos factores que intervinieron en el evento traumático negativamente. Muchas logran superar sus miedos, pero otras no lo hacen y se empiezan a aislar.

Por ejemplo:

Si durante un accidente automovilístico usted lleva un perfume determinado y escucha un avión pasar segundos antes del accidente, es probable que sienta temor cuando perciba ese perfume nuevamente, y más aún si escucha un avión pasar. Esto se debe a que su cerebro ya tiene connotaciones negativas respecto a ambos sucesos simultáneos que lo pondrán en alerta cuando vuelvan a ocurrir.

Fobias

Las fobias se conocen en psicología como un “trastorno del estado de ánimo y de la ansiedad”, lo que podemos resumir como *un temor causado y persistente excesivo e irracional, desencadenado por la presencia o anticipación de algo o alguna situación específica*. Este estímulo provoca casi invariablemente una respuesta inmediata de ansiedad, que puede convertirse en crisis poco controlables por el individuo.

Cabe destacar que muchos miedos derivan en fobias, solo que las crisis que estas últimas provocan son motivo suficiente para ser tratadas por un especialista. Es decir, el hábito de tener miedo a alguna situación puede llegar a convertirse en fobia si no es controlado por el individuo o por un especialista. Es por eso que es muy importante evitar educar a nuestros hijos con base en el miedo, ya que este, por su inmadurez, puede convertirse fácilmente en un trastorno de su estado de ánimo, mejor conocido como fobia.

Ejemplo:

La señora Rosa tuvo dos hijas, Rosita y Gaby. Sus hijas jugaban con niños de su edad y eran niñas normales siempre y cuando no ocurrieran eventos tan espantosos como ver un perro. En ese momento las niñas gritaban llenas de pánico y huían de inmediato del lugar en el que se encontraban. Su madre las había educado con este y muchos otros miedos, y sobre todo la mayor había desarrollado varias fobias.

Los demás niños de su edad las rechazaban: eran muy inseguras, no podían jugar en la calle libremente porque esto también había sido satanizado por su madre. En las pocas ocasiones en que salían de su casa a jugar con otros niños, entraban en pánico con el ladrido del perro de algún vecino o con la presencia de un inofensivo callejero.

El rechazo era más evidente conforme iban creciendo. Era muy común escuchar a su madre gritarles: “¡Cuidado que ahí viene un perro!”.

Entonces las dos niñas salían disparadas hacia su casa. Sin duda era muy impresionante para los demás niños ver su cara de angustia incontrolable cuando veían o escuchaban a un animalito doméstico ladrar.

Con la intención de protegerlas su mamá les generó un problema y este trascendió al rechazo de otros niños.

Si usted cree que puede ser víctima de una fobia, es recomendable que acuda con un especialista para tratarla. Esta manifestación fóbica no debe estar ahí, y si no la atiende puede llegar a controlar su vida. Existen muchas personas que encienden y apagan la luz varias veces al llegar a su casa, o abren y cierran con una llave la puerta de su casa al entrar: estos son también síntomas de un trastorno que debe ser tratado por un especialista.

Soberbia

La palabra *soberbio* –del latín *superbiam*, orgullo– se refiere a personas que tienen una autoestima exagerada, se sobrevaloran, o dicho de una forma simple: se quieren mucho.

Para los católicos, la soberbia encabeza la lista de los siete pecados capitales descritos por santo Tomás de Aquino, debido a que fue la causa que provocó la rebelión y caída del cielo del ángel Lucifer.

El origen de este mal hábito surge en la última etapa de la infancia y se fortalece en la adolescencia, cuando el individuo aprende a realizar actividades por sí solo sin la ayuda de sus padres o tutores. Cada vez que obtiene un éxito personal se infla al igual que un globo y lo presume enterando a las personas a su alrededor de su nueva hazaña.

Pobre de aquel que está junto a un soberbio.

Al principio siente satisfacción cada vez que la gente alaba sus resultados; comienza a basar su vida en tratar de demostrar que cada una de las actividades que realiza las logra como nadie: en menos tiempo y sin errores –aunque esto no sea del todo cierto.

Este mal hábito también está influido por el medio. Existen factores que fungen como un campo de cultivo para que este mal hábito se presente con más fuerza y en menos tiempo: factores familiares como padres o madres solteras, hijos únicos, un marcado favoritismo hacia uno de los hijos. Las razones son las mismas que las descritas en la última parte de la Introducción de este libro.

Existen muchas familias que por algún motivo no cuentan con padre o madre, y la responsabilidad familiar recae en uno solo de los progenitores, y como este trabaja deja a sus hijos mucho tiempo. También, cada vez con más frecuencia hay la necesidad de que los dos padres trabajen, y cuando esto sucede los padres tratan de compensar el tiempo que están ausentes con regalos y sobreprotección, muchas veces para mitigar un sentimiento de culpa. En estos casos, los hijos se acostumbran a recibir solo halagos y regalos por cualquier acto realizado.

Durante la adolescencia los jóvenes se sienten omnipotentes, todopoderosos e

invencibles porque saben que detrás de ellos siempre están sus padres: craso error. Los jóvenes que tienen este tipo de sentimientos son los más propensos a correr riesgos automovilísticos o a caer en una adicción, ambos casos con resultados indeseables y diametralmente opuestos al deseo de sus tutores.

¿Quién no ha tenido un amigo con estas características?

Sobre el que les quiero platicar lo conocí en la adolescencia, siendo yo estudiante. Era hijo de madre soltera; su mamá trabajaba todo el día y lo veía solo hasta la noche. Cuando su madre llegaba lo encontraba deprimido, después de varias horas de ver la televisión y jugar videojuegos: su límite era su propio aburrimiento.

Ante este escenario, su madre trataba de subirle el ánimo. Desde muy pequeño ya se le había hecho costumbre recibir regalos todos los días, premios por cualquier motivo, y los días que su madre cobraba, invitaciones a cenar y juguetes de última generación.

Como él y yo estábamos dejando atrás la niñez no veíamos hacia dónde nos llevaba la vida. A mí, responsabilidades, tareas familiares, conversaciones con mi familia en la cena sobre el día a día. A él, regalos, desayuno y cena en su cama y a la carta, pero sin comunicación.

En la escuela él tenía un gran ego; se la pasaba diciéndole a todo el mundo: “Si mi madre no me regaña, mucho menos este asalariado. Su trabajo es aguantarme, para eso le pagan”, refiriéndose a los profesores y demás directivos que trataban de ponerle límites a su comportamiento.

Mi amigo sabía que podía hacer lo que él quisiera. No tenía que preocuparse por un regaño materno que jamás había existido. Sabía también que si el colegio intentaba llamar a su madre para informarle sobre algún problema, esta jamás acudiría. Además, en las pocas ocasiones en que algún directivo logró comunicarle a su mamá la actitud de su hijo en la escuela, esta escuchaba con atención las quejas y prometía una plática con mi amigo que nunca llegaba. Cuando lo cuestionábamos sobre cómo le había ido con el regaño de su mamá, nos respondía: “¿Regaño? ¿Cuál regaño? Mi mamá me dice que no me preocupe, que en la escuela no entienden mi forma de ser y que si no les parece me cambia de escuela a otra en donde me respeten y valoren”.

Lo corrieron de varias escuelas entre los 14 y 18 años. Estuvo a punto de no entrar a la universidad porque en ninguna lo aceptaban. Su madre siguió comprándole ropa, autos, discos y películas de moda. Cuando finalmente entró a la universidad, se cambió varias veces porque ninguna lo entendía. Para mi amigo era el sistema el que estaba mal; él era perfecto e incomprendido: era soberbio.

Este es un ejemplo real y estoy seguro de que ustedes conocen muchos otros con este guión. Pero esta no es la única forma de fomentar el mal hábito de la soberbia.

¿Alguna vez han escuchado el término “nuevo rico”? ¿Qué tal son de soberbios?

Para los nuevos ricos, que no necesariamente son “ricos” porque lo único que ha pasado es que se encuentran un poco mejor de lo que estaban, el mundo es otro. Normalmente los nuevos ricos tienen esa soberbia porque el ascenso financiero no les costó. En muchas ocasiones fue solo fruto de la casualidad y la suerte que obtuvieran recursos. En muchas otras, un integrante de la familia trabaja de sol a sol y los demás miembros se empiezan a descontrolar pensando que el dinero es solo el resultado de lo que se merecen, sin ver que es el producto de un gran esfuerzo. En cualquier caso, los nuevos ricos demuestran su soberbia en cada acto que practican. Tienen frases como:

- “Yo no sé por qué todavía hay pobreza si la vida es mejor con dinero”.
- “Yo no podría vivir en una casa así”.
- “Yo jamás metería a mis hijos en esa escuela”.
- “Los destinos nacionales para vacacionar son horribles, yo prefiero el extranjero”.
- “Nadie puede hacer mi trabajo como yo”.

En todas estas frases el “yo” es el eje fundamental del enunciado, ya sea explícito o implícito.

El soberbio cree que es mejor para cualquier actividad, pero sufren mucho sobre todo cuando los resultados les son adversos. Asimismo, tienen muy poca tolerancia al fracaso y no se levantan fácilmente después de un tropiezo; incluso, hay quienes nunca se vuelven a levantar.

Nunca reconocen sus errores, siempre culpan a los demás de sus propios actos y viven en el planeta Hubiera, un sitio en donde todo es perfecto por haber tomado las mejores decisiones.

El soberbio es una pesadilla para su entorno porque se la pasa hablando de sí mismo y sus logros; cuando estos no existen, inventa, exagera o recuerda logros del pasado. Se le puede comentar algo que para uno es importante, y él siempre tratará de ganar.

El narcisista también es soberbio

Una definición de narcisista se refiere a las personas que están obsesionadas consigo mismas. Son egocéntricos y se aman tanto que pierden todo tipo de referencia: ellos son hermosos y perfectos.

El término proviene de Narciso, un personaje de la mitología griega que admiraba su belleza en un lago, al cual cayó al intentar abrazarse y murió ahogado.

Conozco a muchas personas que tienen un alto sentido narcisista; se creen hermosas y como tal actúan. El narcisista pocas veces molesta a alguien, aunque si se lo proponen consiguen ser molestos, sobre todo porque llegan a creerse que de verdad el mundo no los merece, que son tan perfectos que por ese simple hecho todos deben estar a sus pies o girando a su alrededor. Muchos artistas y políticos sufren de narcisismo y soberbia: se creen hermosos, únicos y el mundo les queda pequeño.

El soberbio parece estar siempre enojado, de hecho lo está. Nadie hace bien las cosas, cree que para que todo salga bien lo debe hacer él mismo. Con mucha frecuencia piensa que todo mundo debe hacer lo que piensa, ya que por algo está donde está.

Existen algunas frases que se han escrito sobre la soberbia:

“Donde hay soberbia, habrá ignorancia; donde hay humildad, habrá sabiduría”.

Salomón

“La soberbia ataca con dos dardos: la ira y la envidia”.

Mateo Alemán

“La soberbia nunca baja de donde sube, pero siempre cae de donde subió”.

Francisco de Quevedo

En el campo laboral y académico los soberbios son muy molestos. Tratan de sobresalir ante los demás, quieren ser los favoritos del profesor o del jefe y para lograrlo muchas veces son desleales con sus compañeros.

Para poder erradicar este mal hábito debe empezarse por reconocerlo. Para ello, haga un acto de conciencia sobre las relaciones que guarda con los demás:

- ¿Es usted mejor que los que lo rodean?
- ¿Cree que tiene más experiencia y que ha vivido más, por lo cual los demás deben hacerle caso?
- ¿Es usted perfeccionista? ¿Nadie hace las cosas como usted?
- ¿Es narcisista? ¿Se cree más guapo, fuerte, inteligente o capaz que la mayoría?

- ¿Cree que el dinero ha llegado a sus manos por su esfuerzo y que los demás no lo tienen porque no se han esforzado lo suficiente?

Sinceramente, ¿es usted soberbio? Si lo es debe trabajar en ello.

Todo lo que usted es o tiene se puede ir. Sea consciente de todas las historias de gente que tuvo todo y lo perdió en un abrir y cerrar de ojos: fortunas, salud, familia, puestos laborales, fama, juventud. Puede perder todo por mucho que se sienta protegido.

Como seres humanos lo único que tenemos segura es la muerte. Así que cuando tenga la percepción de que lo ha logrado todo, deténgase: valore lo que tiene, no haga alarde de dinero, incluso por seguridad.

EL “HUBIERA”

¿Alguna vez ha conocido a alguien que se la pasa recomendando “hubieras”? ¡Son desquiciantes!

Si usted dice:	Le responden:
Me compré una moto.	Te hubieras comprado un auto.
Fui de vacaciones a Hawai.	Mejor te hubieras ido a Cancún.
...entonces le dije que se fuera...	Mejor le hubieras dicho que se quedara.
Puse un negocio de helados.	Hubieras puesto un negocio de dulces.

No se les puede dar gusto con nada. No hay nadie tan inteligente y que haga mejor las cosas que ellos. Tienden a recomendarnos siempre que ellos hubieran hecho mejor las cosas.

Aunque suena ya un poco trillado, no es menos válido el dicho popular:

“El hubiera no existe”.

Y es completamente cierto. ¿Qué ganan los soberbios con su mal hábito de estar recitándole a todo mundo sus frases de “hubieras”?

En realidad, no ganan nada. Lo dicen únicamente para hacer creer que son más inteligentes que la persona a la que le recomiendan. De los malos hábitos en las conversaciones, es de los peores.

El “hubiera” solo nos sirve para saber qué mejorar en el futuro y prevenirnos de resbalar nuevamente.

Si usted está cerca del señor o la señora Hubieras, por favor no se desespere, no se sienta menos inteligente, y finalmente no se ofenda. Son palabras que utilizan muy a menudo por su egocentrismo, pero lo común es que no lo digan por molestar. Es un mal hábito que en ocasiones es utilizado como una frase de apoyo para dar su opinión, sin darse cuenta de lo ofensivo e irritante que resulta.

Si usted acostumbra emplear el “hubieras” como parte de su conversación, bórralo inmediatamente de su mente, puede estar ofendiendo e irritando a los demás sin darse cuenta. Los adultos muchas veces platicamos lo que nos ha ocurrido por desahogo, porque esto nos ayuda a organizar nuestros pensamientos. El platicar también nos ayuda a pensar y a superar situaciones pasadas y también a comunicar nuestros éxitos. En todos estos casos, cuando platicamos nuestros problemas y logros lo que menos necesitamos es

que nos recomienden “hubieras”, incluso disfrazados de un “yo hubiera”, porque de nada sirve.

Cuando algún amigo, familiar o conocido le platique un problema, escúchelo, y a menos que él explícitamente se lo pida (no implícitamente) dele un consejo o una opinión, y aun así trate de no utilizar la palabra “hubieras”, porque entonces no logrará comunicar su mensaje con eficacia.

Lo normal es que cuando le platiquen un problema, su interlocutor, y más si es mujer, lo único que busque es un desahogo, un no sentirse sola y no un consejo o un regaño. Sea prudente y sabrá notar cuándo en realidad necesita involucrarse y recomendar, pero recuerde que debe ser muy prudente:

- a) No recomiende nada que usted no haría.
- b) No fomente el conflicto, el odio o el resentimiento.
- c) Cuide que su imagen no se vea perjudicada una vez terminado el conflicto.
- d) Por mucho que se empape del problema no puede conocerlo en realidad, así que no asuma que usted es mejor o haría mejor las cosas porque no lo sabe.
- e) La soberbia siempre viene acompañada de la ignorancia.

Consejos para superar la soberbia

Este mal hábito, al igual que los demás, empieza a temprana edad; sin embargo, es en la madurez cuando más afecta al individuo. Si con la información con que ahora cuenta se sabe soberbio, tiene muchas razones para intentar dejar de serlo. El cambiar este mal hábito no es tan complicado como otros: requiere de una reflexión interior y de prudencia en nuestro actuar.

Orgullo, arrogancia, prepotencia, son adjetivos calificativos que van de la mano con los soberbios. Sin embargo, es muy fácil que el soberbio se vea cada vez más solo en su núcleo social.

Comience por no utilizar la palabra “hubieras”... Le resultará un buen ejercicio

Por último, déjeme reflexionar con usted:

Las grandes culturas, imperios, civilizaciones, mentes y empresas han caído de muy alto precisamente por la soberbia con la que actuaron cuando se encontraban en su esplendor.

Resentimiento

¿Puede y sabe perdonar? ¿Alguna vez ha agraviado a una persona y sabe que aún no lo ha perdonado?

Resentimiento significa *re sentire*, volver a sentir, y se refiere conceptualmente a no perdonar, a no olvidar las acciones recibidas y consideradas como agravio. Las personas que tienen resentimientos son frenadas en el presente por las experiencias vividas en el pasado. Los seres humanos estamos expuestos a tener resentimientos, sin embargo, algunas personas tienen una consigna mental orientada al rencor.

A lo largo de nuestra vida afectamos la vida de los demás. Utilizo el término “afectar” en forma positiva y negativa. La afectamos negativamente con una mala acción que deja consecuencias físicas, morales, psicológicas (reversibles e irreversibles), y también la afectamos positivamente con un consejo o una acción; en ambos casos, motivamos reacciones en las personas que están a nuestro alrededor con el simple contacto diario.

El problema con el ser humano es un poco más complejo: sentimos. Cada vez que nos hacen un comentario, bueno o malo, sentimos. Cada vez que realizamos una acción contra otro ser humano este siente.

Las relaciones humanas son complicadas porque esos roces diarios hacen que la gente sienta, que perciba. Las palabras en las ofensas no son por sí solas hirientes, influye quién te las dice, en la forma en que te las dice y en el contexto en que te las dice. En los conflictos no solo afecta a una de las dos partes, afecta a todo su medio porque el ser humano está diseñado para emitir juicios de valor sobre las cosas y las situaciones.

Es decir, cuando un ser humano ofende a otro, su entorno social reacciona a favor o en contra de ambas partes.

El equilibrio en las relaciones humanas

El ser humano por naturaleza tiende a resolver conflictos –y también a generarlos–, pero cuando estos se dan en el núcleo social cercano, como la familia o el trabajo, lo natural es que el ser humano busque el equilibrio. Lo más importante en una relación es este equilibrio. Mientras hay equilibrio en una relación de cualquier tipo, no existe víctima ni victimario; las dos partes tienen una relación equilibrada que les permite convivir.

Sin embargo, en las relaciones humanas, como en el conflicto, existe también un entorno social que emite su opinión sobre las relaciones. Como bien diría mi madre: “Hablan porque tienen boca”. Pero aun cuando no hablaran, es inevitable que la mente opine y emita un juicio sobre cualquier relación, independientemente de si se externa o no.

Esto se puede ver porque tenemos una opinión sobre las relaciones de los que nos rodean. Usted tiene una opinión sobre la relación entre sus padres, la relación entre sus padres y sus hermanos, la relación entre cada uno de sus amigos, entre sus compañeros, entre cada uno de sus compañeros y usted, entre los vecinos, y emite juicios sobre ellos que normalmente son adjetivos calificativos:

- Papá-mamá: siempre se han amado.
- Padres-mis hermanos: unos abusan de otros.
- Pedro y Ana, mis amigos: van a terminar casándose.
- Mi pareja y nuestros hijos: amor real, dedicación.
- Mi tío-mi tía: se odian, ¡cómo pueden vivir juntos!

En los conflictos una de las partes es el agresor y la otra la víctima o agraviada. En esos casos, el agraviado siente la necesidad de que le reparen el daño sufrido y se encuentra en un papel de víctima con respecto al agresor y *a la sociedad*, lo que nos enfrenta a cuatro posibilidades:

1. Que el agresor no desee resarcir el daño. En este caso, la víctima se vuelve más víctima. Su posición es de alguien pisoteado, agredido, ultrajado, desolado y todos los demás adjetivos calificativos que conozcan –y que rimen con la frase–. El agresor, por consiguiente, se vuelve más malo, más agresor.
2. Que el agresor no desee resarcir el daño y el ofendido tampoco desee que se le repare. En este caso, el agredido adopta el papel de orgulloso, y esta palabra por sí sola equilibra un poco la relación.
3. Que el agresor desee resarcir el daño pero el ofendido no desee aceptarlo. Aquí las cosas se voltean. La balanza se inclina al otro lado, ahora el agresor pasa a ser la

víctima y el ofendido obtiene el control de la situación.

Es muy incómodo cuando uno se encuentra en esta situación: porque sabe que cometió un error tiene la completa intención de reparar el daño, pero la otra persona es ahora la que busca “cobrarse” el daño recibido con el sufrimiento del agresor. Estoy seguro de que a usted le han “volteado la tortilla” alguna vez y se siente uno muy incómodo cuando eso sucede.

4. Cuando el agresor desea resarcir el daño y el otro acepta la disculpa es una forma positiva de terminar con el conflicto. En este caso, el equilibrio regresa a la relación cuando el agresor ofrece una disculpa y hace méritos para que el agredido lo disculpe y este lo hace. Esta es la etapa más sensata para terminar con el conflicto porque la balanza regresa a la posición original con las buenas acciones del agresor y la disposición de la víctima.

¿Qué bonito, verdad? Pues no siempre es así. El entorno influye enormemente en las relaciones, y al juzgar los conflictos, como el anterior, este emite su juicio a las partes con problemas lo que distorsiona el escenario.

- “¿Cómo lo vas a perdonar?! Si lo haces, te lo va a volver a hacer ¡y peor!”.
- “¿Le vas a ofrecer disculpas? ¡Esa persona se lo buscó! Ahora que se aguante”.
- “Por algo se lo hiciste, no te preocupes, lo hecho, hecho está”.
- “Para mí que quien tiene la culpa es él, ella siempre ha sido muy linda”.
- “No, la culpa la tiene ella, él solo actuó como debe actuar uno”.

Veamos el siguiente ejemplo:

Samuel y Jennifer llevaban cinco años de casados, la sociedad los percibía como una bonita pareja (sinónimo coloquial de “equilibrada”). Ambos empezaron a trabajar un poco antes de graduarse de la universidad. Todo iba bien hasta que Sam perdió el trabajo. La esposa inició sin proponérselo una nueva etapa en su relación, pues ella se levantaba al trabajo todos los días y él le ayudaba con las actividades domésticas para que ella pudiera llegar a su trabajo.

Al principio las dos familias –los padres de él y de ella, hermanos y cuñados– ofrecieron sin titubear todo su apoyo. Les daban aliento y su opinión: su juicio.

–No se preocupen, no hay problema, aprovechen que por ahora Jenny tiene trabajo y que Sam se ponga a buscar el suyo sin presión y con calma.

El tiempo pasó y las primeras semanas transcurrieron rápidamente. La pareja sentía equilibrio porque él, además de buscar empleo, mandar *curriculum vitae*, arreglarse formalmente todos los días y acudir a entrevistas, también hacía las

labores domésticas para equilibrar el trabajo formal que realizaba su esposa.

Cuando ya habían pasado varias semanas, sus familiares y amigos empezaron a opinar sobre su relación. Mientras Sam y Jenny sentían que estaban por buen camino, buscando un buen empleo para él, con el apoyo moral de sus familiares, estos últimos ya estaban emitiendo juicios de valor en contra de uno o de otro:

–Pobre Jenny, su esposo le salió flojo, no ha podido conseguir un empleo.

–Pobre Sam, no ha podido conseguir trabajo y tiene que soportar vivir de mantenido.

–Jenny tiene la culpa, si no le ayudara económicamente, él ya habría conseguido empleo por presión y necesidad.

–Sam tiene la culpa, ha de buscar trabajo con ganas de no encontrarlo y mientras que Jenny lo mantenga.

¿Nota los juicios de valor? Todos tienen razón, solo que ninguno sabe en verdad lo que dice porque saca conjeturas con la poca información que tiene. Así, el siguiente paso es externarle a la pareja lo que cada uno piensa, pisoteando su intimidad.

En el resentimiento, estos juicios se van grabando en la mente de uno y de otro, y cuando la tempestad pasa, mucha gente se queda con ellos y los recuerda una y otra vez impidiéndoles avanzar.

Es por eso que el resentimiento hace daño. Cuando una persona tiene resentimiento este le impide avanzar, amar y convivir en armonía.

Como veíamos al principio de este capítulo, a lo largo de nuestra vida tenemos roces con las personas que están a nuestro alrededor. Muchos de estos roces son positivos – como con nuestros padres, hermanos y amigos–; sin embargo, muchos otros son negativos, como cuando sufrimos alguna acción que interpretamos como agresión, con la información previamente adquirida.

El resentimiento es un mal hábito. Nos habituamos a sentir hostilidad o rencor contra una persona o un grupo que consideramos que ha sido injusto con nosotros. En la infancia se debe enseñar a los niños a fortalecer la capacidad de perdonar para dejar pasar y olvidar. De los padres depende que sus hijos aprendan a no aferrarse a nada.

Veamos un ejemplo:

Cuando Maité era niña, sus padres la consentían en todo. Era el centro de atención de sus padres, su muñequita, su principal preocupación.

Con los años nació su hermana Olivia, menor que ella por tres años. Al principio, la recién nacida recibió toda la atención y cariño no solo de sus padres, sino de la sociedad misma que los visitaba para conocerla.

Maité trataba día y noche de llamar la atención de sus padres, de forma consciente e inconsciente; sin embargo, por su corta edad desconocía una forma adecuada de hacerlo y normalmente se soltaba en llanto, mojaba su cama o hacía berrinches frente a todo mundo para captar su atención, sin resultados. Y por un

efecto contraproducente, la gente se empezó a alejar y ella poco a poco llegó a asociar toda su mala suerte con la llegada de su hermana.

Ella creía que la pequeña no solo le había robado el amor de sus padres, sino su atención y cuidados. Como ella era “la mayor” tenía responsabilidades que su pequeña hermana no tenía, además de recibir regaños por sus acciones.

Un día escuchó a sus padres hablar en su habitación y debido a su corta edad entendió todo a su manera:

–Mujer, ¿no has notado que Maité cada día se porta peor?

–Sí, no sé qué hacer con ella. Cada vez que puede despierta a su pobre hermanita con sus gritos, y si la regaño, ¡peor! Me grita de inmediato que ya no la quiero – contestó la mamá.

–Creo que debo hablar con ella. Debe cambiar su comportamiento cuanto antes, o si no tendré que emplear otros medios más rudos.

–Yo pienso igual. Debemos mostrarle quién manda en esta casa, antes de que me vuelva loca.

Esta plática marcó para siempre a Maité. Ella creía que sus padres ya no la querían y todo debido a su pequeña hermana. Los papás, en vez de explicarle y acercarse más a ella, la abandonaron a su suerte. Jamás le preguntaron sobre su sentir; pensaron que el tiempo se encargaría de sanar el resentimiento obvio que sentía por su hermana y, por supuesto, no hicieron nada para ayudarla a deshacerse del rencor que acumuló.

Con el tiempo alimentaron ese resentimiento. Los papás etiquetaron a Maité como una niña rencorosa, refiriéndose a que el resentimiento que había en ella era parte de su personalidad. Le platicaban a todo el mundo, incluso frente a las niñas, que tenían una hija linda, Olivia, y una hija “difícil”, Maité.

Maité creció pensando que esto era cierto. Ella tenía “permitido” tener resentimientos hacia todo mundo, porque finalmente era parte de su personalidad.

Ya casada, Maité siempre tuvo problemas por no saber olvidar. Jamás le enseñaron a perdonar, siempre se lo atribuyeron a una característica de su personalidad, solo que ya en la edad adulta había acumulado resentimientos durante toda su vida contra todos, incluso contra su padre por haberla abandonado cuando falleció.

Nuevamente nos encontramos ante un caso tan simple como común del mal hábito del resentimiento, resultado de etiquetar a un ser humano.

Es de vital importancia enseñar a nuestros hijos a sentir. Enseñarles que los sentimientos son un proceso por el cual todos pasamos y que debemos entenderlos para poder dominarlos. En los berrinches los niños deben aprender a enojarse, a no conseguir nada con su comportamiento, y lo más importante, aprender a controlarse y a salir del estado de berrinche por ellos solos. Sé que suena difícil; sin embargo, lo más

recomendable es que los padres no pierdan la calma, lo sitúen en un lugar seguro y con toda tranquilidad y paciencia lo ayuden a salir del berrinche sin regaños y mucho menos golpes. Cuando una agresión es contestada con otra, los niños no aprenden este proceso de autocontrol.

ETIQUETAS

Etiquetar a la gente, y sobre todo a nuestros hijos, es una de las actividades más negativas que podemos hacer en su contra. La mente de los niños es una esponja y ya está más que demostrado que cuando a un niño le dices que es tonto, cobarde, torpe o cualquier otro adjetivo negativo, se le graba en su mente y actúa entonces en consecuencia para ser el más tonto, el más cobarde o la más torpe.

En caso contrario, cuando a un niño le dicen que es muy inteligente, muy hábil, sumamente educado, también se le graba y actúa entonces para ser el más inteligente, el más educado y el más hábil.

Las *etiquetas* se dan en casi todas las familias y la mía no es la excepción. Tengo un tío al que se le ha permitido ser el “flojo” de la familia –por no mencionar su verdadero adjetivo ovoide–. Él ha comprado esa idea y con eso en mente se ha empeñado en ser el perfecto antónimo de proactivo. Desde chico fue el “flojo” y hasta la fecha lo es, tanto que me sorprendería que en caso de tener este libro en sus manos llegara hasta aquí (si me equivoco, ¡una disculpa!). Trabajo, trabajo, lo que se llama trabajo, unas cuantas horas en su vida y en tiempo acumulado.

A muchos nos etiquetan como “el chistoso de la familia”, “el irresponsable”, “la inteligente”, y estos pensamientos en un niño son dinamita. El cerebro se empeñará en lograr ser lo que le dicen que es. Es decir, las etiquetas nos permiten pulir nuestros hábitos, buenos o malos.

- A mí siempre me han dicho que soy “el chistoso”, por eso debo aprender nuevos chistes, si no, pierdo parte de mi personalidad.
- Yo soy la irresponsable, por eso, aunque me esfuerce, mi familia solo notará mis fallas. Mi hermano, en cambio, sí es responsable.
- Tengo mucha frustración: a pesar de haber sacado 9.8 y de haber sido la mejor de mi clase, yo merecía sacar 10. Soy la más inteligente de mi familia.
- En mi casa todos son ingenieros. Mi padre es ingeniero bioquímico; mi madre, ingeniera industrial; mi hermano, ingeniero civil, y a mí me gusta la mercadotecnia. Mi familia me dice que debo ser ingeniero, pero no puedo.

Otro ejemplo:

En la primera lectura que mi hermana, la muy prestigiada maestra en psicología, América Itzé Munguía Álvarez, hizo de este libro, me pidió que la incluyera y hablara de nuestra propia experiencia:

Desde pequeños nuestros padres nos educaron de la mejor manera posible. En ellos siempre reinó la buena intención y el sentido común. Sin embargo, notamos que la educación que recibimos mi hermana y yo era diferente y nos estaba llevando por caminos distintos.

Mi padre siempre consideró que yo, el hombre, debía hacer *labores bancarias* (realizar pagos), *automotrices* (lavar y encerar los autos familiares), *comerciales* (comprar el pan y algunas cosas de despensa) y demás actividades que requirieran que estructurara una estrategia, saliera a la calle, abordara un transporte público, o implicaran realizar algún tipo de *actividad deportiva* como la caminata a comprar el desayuno dominical.

Por otro lado, mi hermana, conocedora de los peligros que esto implicaba, decidió emplear la vieja técnica, pero no por ello menos efectiva, del “yo no puedo, soy niña”.

Cuando mi padre había quemado el cartucho de “el hombre”, y este (o sea yo) se encontraba cual ceniciento en la actividad automotriz, trataba de que mi hermana, un año menor que yo, lo apoyara en alguna otra actividad, el plan se derrumbaba al escuchar de mi hermana la frase: “Yo no puedo, soy niña”, o lo que es lo mismo, poner cara del gato con botas en la afamada película de *Shrek*, combinada con la cara de alguno de los Tres Chiflados que, seguida de la ternura que provocaban en mi padre, culminaban en la frase: “No me arriesgo, mejor me espero a que tu hermano termine de encerar los coches, es más, llámalo”.

Esta nueva instrucción me caía como balde de agua fría, y cuando volteaba a ver a mi hermana, con la pregunta en la mente de “¿Y por qué rayos no va ella”, mi padre, al notar mis ojos de furia, respondía antes de que yo pudiera siquiera replicar: “No mando a tu hermana porque ella no puede, es niña”.

Después de mucho tiempo con estas escenas en mi casa –al ritmo de 52 por año–, me casé. Mi hermana se quedó a cargo de todas las actividades, menos las automotrices –mi padre incluso le llenaba el tanque de gasolina de su auto porque ella no podía. Y el viacrucis comenzó para mi pobre hermana. He de admitir que al principio me dio una especie de satisfacción ver que se le dificultaba el mundo porque no estaba preparada para él.

Años después y ya casada, mi hermana me confesó que al principio se le dificultaba todo y que le había costado mucho trabajo realizar algunas actividades, pero lo que más le había causado problemas era quitarse de la mente el “Yo no puedo, soy niña”.

Ella misma reemplazó poco a poco esta etiqueta por una mucho más efectiva: “Yo puedo porque soy mujer”, y con esto en mente terminó su carrera con mucho empeño y su maestría con grandes reconocimientos académicos y familiares, porque ella “sí puede, y puede muy bien”. (¡Felicidades!)

En metafísica –sobre la cual no voy a abundar mucho– se dice que cuando tienes pensamientos positivos atraes sucesos positivos a tu vida. Cuando son negativos, lo que atraes son problemas y calamidades. Y lo menciono porque es muy lógico. Si usted se levanta en la mañana pensando que le va a ir bien, que va a lograr lo que se proponga y que le va a ser agradable a la gente, por obvias razones le tiene que ir mucho mejor que si se levanta pensando que es un mal día, que le va a ir horrible, que no va a lograr nada y que a las personas les va a caer mal.

Compare este cuadro:

Pensamiento negativo vs. Pensamiento positivo	
“Ya vendí algo, pero no creo que me vuelvan a comprar”.	“Qué buen día, empecé vendiendo”.
“A ver si no me equivoco”.	“Yo hago todo bien”.
“Igual y hoy me corren de la empresa”.	“Tengo que ser mejor para durar muchos años aquí”.
“El día está triste, yo creo que no voy a vender nada”.	“Es un gran día, tengo que vender más que ayer”.

Puse ejemplos de ventas, porque a la gran mayoría nos gusta comprar.

¿Quién prefiere que le venda?:

Un señor enojado, que habla sin verlo a los ojos, que le da la impresión de que no tiene tiempo para usted y cuyo tono es de molestia,

o

Un señor contento, que lo ve a los ojos, que le dedica tiempo y cuyo tono de voz es servicial.

Y créanme, no estoy dirigiendo la respuesta. Con un pensamiento negativo, los músculos de la cara, las actitudes y el sistema nervioso hacen que la gente nos perciba como el señor enojado. Con un pensamiento positivo, la actitud hace que los músculos de la cara estén más relajados, tendemos a una mejor concentración que nos permite dedicar tiempo de calidad y nuestra voz se percibe servicial.

Por lo tanto, en este ejemplo no es que el pensamiento negativo atraiga mágicamente consecuencias negativas; somos nosotros mismos con nuestra actitud los que las atraemos, como se describe en el párrafo anterior. La gente prefiere estar con gente positiva, porque con ella es más fácil la convivencia que con la negativa. Si usted va a hacer negocios con alguien, ¿a quién buscaría: al negativo o al positivo?

Todo lo anterior me da un marco para afirmar que el resentimiento es un pensamiento

negativo, es un mal hábito que nos impide tener una vida social rica en amistades, socios, compañeros y familiares.

Usted debe aprender a deshacerse de todos los sentimientos que lo limitan para seguir creciendo y lo alejan de muchas personas valiosas. A continuación se proporcionan unas palabras que se deben eliminar de nuestro vocabulario:

- Dolor
- Desconfianza
- Sospecha
- Pérdida
- Malestar
- Víctima
- Silencio
- Venganza
- Rencor
- Sospecha
- Sufrimiento
- Depresión

Entre otras...

Aprenda a buscar un sustituto positivo para esas palabras. Deje de sentir “dolor”, concéntrese en sentir “mejoría”. Deje de pensar en “rencor”, enfóquese en “perdón”. Y así una a una, todas estas palabras y muchas más.

Los problemas son desafíos. Cada vez que te enfrentas positivamente a uno creces, por muy difíciles que estos sean. Solo así podrás ser mejor ser humano que cuando empezaste el camino.

¿Cómo dejo de sentir resentimiento?

- Lo primero que hay que hacer es buscar en nuestro interior el origen y no las consecuencias de nuestro malestar.
- Si identificamos que es un resentimiento, hay que admitirlo con sinceridad y decidir erradicarlo.
- Es muy recomendable, en cualquier conflicto, el acto de escribir. Le recomiendo sinceramente que escriba en una hoja de papel todos los motivos por los cuales cree tener resentimiento. No se la muestre a nadie.
- Ya que los tiene identificados empiece a trabajar uno a uno. Transforme las palabras de negativas a positivas: “Siento mucho coraje cuando lo veo” a “Debo perdonar desde ahora a...”, y escríbalas en una hoja titulada “Debo perdonar por:”.
- Recuerde que el medio influye en sus decisiones. Júntese con gente positiva, que le recomiende olvidar, y aléjese lo más que pueda de las que alimenten su resentimiento.
- Siempre que entre en depresión por culpa de ese resentimiento, lea la carta en donde anotó todas las causas por las cuales debe perdonar.
- Trabaje en su autoestima. Si puede, también escriba todas las cosas que le gustan de usted, desde el color de su cabello hasta su sonrisa.
- Muchas veces los resentimientos son impedimentos para realizar proyectos. Ya que esté en ese punto, retome sus proyectos y conclúyalos, no se imagina la felicidad que va a sentir.

Nota importante

Los anteriores son consejos que le ayudarán a superar el resentimiento. Si por alguna causa no le sirven, tenga presente que existe gente profesional que sabrá cómo ayudarlo.

Pedir ayuda es una gran opción, fortalece y confirma su inteligencia y su capacidad de superación. En su ciudad puede buscar grupos de ayuda que lo recibirán con los brazos abiertos, o psicólogos profesionales dispuestos a escucharle. No lo deje.

Mediocridad

Qué tema tan fascinante y amplio.

Si quieres obtener lo que la mayoría no puede tener, debes hacer lo que la mayoría no está dispuesta a hacer.

Yo creo que uno de los peores insultos que se le puede hacer al ser humano es tildarlo de mediocre. El término no solo habla de una escasez de habilidades, sino más bien de falta de deseos de superación.

Mi definición personal de mediocre es *aquel que no importando cuánto sea, sepa, haga o tenga, siente que no necesita más y se estanca.*

A lo largo de mi vida he conocido a mucha gente que después de muchos años sigue en el mismo lugar financiera, profesional, pero sobre todo intelectualmente.

Si “el hombre es lo que hace”, y no hace nada por superarse, entonces, ¿qué es?

El *mediocre* vive en una zona de confort. No le gusta el riesgo y acuña mil y una frases para justificar su rechazo al cambio, a la superación, al riesgo.

Sabe –porque lo sabe– que hay un mundo mejor, pero cuesta un esfuerzo que implica salir de su perímetro de seguridad. Llega a pensar que el éxito es más bien una cuestión de *suerte* que de lucha y necesidad de superación.

Pensemos en gente real, que aprendió a sacrificarse no solo por ella misma sino también por su entorno. Uno de los más grandes personajes de nuestra historia es Nelson Mandela.

He aquí una pequeña semblanza de su vida; sirva esta para honrarlo:

Nelson Mandela nació el 18 de julio de 1918 en Qunu, Sudáfrica, un poblado de 300 habitantes con chozas de barro y madera con techo de paja. Vivió como pastor su infancia hasta la muerte de su padre, Henry Mgadla Mandela, cuando Nelson tenía apenas 9 años de edad, quedando en la absoluta pobreza.

Después de ser condenado a prisión varias veces por alzar su voz y luchar activamente en contra de la discriminación racial y la existencia del *Apartheid*, pasó 27 años en prisión, bajo condiciones deplorables, obligado a realizar trabajos

forzosos en una mina de cal, de donde su vista quedó dañada irreversiblemente por el reflejo de la luz solar en sus ojos desprotegidos.

Muchos desde el primer encarcelamiento hubieran desistido, pero él no. Él mantuvo su lucha una y otra vez aunque trataron de callarlo coartando su libertad en distintas ocasiones. Su lucha no fue nunca para su beneficio, él buscaba la libertad de los suyos, sacrificando su vida misma.

Después de todo ese tiempo, en 1990 salió de la cárcel gracias al presidente Frederick de Klerk. Cuando fue liberado, continuó su lucha incluso contra los propios grupos negros hasta lograr ser electo, en 1994, el primer presidente de Sudáfrica de raza negra, no sin antes haber recibido junto con De Klerk el reconocimiento internacional con el Premio Nobel de la Paz de 1993.

Nelson Mandela salió de la cárcel sin resentimientos, y con una filosofía producto de su propio sufrimiento en prisión:

“He visto a seres humanos soportar ataques y torturas sin romperse, sin descomponerse, mostrando una fortaleza y resistencia que desafían a la imaginación. Aprendí entonces que el coraje no era la ausencia de miedo, sino triunfo sobre ese instinto básico. Sentí miedo muchas más veces de lo que puedo recordar, pero lo ahogaba en una máscara de atrevimiento. El hombre valiente no es aquel que no siente miedo, sino el que lo conquista y lo domina”.

Nelson Mandela

¿Ustedes creen que Nelson Mandela tenía superpoderes? No. No los tenía, pero tampoco era igual a nosotros: él tenía muchas más limitaciones y logró vencerlas para alcanzar sus metas. Venció el miedo, dominó el resentimiento, corrió riesgos y consiguió la presidencia de su país con sus ideales en la mano, amor en su corazón y determinación en la mente, eliminó el *Apartheid* y le dio libertad a su gente en su propia tierra.

Como verán en el relato anterior, Nelson Mandela sufrió hambre, humillaciones, encarcelamiento, enfermedades y pobreza por más de 27 años y no desistió. Las contrariedades no lo desviaron de su camino, le confirmaron que estaba en el correcto. Parecería que su vida estaba destinada al éxito, pero este solo pudo llegar al ser fugitivo absoluto de la mediocridad.

Creo que ahora tenemos los suficientes argumentos para dejar de ser mediocres en los aspectos difíciles de nuestra vida. Estoy asumiendo que podemos ser exitosos en distintas áreas, mediocres en algunas, pero no podemos permitirnos ser mediocres en todas.

El éxito, del que hablábamos al principio de este libro, se busca hasta el último día de nuestra vida. Quien es exitoso casi la mayor parte de su vida, corre el riesgo de ser mediocre y soberbio en la última etapa de su existir. Millones de seres humanos literalmente mueren trabajando; trabajan con mucho entusiasmo y alegría hasta su último suspiro a una edad avanzada.

Otros tiran la toalla desde antes y consideran una determinada fecha como el fin de su

esfuerzo, la etapa cúspide de su vida asumiendo que a partir de esa fecha es imposible superar lo que han logrado, sea mucho o no sea nada. Es por eso que le propongo lo siguiente:

Hagamos un ejercicio: piense en un epitafio, sí, su epitafio. Normalmente dice cosas como: “Te extrañaremos mucho, tus hijos, esposo(a), nietos...”.

Acaso no le gustaría que *su* epitafio dijera:

- “Aquí descansa Ricardo, Presidente de México y reformador de nuestro país. La patria estará siempre agradecida...”.
- “Aquí descansa Sofía, puso en alto el nombre de los científicos mexicanos con sus descubrimientos...”.
- “Carlos, pocos escritores tocaron el corazón de los hombres, tú fuiste uno de ellos y siempre te honraremos...”.
- “Alejandra, el deporte: tu pasión. Para nosotros: descomunal orgullo...”.

¿Por qué no? Es *su* epitafio, ¡usted decide con sus actos lo que dirá para siempre!

Ahora imagínese alguno de los siguientes con su nombre, es más, léalos en voz alta:

- “Aquí sigue descansando Jesús...”.
- “Rafa, no hay nada qué olvidar”.

Es un ejercicio duro pero la filosofía popular –y no por esto menos verdadera– dice: “Todos vamos para allá”. Así que mejor decidamos nosotros cómo queremos ser recordados, y por qué:

- ¿Por razones humanitarias?
- ¿Por éxitos profesionales?
- ¿Por haber sido buen padre?
- ¿Por haber superado limitaciones?
- ¿Por ser buenos hijos?
- ¿Por razones académicas?
- ¿Por nuestra ética y valores?
- ¿Por las agallas para intentarlo siempre?
- ¿Por todas las anteriores?

Este ejercicio nos da una idea de hacia dónde va nuestra vida. Debemos promover una cultura del esfuerzo, no de conformismo. Debemos crear una sociedad de compromiso no solo con nosotros o los nuestros, sino con nuestra comunidad, porque cada vez que salimos de nuestra zona de confort y damos nuestro mejor esfuerzo dejamos de ser mediocres.

Hasta cuándo vamos a entender que la piedra que aventamos tarde o temprano nos va a caer encima. Veo a muchas personas desperdiciando el agua en centros vacacionales porque en su comunidad escasea: como si no fuera la misma agua.

Sin embargo, vivimos día a día una cultura del menor esfuerzo en cuyas bases se encuentran pensamientos erróneos como:

- Gana mucho, trabaja poco.
- Consigue tus metas a como dé lugar (abriendo la puerta a la corrupción, a la falta de principios, de valores, de honorabilidad, de honestidad y de honradez).

Actualmente, el principal problema educativo de la mayoría de los sistemas existentes (no de todos) es el triunfo de lo inmediato: tratar de solo pasar los exámenes, de hacer las tareas y realizar todas las actividades necesarias para sacar una calificación numérica. Ese es el reto de los estudiantes actuales, no el de aprender. ¿Es esto correcto?

Felicito a mi hijo por sacar buenas notas, sin importarme si realmente aprendió, si hizo trampa en los exámenes, si sacó notas durante estos, o practicó el plagio para sus proyectos y tareas. ¿Cuál es el mensaje que le estamos enviando? Para él y para mí lo importante es “la calificación”, no aprender. En las librerías, me llama mucho la atención que son las madres las que inducen a los hijos a la fotocopia, al plagio de las tareas de sus compañeros y a la deshonestidad en los exámenes. Las frases que escucho muy a menudo, principalmente de las madres, son:

- “Para qué compramos el libro [del curso], mejor que te lo presten tus amigos”.
- “Si solo necesitas el texto para hacer la tarea, mejor cópiala mañana de algún compañero y con este dinero del libro te invito al cine, pero no le digas a tu padre”.
- “Para qué quieres el libro si no te gusta leer. Mejor te pones abusado en el examen mañana y te sientas junto al más inteligente de tu clase”.
- Incluso, muchas padres de familia compran los libros, cruzan la calle, los fotocopian y regresan a la librería para que les cambien el libro –que ya fotocopiaron– por un *best seller* de moda, dejando a sus hijos sin herramientas académicas, y peor aún, enseñándoles que hay formas de saltarse las reglas, ahorrar y ser más inteligentes que los demás, un completo disparate inculcado de generación en generación.

Ya notaron el problema. Esta cultura de obtener resultados de corto y no de largo

plazo nos sitúa ante la vida en una zona de confort, en donde no necesito estudiar si siempre hay otras formas de pasar los exámenes, aceptadas por los padres. Siempre hay otras formas de conseguir una licencia de conducir sin tener que formarse. Siempre hay una forma de obtener dinero sin tener que trabajar tanto, porque todo lo que implique un esfuerzo es malo.

- “Qué tan malo será el trabajo que por realizarlo hasta te pagan”.
- “Yo hago como que trabajo y mi jefecito hace como que me paga”.
- “Yo me voy a las seis en punto, aquí no pagan horas extras”.

En una conversación es normal escuchar en el día a día:

–Hola, ¿cómo estás?

–Pues bien, dízque trabajando, qué otra *opción* me queda.

En muchos lados he encontrado gente que cree en los latinos; sin embargo, siempre se refieren a nosotros como “Gente muy inteligente y creativa, ojalá usaran su creatividad para el bien”, porque nos la pasamos pensando en cómo saltarnos las reglas, cómo obtener resultados más rápidamente.

Frases publicitarias como “Adelgace 20 kg en 7 días” y “Cómo ser rico en 21 días” se sitúan entre las que más venden en América Latina.

Pocos se ponen a pensar:

- “Es realmente posible adelgazar en 7 días, y si así fuera: ¿tendrá consecuencias en mi salud?”.
- ¿Es posible lícitamente hacerme rico en un mes? ¿Cuál es el concepto de rico? ¿Cuánto necesito tener para ser considerado “rico”?.

Es cultural. Un grupo de individuos mediocres genera una sociedad mediocre que tiene hijos mediocres que fomentan una cultura de mediocridad, que no se esfuerza, por lo tanto, no obtiene.

En países en donde la cultura del esfuerzo es la predominante como Japón o Alemania –casualmente ambos perdieron la Segunda Guerra Mundial y ahora son nuevamente potencias económicas mundiales– esto simplemente no es posible. Estas culturas no están esperando riquezas del cielo ni salud celestial, ellos saben que si no se esfuerzan otros sí lo harán y conseguirán lo que les correspondía a ellos. En la sociedad japonesa, el trabajo es festejado y agradecido con más trabajo. Nosotros festejamos el trabajo con un día de descanso.

Las sociedades realmente avanzadas entienden el nacionalismo como una forma de crecimiento social, de obtener todos juntos, de orgullo patriótico. Tratan de mostrarle al mundo lo mejor que tienen, no caricaturas de ellos mismos.

En países como el mío, lamentablemente entendemos el nacionalismo como una forma de caricatura social, ridiculizándonos, enseñándole al mundo lo peor y no lo mejor. ¿Acaso no es lamentable ver a cientos de mexicanos en todos los estadios deportivos del mundo con sus sombreroes, borrachos, pintarrajeados, con bigotes falsos, o peor aún, con bigotes reales tratando de ser como el personaje *Speedy* González?

¿No nos hemos dado cuenta de que esa imagen de nosotros es la que compran en el exterior? Y luego nos damos a la tarea de mandar a nuestros estudiantes y empresarios al extranjero, y esperar que los tomen en serio. Llegamos a otros países armando tremendos mitotes con nuestra mala caricatura y nos preguntamos por qué cierran en nuestro país fábricas extranjeras y se las llevan a Asia o América del Sur. ¿Acaso creemos que todo el mundo, salvo los inversionistas, ve nuestro ridículo y excesos?

Nos parecemos a los asiáticos en que ambos vamos al templo con flores y tambora. Con música y bailes. Hacemos peregrinaciones enormes para venerar nuestros ideales, pero nosotros vamos a pedir, a preguntar: ¿por qué no nos das? Ellos van a agradecer. Pero no a agradecer las bondades recibidas, no. Van a agradecer la vida, la oportunidad de servir, de crecer y de ser felices.

La mediocridad es un mal hábito que nos enseñan, como ya vimos, en la infancia, pero también es un mal hábito que reforzamos con la soberbia, con la apatía, con la indiferencia, con el conformismo.

Que no te angustien cuando te va mal: te arriesgaste. Que se preocupen si siempre les va bien.

¿Mediocres?

Si quiere dejar atrás el mal hábito de la mediocridad debe sembrar en usted una auténtica preocupación por la excelencia, como sinónimo de un constante deseo de superación de sus logros; proponerse metas altas pero alcanzables.

La última y nos vamos...

Déjeme platicarle que desde que terminé de escribir este texto, y mientras revisaba esta edición, he traído en la mente un tema que quiero adelantarle y que prometo entregarle próximamente en otro libro: *El chantaje emocional*.

¡Y es que no se vale! ¿Qué nos pasa con el *chantaje*?

Muchos me dirán que no habían reflexionado en el tema, otros que nos lo heredaron, y unos más que es parte de nuestra cultura (como si decirlo implicara la autorización de emplearlo). Lo cierto es que el chantaje emocional nos tiene aglutinados.

Sí, leyó usted bien, aglu-ti-na-dos.

Nuestras relaciones, muchas de ellas al menos, están basadas en el chantaje emocional, y esto nos amarra, nos limita, nos genera apego, con nuestros padres, hijos, hermanos, amigos, jefes, pareja... ¿Y cómo? Vea usted y dígame si no:

- ¡Jorgito, ya ponte un suéter que *tengo* frío!
- ¡Bájate de ahí que *me* vas a matar de un susto!
- No llegues tarde porque no *puedo* dormir.
- *Yo digo* que esa muchacha no es para ti, te mereces algo mejor, ¿no crees?
- Pobrecito, si no le haces caso, ¡mira que se mete un tiro!

Y yo pregunto: ¿Quién tiene la culpa de tan sentimental comedia? Seguramente Sara García, quien hasta se mandó quitar la dentadura antes de cumplir cuarenta años para parecer madre abnegada, y con los años la abuelita de México. O tal vez Ismael Rodríguez, con Pedrito Infante y la Chorreada en *Nosotros los pobres y ustedes los ricos*.

Pero no. No señor. No son solo ellos.

Nuestra educación escolar también ha contribuido enormemente a que parte de nuestra cultura se base en el chantaje y las emociones. ¿No me cree? Vea a nuestros héroes

patrios. De la mayoría de nuestros héroes al que no lo atraparon, lo balacearon, fusilaron, persiguieron, incluso hay quien prefirió arrojar al precipicio para no ser aprehendido...

A donde quiero llegar es a que notemos que culturalmente sufrir, morir en el intento, ser pobre, o palabras y frases como “sacrificio”, “dar la vida por” han estado en nuestro ADN durante generaciones. (Los biólogos no lo han encontrado, pero ahí está, lo aseguro.)

Tenemos el mal hábito de no decir las cosas en forma directa, de ser inseguros, y lo peor de todo: de querer manipular para obtener lo que queremos. Lo invito a leer nuevamente las frases del principio y dígame si no:

Nos dicen:	Yo pienso:
¡Jorgito, ya ponte un suéter que tengo frío!	Pues tápate tú mamacita.
¡Bájate de ahí que me vas a matar de un susto!	Vete tomando una aspirinita.
No llegues tarde porque no puedo dormir.	Te recomiendo un té de tila.
Yo digo que esa muchacha no es para ti, te mereces algo mejor, ¿no crees?	No creo. De hecho, está mejor que las hijas de tus amigas...
Pobrecito, si no le haces caso, ¡mira que se mete un tiro!	¡Que se lo meta! (aquí apelo a su educación, querido lector).

Veamos el siguiente ejemplo, y dígame a quién le va en esta pelea de box a 12 rounds:

“En esta esquina, el campeón del mundo en tres categorías, egresado de las mejores escuelas del país, con doctorado en Harvard y el preferido de las marcas de ropa deportiva más importantes del mundo: ¡John *El Poderoso* Edwards!

Y en esta otra, originario de San Juanito de los Tomates, abandonó la escuela por falta de recursos en tercero de primaria, cargador de huacales en la Central de Abasto desde las 3 de la madrugada, entrena solo con una cuerda y pegándole a los costales de harina de trigo, sin que lo vea el malvado de su patrón: Juanito *El Centavito* Ha-cales...”

(Este guión me quedó como para *Peleando por la cena de mis sueños*, ¿no?)

En fin, han de saber que hemos sido educados para actuar “por la emoción”, en vez de “por la razón”. Así pensamos. Así nos manejamos y así nos manejan.

Para que haya un chantaje emocional deben existir cinco factores: el chantajista, el chantajeado, el motivo, el verdadero motivo y el castigo.

Culturalmente tenemos el mal hábito de no pedir las cosas de frente; les damos la vuelta y buscamos las razones emocionales por las cuales creemos que nos harán caso, en lugar de simplemente decir la verdad.

En “Ponte el suéter que tengo frío”:

1. El chantajista podría ser la mamá.

2. El chantajeado, el hijo.
3. El motivo: que la mamá tiene frío.
4. El verdadero motivo: a ninguna madre normal le gusta ver enfermos a sus hijos. Por otro lado, cuando enferman las madres saben que tendrán que gastar en médico y medicinas, además de desvelarse tomándoles la temperatura. ¡Un tormento! Y, por supuesto, es reconfortante demostrar *quién manda*: “No hagas sufrir a tu mamita linda que tanto te cuida desde que te parió”.
5. El castigo: para el niño, una incógnita: ¿lo dejarán de querer, de alimentar, de proteger, de permitir jugar o hasta lo podrían abandonar?

Estamos basando nuestras relaciones en chantajes emocionales en vez de hacerlo en razonamientos: “Ponte el suéter porque hace frío”. “Bájate de ahí porque de caer te podrías fracturar un brazo o una pierna”. “No llegues tarde porque esta colonia no es segura”.

Debemos cambiar el hábito tan arraigado que tenemos de chantajear para obtener lo que deseamos y aprender a pedir las cosas y negociar con razonamientos, sin emociones.

Reflexionemos en que para que exista un chantaje emocional se necesitan al menos dos personas y evitemos manipular y ser manipulados. Los chantajistas utilizan la no menos efectiva técnica de que sintamos miedo hacia su reacción si no accedemos a sus peticiones. Cuando estén en una situación así, volteen el tablero, reconozcan el origen del miedo y las consecuencias,

Traten de profundizar en “el verdadero motivo” de la solicitud del otro, y antes de actuar como hasta ahora, enfrenten a su chantajista de cabecera y demuéstrenle que el miedo ya no los mueve sino la razón. Ofrézcanle actuar no por miedo o instinto, sino porque así le conviene a sus propios intereses y no a los del chantajista. Rompan poco a poco con esa cadena de miedo y desbarátenla hilo por hilo, y lo más importante: fortalezcan su autoestima e individualidad y tomen sus propias decisiones, afrontando las consecuencias.

Si usted es manipulado porque su chantajista le dice que “va a revelar *su gran secreto*”, prepare una estrategia –con tiempo– mediante la cual pueda aminorar las consecuencias que tendrá que afrontar cuando usted mismo reconozca socialmente su error y lo externe, dejando claro que está siendo chantajeado. En ese momento, al voltear los papeles el chantajista es el que paga el costo mayor.

En fin, podemos contribuir a heredar el chantaje emocional de generación en generación, pero depende solo de nosotros hacer un cambio y dejar de ser una sociedad que actúa por manipulación, miedo y emoción, y pasar a ser una que responde, da la razón y la estrategia.

¿No creen?

Conclusión

Desde pequeños nos dicen que venimos a este mundo a ser felices. La felicidad es un estado anímico que responde a muchos factores. Debemos dejar de esperar que algo mágico suceda para empezar a ser felices, y eso requiere un cambio que, desde mi perspectiva, podría comenzar con nuestros malos hábitos.

Como usted ha leído en este libro, muchos de nuestros malos hábitos afectan a los demás y nos alejan de ellos. Otras veces, son otras personas las que nos dañan con sus malos hábitos, y por alguna razón lo hemos aceptando desde hace mucho tiempo sin saber poner remedio al verdadero problema. Como expliqué en esta investigación, si es difícil un cambio en nosotros mismos porque requiere de aceptación y trabajo, es mucho más complicado un cambio en las personas que nos rodean. Por favor, no pretenda cambiar los malos hábitos de los demás porque no se puede y no se debe. Esto le provocaría un enorme desgaste y muy probablemente un distanciamiento. No importa si estas personas son sus mejores amigos, padres, hijos o hermanos, y usted se siente con la autoridad suficiente para enumerar sus errores.

Recuerde que usted mismo, si no hubiera leído este libro, podría sentirse ofendido si alguien tratara de cambiar algún aspecto de su comportamiento. Es por esto que me permito prevenirlo para evitarle un problema mayor que el original.

Su principal motivación para el cambio siempre deben ser las personas que más quiere; las personas que lo rodean agradecerán el esfuerzo que usted ponga para cambiar las actitudes que lo están alejando de sus metas personales. Piense en ellas durante todo el proceso de cambio de hábitos y visualice siempre los resultados que quiere obtener.

Si otra persona está luchando por lograr un cambio, motívela, póngase de su lado y no la deje sola: fomente un ambiente propicio para el cambio, ya que con su ayuda este periodo será más fácil, más corto y menos conflictivo.

Todos tenemos problemas. Yo los tengo. Sea honesto consigo mismo y busque la verdadera raíz de sus conflictos y ataque la raíz, no las consecuencias. No le eche la culpa de sus problemas a nadie, evite resentimientos. Recuerde que este libro pretende englobar la mayoría de los problemas de mucha gente y buscarles un origen, así que utilícelo como apoyo y léalo cuantas veces sea necesario para lograr un cambio. Mucho

le ayudará si recomienda su lectura a las personas que están a su alrededor, para que lo motiven y ayuden a cambiar, porque los pondría en la misma sintonía.

Espero de todo corazón que este libro lo ayude y que pueda disfrutar de una vida con menos problemas, para que los lapsos de felicidad sean más seguidos y prolongados; finalmente, todos venimos a esta vida a vivir, a aprender y a mejorar: ¡hágalo!

Mi invitación queda abierta para que nos cuente sus experiencias de manera que estas puedan incluirse en nuevas ediciones, y así ayudar a más y más personas que desean cambiar el rumbo de su vida.

Mi gratitud por haber llegado hasta aquí y éxito en su nueva etapa de cambio.

Rodolfo Munguía Álvarez

Bibliografía

- Frank A. Gerard. *Fundamentos de Psicología*. Editorial Trillas, 2a. edición.
- Anita E. Woolfolk, José Julián Díaz Díaz. *Psico logía educativa*. Editorial Pearson Educación, 2006.
- Gunthard Weber. *Felicidad dual*. Editorial Herder, 2004, 2a. edición.
- Jack Canfield, Mark Victor Hansen, Les Hewitt. *Es su vida, acepte el reto*. Editorial Pearson Educación, 2001.
- María Teresa Lluch Canut. *Enfermería psicosocial y de salud mental. Marco conceptual y me todológico*. Editorial Edicions Universitat, Barcelona.
- Erich Fromm. *El arte de amar*. Editorial Paidós.
- Cecilia M. Jaure. *Las fobias. Todo lo que necesita saber*. Editorial Imaginador, 2003.
- George W. Dionne Duddy, Enrique Reig Pintado. *Reto al cambio. Un modelo vivencial para facilitar los procesos de superación personal*. Editorial McGraw-Hill, 1994.
- John K. Rosemond. *¡Porque lo mando yo!* Editorial Libra, 1990.
- Robert T. Kiyosaki, Sharon L. Lechter. *Padre rico, padre pobre*. Editorial Aguilar, 2002.
- Rafael Bolio Bermúdez. *Las dietas engordan. Co mer adelgaza*. Editorial Sistema Bolio, 2004.
- Raquel Levinstein. *El infierno del resentimiento y la magia del perdón*. Panorama Editorial, 1997.
- Erich Fromm. *El miedo a la libertad*. Editorial Paidós.
- Diccionario de la lengua española*. Real Academia Española. Editorial Espasa Calpe, 2000
- Nelson Mandela. *No es fácil el camino de la libertad*. Editorial Siglo XXI, 1999.
- Erich Fromm. *Del tener al ser*. Editorial Paidós.

Acerca del autor

Luis Rodolfo Munguía Álvarez nació en la Ciudad de México a mediados de los años setenta, y desde antes de nacer su vida ya estaba involucrada con los libros.

Estudió Administración de Empresas en el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM). Ha laborado en varias empresas, entre las que destacan un despacho arquitectónico, un par de editoriales, un diario como Gerente de Recursos Humanos y Materiales, y en BMW de México.

En 2002 fundó Librerías Metepec, actividad que combina desde el año 2007 con la Coordinación General de Difusión y Distribución en una editorial del Gobierno del Estado de México.

Desde sus inicios laborales, poco antes de terminar sus estudios profesionales, ha realizado cientos de entrevistas de trabajo, actividad que lo ha involucrado en temas relacionados con la psicología y la sociología. Su pasión laboral es la mercadotecnia, materia en la que se ha involucrado a través de la lectura de decenas de libros y biografías de empresas y personajes importantes.

Como conferencista profesional en foros universitarios ha disertado principalmente sobre Mercadotecnia, Imagen Personal, Emprendedores, Marketing de Diseño, Negociación y Ventas. Además, semestralmente imparte un Taller para búsqueda de empleo a universitarios próximos a graduarse.

Colaborador de distintas publicaciones periódicas, entrega este primer libro.

© 2013, Rodolfo Munguía

Derechos reservados

© 2013, Editorial Planeta Mexicana, S.A. de C.V.

Bajo el sello editorial DIANA M.R.

Avenida Presidente Masarik núm. 111, 2o. piso

Colonia Chapultepec Morales

C.P. 11570 México, D.F.

www.editorialplaneta.com.mx

Primera edición: marzo de 2013

ISBN: 978-607-07-1551-8

Primera edición en formato epub: abril de 2013

ISBN: 978-607-07-1646-1

No se permite la reproducción total o parcial de este libro ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del *copyright*.

La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Arts. 229 y siguientes de la Ley Federal de Derechos de Autor y Arts. 424 y siguientes del Código Penal).

Libro convertido a eBook por:

TILDE TIPOGRÁFICA

Índice

Dedicatoria 1	5
Dedicatoria 2	6
Introducción	7
¿QUÉ ES UN HÁBITO?	8
LOS MALOS HÁBITOS	11
Irrespeto	20
LA FALTA DE RESPETO	21
LA CRÍTICA	24
EL IMPRUDENTE	26
Mitomanía conflictiva	29
Irresponsabilidad	35
Miedo	41
FOBIAS	48
Soberbia	50
EL “HUBIERA”	55
Resentimiento	58
ETIQUETAS	64
Mediocridad	70
La última y nos vamos...	77
Conclusión	81
Bibliografía	83
Acerca del autor	84
Créditos	85