

ELIGE MEJOR

Aprende a tomar
decisiones que impacten
positivamente tu vida

Timothy Yen



ÍNDICE

Agradecimientos	11
Introducción	15
CAPÍTULO 1. No quiero equivocarme	21
CAPÍTULO 2. Por qué tomamos malas decisiones	29
CAPÍTULO 3. El alto costo de las decisiones no auténticas	43
CAPÍTULO 4. Considera todas las posibilidades: El encuadre	51
CAPÍTULO 5. Emociones: ¿Qué te dicen tus sentimientos?	57
CAPÍTULO 6. Valores personales: ¿Qué me importa?	69
CAPÍTULO 7. Valores de los demás: ¿Qué les importa a los involucrados?	83
CAPÍTULO 8. Realidad: ¿Cuáles son los hechos?	93
CAPÍTULO 9. Implementación del encuadre	99
CAPÍTULO 10. Coraje: Procesa tus miedos	115
CAPÍTULO 11. Recuperación: Qué hacer si tomas una mala decisión	127
EPÍLOGO. Responsabilidad y confianza en uno mismo	137
Referencias	145
Acerca del autor	153

CAPÍTULO 1

NO QUIERO EQUIVOCARME

Te presento a Bobby. Es un chico promedio que quiere gustarle a la gente. Las personas en general piensan que es un buen tipo, pero tiene un problema... es demasiado bueno. Así es. Es la persona que evita los conflictos como a la peste y rara vez se impone. Es algo torpe socialmente y no toma una postura sobre ningún tema; incluso algo tan simple como elegir un lugar para almorzar, pero su respuesta predeterminada suele ser: "No lo sé. Lo que tú quieras". Es realmente difícil que no te guste Bobby, pero hay cierta inquietud en él. Es inteligente pero parece carecer de personalidad. Nadie lo conoce en realidad.

La verdad es que Bobby tiene opiniones propias. Podría nombrar con facilidad algunos restaurantes. Solo porque es un chico relajado ¡no significa que no tenga preferencias! Entonces, ¿por qué dice que no sabe? En caso de que elija la respuesta "incorrecta" y a la gente no le guste, Bobby tiene miedo del drama. Lógicamente, sabe que elegir un lugar para comer es poca cosa, pero emocionalmente siente mucha resistencia a elegir.

Un día, Bobby realmente quería pizza, pero dijo: "No sé. Lo que sea está bien". Su novia, Tina, sugirió: "¿Qué tal comida mexicana?".

El pensamiento inicial de Bobby fue: "Realmente no tengo ganas de comida mexicana", pero lo que dijo fue: "¡Claro! ¡Eso suena bien!". Qué mentira.

Como Tina no lee la mente, siguió adelante y respondió: "¡Genial! Vamos a la taquería Los Gallos".

Entonces comenzaron a surgir sentimientos de derrota y resentimiento. ¡Boby comió comida mexicana ayer! Realmente no quería ir de nuevo hoy. Trató de que la decisión no lo afectara, pero Tina notó que el estado de ánimo de Boby cambiaba de estar contento a más reservado e irritable. No le gustaba la vibra de Boby y se preguntó: “¿Es algo que dije? ¿Por qué está sucediendo esto otra vez?”. Harta del mal humor de Boby, Tina canceló el almuerzo y rompió con él. Boby no dijo lo que quería por temor a decepcionarla y, sin embargo, su respuesta complaciente no solo la decepcionó sino que también puso fin a la relación. La indecisión no neutraliza las situaciones, sino que conduce a que se tomen decisiones por ti, a menudo no deseadas. La indecisión equivale a una vida menos que óptima.

Si puedes identificarte con algunas de estas características, tienes un problema para tomar decisiones.

¿Por qué es tan difícil tomar ciertas decisiones? Para empezar, tenemos demasiadas opciones. Esto puede no ser cierto en todas las situaciones, pero nuestro mundo se ha convertido en una sociedad consumocéntrica que provee al individuo. Yo lo llamo el “problema de Burger King”, donde todo sigue el lema de Burger King: “Hazlo a tu manera”. El mito es que cuantas más opciones tengamos, más satisfechos estaremos. Haz una visita a Starbucks. ¿Qué te gustaría tomar? ¿Latte, capuchino, americano o exprés? ¿Lo quieres con leche de soya, leche entera, leche de almendras o leche de avena? ¿Qué tipo de café prefieres? ¿Granos de café de Asia, América Latina o África? ¿O una mezcla de distintas variedades? ¿Cómo te gustaría tu café: grande, mediano o chico? ¿A qué temperatura? ¿Muy caliente, a temperatura ambiente o helado? Esa es la idea; si no eres bebedor de café, ¡ir a Starbucks puede resultar abrumador! Con una bebida tan cara, no quiero tomar la decisión equivocada. ¿Hay una elección correcta? Solo quiero agua... gracias.

La investigación muestra que más opciones no siempre son mejores. Los psicólogos Sheena Iyengar y Mark Lepper (2000) llevaron a cabo un estudio para ver cuántas opciones de mermeladas se encontraban disponibles en un supermercado y cuántas realmente se convertían en ventas y clientes satisfechos. Las opciones de muestras de mermelada eran dos, seis, 24 y 30. La suposición era que tener 30 opciones diferentes conduciría a la mayor felicidad, porque hay una mayor probabilidad de que haya una mermelada perfecta para ti. En cambio, Iyengar y Lepper descubrieron que 30 mermeladas diferentes (como probablemente te puedas imaginar) simplemente eran demasiadas. Las personas que compraron mermelada después de probar muchas muestras terminaron con remordimientos, porque

hubo un aumento en las dudas y pensaron: “Tal vez había una mermelada mejor que la que compré”, lo que llevó al arrepentimiento y la insatisfacción.

Veo a muchos adultos jóvenes con problemas de decisión que van más allá de pedir la bebida adecuada o elegir la mermelada preferida. Están preocupados por su futuro. Recuerdo haber hablado con mi cliente, David—un chico educado, con recursos económicos y que cuenta con el apoyo de sus padres—, que está paralizado por el miedo cuando se trata de elegir una carrera. Sabía que su elección inicial en contabilidad no era satisfactoria, por lo que tomó la audaz decisión de renunciar. Ahora hay un nuevo nivel de presión para evitar perder más tiempo y energía. No quiere volver al punto de partida. Luego están sus padres, que son inmigrantes exitosos y quieren que él se haga cargo del negocio familiar y se establezca con la hija de un amigo de la familia (quien creen que traerá honor a la familia). Aunque sabe que esta forma de vida no es la que quiere, no puede responder a la pregunta: “¿Qué quiero para mi futuro?”.

Hablemos de tomar la decisión correcta. ¿Qué es correcto e incorrecto? Aunque no es mi papel dictar normas a nadie, en esencia estamos definiendo la mejor u óptima decisión como la que más nos beneficia. Probablemente así es como la mayoría de la gente define lo que es “correcto”. Lo complicado es que el bien y el mal parecen ser fluidos y contextuales. Definir absolutos parece cada vez más difícil. Lo que es correcto para ti puede no serlo para quien está a tu lado.

Hubo un tiempo en que confiábamos en las instituciones y autoridades para definir lo que era “correcto” para la sociedad. La vida parecía “más simple” antes, cuando había reglas bien definidas sobre cómo debíamos vivir para ser felices: haz lo que dicen las autoridades y todos estarán contentos. Pero ahora vivimos en una sociedad posmoderna donde la gente generalmente ya no confía en las organizaciones para definir lo que es correcto. Según Edelman, una empresa de mercadotecnia de comunicaciones, menos de 30% de los estadounidenses confían en el gobierno en comparación con 75% en 1964 (PRC, 2015). En 2018, el Grupo Barna investigó las perspectivas de los estadounidenses respecto a la brutalidad policial y 53% estuvo de acuerdo con la idea de que “la policía ataca injustamente a las personas de color y otros grupos minoritarios” (Barna Group, 2017). Luego está la pérdida de credibilidad en las instituciones religiosas con el abuso sexual de niños por parte de sacerdotes católicos y acusaciones de conducta sexual inapropiada por parte de pastores de megagiglesias. John Fea, profesor de historia estadounidense en Messiah College, lo resumió

CAPÍTULO 3

EL ALTO COSTO DE LAS DECISIONES NO AUTÉNTICAS

Miré directamente a mis padres y mentí con una sonrisa. Sabía que estaba mal, pero me encontré haciéndolo de nuevo. Entonces, otra vez, al terminar apenas me reconocí. Las decisiones que tomé para obtener la aprobación de otra persona fueron a costa de mi propia integridad. Mis decisiones ya no eran auténticas y perdí el respeto por mí mismo.

Empezó con Sally. La conocí durante mi último año de secundaria. Ella era de otra escuela y prima de alguien de mi clase de oratoria y debate. Cuando Sally entró en la habitación, el mundo pareció congelarse. Ella tenía este carisma y confianza que me atraía como una llama a una polilla. Sally era hermosa, dulce e inteligente. ¡Hasta tenía su propio coche! Definitivamente quería ser su amigo. Hicimos clic de inmediato y la química fue intensa. Por teléfono, me dijo: “Si no estamos saliendo oficialmente, entonces deberíamos dejar de hablarnos”. Siempre me había imaginado invitando a salir a la chica (lo sé, soy anticuado) y, en mi interior, ahora me sentía presionado a invitarla a salir. ¡Era solo nuestra segunda conversación! Sin embargo, no quería que nuestra interacción terminara, así que acepté ser su novio.

Entonces mi integridad fue secuestrada hacia un camino de deprecación. Sally era muy atenta y con frecuencia me sorprendía con gestos románticos, como dejar una nota en mi casillero o traerme un regalo. Entonces ella, de una forma pasivo-agresiva, me comunicó la necesidad de

hacer lo mismo. De nuevo, sentí la presión de demostrarle mi amor con hazañas románticas. La expectativa parecía aumentar cada vez más en la siguiente ronda. La relación comenzó a sentirse como una tarea y mi ansiedad aumentó mientras trataba de pensar qué hacer a continuación. Nada de lo que hice parecía lo bastante bueno para ella.

Entonces Sally comenzó a hacer cosas extremas. Haría una “petición” que ambos sabíamos que estaba mal. Me pidió que me escabullera de mi casa para ver el amanecer. Luego me pidió que pasara el rato y “estudiara” en su casa. Sobrepasamos los límites físicos. Sally también les mintió a sus padres. Una vez que comenzamos el patrón de mentirles, fue difícil detenernos. Lo admito, fue emocionante pero de una manera alevosa. Lo que me mataba por dentro era traicionarlos. Mis padres tenían una gran confianza en mí y nunca cuestionaron mis motivos. También me veía a mí mismo como una persona honesta, pero ya no. La culpa me consumía y mi corazón se sentía endurecido. Sabía que la relación ya no era saludable, pero no tenía el coraje de terminarla. Nuestra relación casi terminó cuando Sally me pidió que me quedara a dormir. Sus padres estaban fuera de la ciudad y mentí para llegar a su casa. Para resumir, su hermana pequeña le contó a sus padres, y nos atraparon un par de días después del incidente. Sus padres exigieron una disculpa en persona y yo necesitaba que mis padres me llevaran a su casa. Estaba profundamente avergonzado y humillado. Nuestros padres nos dijeron que rompiéramos. Lo intentamos, pero volvimos a estar juntos un mes después.

Finalmente, Sally terminó conmigo. Para ser honesto, yo estaba algo aliviado, pero sorprendido cuando escuché su razonamiento. Ella terminó la relación porque “Hiciste todo lo que te pedí”. Estaba muy confundido. ¿Rompí mi código moral para complacerla y aún así fue mi culpa? Ella confesó: “Sabía que mis ideas eran un poco locas, pero nunca me detuviste”. En retrospectiva, sé lo que quiso decir. Al ser su hombre del sí, no podía confiar en mí para protegerla y hacer lo correcto. En mi esfuerzo por evitar decepcionarla, renuncié a mi integridad y aun así perdí la relación.

Hay momentos en los que experimentamos la presión de conformarnos. Hacemos lo que otras personas quieren para obtener su aprobación. No provocar conflictos. Mantener la paz a toda costa. Con el tiempo, pierdes el sentido de ti mismo. La confianza en uno mismo se erosiona y ya no puedes distinguir tu propia voz de la de los demás. Esa es la consecuencia de vivir para otras personas. Platón creía que “una vida sin examen no vale la pena vivirla” (Baggini, 2005). ¿Por qué? Porque ya no eres el conductor sino un pasajero de tu propia vida. Nuestra vida se convierte en una

acumulación de reacciones automáticas. Dejamos de pensar por nosotros mismos. ¿Cómo vives una vida llena de infelicidad e insatisfacción? Al vivir para la aprobación de otras personas. Tus objetivos en la vida pueden provenir de tus padres o de lo que la sociedad considere bueno para ti. ¿Es esa la vida que realmente quieres?

Imagina todo lo que podrías desear estando en lo alto de un castillo. Pones tu larga escalera contra la pared del castillo y comienzas a subir. Después de muchos años de sangre, sudor y lágrimas, llegas a la parte superior de la pared de tu castillo solo para darte cuenta: “¡Este es el castillo equivocado!”. Que tragedia. Es como un escalador que se esforzó por escalar el monte Everest solo para sorprenderse de que la nieve de arriba es la misma que la de abajo. Muchas celebridades y atletas se deprimen después de alcanzar la fama y la fortuna, porque esas cosas no implican la realización personal. No es lo que realmente querían. Y en esta búsqueda de cosas que no te importan, ¿qué es lo que jamás recuperarás? El tiempo y la energía para dedicarlas a las cosas que realmente importan. ¿Qué pasaría si pudieras identificar el castillo correcto antes de comenzar a escalar? Incluso si te tomó más tiempo tener la claridad necesaria, ¿valdría la pena ahorrarse años de inutilidad? ¡Trabaja de forma inteligente y no duro! Identificar lo que realmente te importa en la vida es esencial para tomar decisiones óptimas.

El costo de las decisiones no auténticas —decisiones que no se alinean verdaderamente con lo que eres y lo que valoras—, es vivir una vida insignificante. A veces, las personas solo persiguen metas pequeñas porque son fáciles, pero ponen un límite a su potencial. Esto se conoce como “jugar a lo seguro” o “jugar a no perder”. La gente se apega a lo que sabe pese a estar descontenta con su posición actual.

Mi peluquero favorito ilustra esta mentalidad. Es muy hábil en su oficio, pero sigue trabajando para una empresa que lo trata mal y le paga un salario inadecuado. ¿Cómo lo sé? Lo escucho quejarse de eso durante cada uno de mis cortes de cabello. ¿Por qué se queda? Me dice: “Al menos sé que el cheque de pago está garantizado y que mi familia tiene seguro médico”. ¡Aparentemente, su cheque de pago ni siquiera está garantizado porque sus horas se recortan al azar! Cuando hemos hablado de iniciar su propio negocio de peluquería, me cuenta todas las razones por las que no se puede hacer. “Es difícil encontrar un lugar. Alquilar un lugar es demasiado caro. ¿Qué pasa si no hay suficientes clientes?”. Estas son preocupaciones válidas, pero nunca lo ha intentado! Tomar un riesgo para buscar una solución puede ser estresante, sin duda. Irónicamente, conformarse con menos no parece alejar el estrés de la vida.

Recuerdo trabajar con un chico de 18 años llamado Sid. Siempre fue respetuoso conmigo en el consultorio. Sid me contó sus planes con entusiasmo: terminar la escuela secundaria, unirse a la Marina, obtener su licencia de conducir y mudarse de la casa de su abuela. La abuela lo refirió a terapia porque “no está a la altura de su potencial”. Ella tenía razón. Sid tenía planes admirables, pero sus elecciones de estilo de vida creaban el resultado opuesto. Ya estaba en libertad condicional por llevar un cuchillo a la escuela, pero no parecía importarle. Sid prometía seguir las reglas con peticiones razonables, como limpiar su habitación, mantenerse libre de drogas y volver a casa a la hora acordada. En cambio, destrozaba su habitación, llegaba tarde a casa y hacía todo tipo de cosas irrespetuosas. Tenía una semana buena y luego varias semanas malas. Entonces Sid intentaría renegociar los términos o culparía a su abuela por ser demasiado estricta. ¿Confuso? Sí. Además de frustrar a su abuela, se lastimaba a sí mismo. Todavía estaba atrapado y vivía en casa, mientras extendía la libertad condicional y se alejaba cada vez más de sus objetivos, pero Sid dijo con orgullo: “Soy mi propio dueño. Nadie me dice qué hacer”. ¿Está viviendo una vida auténtica? Mi definición de autenticidad es similar a la de integridad. Es cuando tu realidad interior coincide con tu realidad exterior. En otras palabras, lo que dices que quieres y cómo vives coinciden. Si crees que ese no es tu caso, la siguiente pregunta que debes hacerte es: ¿por qué no coincide?

La historia de Sid nos ofrece una respuesta a esa pregunta: es una ilustración de compromisos en competencia. Creo que todas las personas están comprometidas. ¿Por qué digo eso? Porque la gente cumple con sus decisiones todos los días; todo lo que hacemos se basa en alguna forma de elección y toma de decisiones. Pero la verdadera pregunta es: ¿estás comprometido con tus compromisos verbalizados? Al ser un mal tomador de decisiones, la respuesta suele ser no. Digamos que siempre llegas tarde. Quieres llegar al trabajo a las ocho de la mañana, pero de alguna manera sueles llegar más cerca de las ocho y media. Sí, hay fuerzas fuera de tu control, como el tráfico, los derrames accidentales de leche y otros disuasores, pero la realidad es que estás más comprometido con otra cosa que con llegar a tiempo. La verdad es que no tienes muchas ganas de estar ahí a las ocho. No es tan importante. Si realmente quisieras estar en algún lugar a las ocho de la mañana, ¿estarías ahí! Hay un compromiso que compite con el que estás más dedicado a cumplir. Podría ser dormir esos diez minutos extra, hacer las tareas de última hora o limpiar esa leche derramada. Cualquier cosa que “elijas” hacer en lugar de ir a trabajar a las ocho de la mañana es tu compromiso en competencia. ¿Está mal? No necesariamente.

Llegar tarde puede reflejarse en una mala reputación y hacer que te despidan, pero no te convierte en una “mala persona”. La verdadera pregunta es: ¿llegar tarde es realmente tu elección? La respuesta es sí. Puede que no sea tu intención, pero definitivamente es tu elección.

En pocas palabras, tus decisiones se pueden clasificar en cuatro categorías: *elección verdadera*, *elección falsa*, *elección negada* y *elección evitada*. La verdadera elección es una decisión basada en tus valores fundamentales, sin importar las consecuencias personales o sociales. La elección falsa es una decisión regida por las opiniones de los demás con respecto a quién eres y cómo debes comportarte. Negar la elección es una negación de la realidad y te lleva a tomar decisiones basadas en tu propia historia de fantasía. Evitar la elección es cuando te desconectas de la vida y ya no tomas decisiones activas.

¿Qué modo de toma de decisiones se alinea más contigo? La elección falsa, negar la elección y evitar la elección te impiden vivir auténticamente. El marco o encuadre está orientado a ayudarte a elegir mejor. Los óptimos tomadores de decisiones toman decisiones verdaderas, pero tales decisiones no están predeterminadas. Comienza con querer tomar decisiones verdaderas.

Mucha gente cree que tomar decisiones falsas o evitar elecciones es más fácil que tomar decisiones verdaderas. Piensan que es más fácil seguir la corriente y no defender lo que quieren —o incluso identificar lo que quieren—, que luchar por una vida auténtica, pero hacer eso puede conducir a una profunda insatisfacción con terribles consecuencias. En un momento de desesperación, los pensamientos suicidas tienen sentido para mí. No me malinterpreten, no creo que el suicidio sea la respuesta. De hecho, es probablemente la peor decisión que alguien puede tomar; sin embargo, cuando las personas están en un estado constante de carencia e inautenticidad, el suicidio comienza a ser tentador. Me he sentado en una habitación a escuchar incontables historias de personas que luchan contra la ideación suicida. Aunque hay tantas razones como personas, el tema general es el mismo. La raíz del suicidio, en muchos casos, es la desesperanza. Es el sentimiento profundo y la creencia de que nada va a cambiar nunca. Las personas que tienen pensamientos suicidas a menudo no quieren morir. ¡La perspectiva de la muerte los asusta! Muchos de ellos saben que su decisión de morir es egoísta y dañina para sus seres queridos, pero nada de eso parece importar porque su existencia es abrumadoramente terrible. Les duele existir. Su vida está llena de culpa, vergüenza y remordimiento. El vacío y la tristeza envenenan sus experiencias cotidianas. La vida no parece

CAPÍTULO 5

EMOCIONES: ¿QUÉ TE DICEN TUS SENTIMIENTOS?

Imagina que estás sentado en tu coche y ves esa luz en el tablero que la mayoría de la gente teme: la del motor. La gente teme esta señal porque significa que algo puede estar mal con el motor, lo que se traduce en mucho dinero. Ahora imagina pegar una carita feliz sobre la luz de revisar el motor, porque no quieres verla. Problema resuelto, ¿verdad? Pero ninguno de nosotros haría eso. ¿Por qué? Porque la luz del motor no es el problema. El problema real está debajo del cofre de tu automóvil. Ignorar el problema ahora solo causará problemas mayores y más costosos en el futuro. Por mucho que nos disguste la luz, también estamos agradecidos por la advertencia.

Tus emociones son como la luz de revisar el motor de tu coche. Existen para decirte algo importante. Si entendemos esto respecto a nuestro coche, ¿por qué ignoramos nuestros sentimientos? Las personas a menudo tratan los sentimientos incómodos como una molestia que les hace la vida más difícil. Pero los sentimientos son tus amigos; ¡no ignores tus sentimientos! Evitar o negar tus emociones solo empeorará las cosas. Debemos aprender a escuchar nuestras emociones y hacer la pregunta importante: “¿Qué tratan de decirme?”.

Antes de descifrar el significado de nuestras emociones, es importante examinarlas. ¿Por qué existen las emociones? Nuestras emociones son esenciales para nuestra sobrevivencia. El neurólogo Antonio R. Damasio

argumentó que los sentimientos son cruciales para la preservación de la vida y desempeñan un papel muy importante en nuestro proceso de toma de decisiones y en la imagen que tenemos de nosotros mismos. Damasio distingue entre emociones y sentimientos: las emociones son las reacciones corporales complejas que ocurren cuando se interactúa con un estímulo (p. ej., latidos cardíacos acelerados, palmas sudorosas), mientras que los sentimientos son la interpretación de esas sensaciones físicas en nuestra mente consciente (Damasio, 2004). Para nuestros propósitos en este libro, usaremos emociones y sentimientos indistintamente para capturar ambas experiencias.

¿Qué son las emociones? El psicólogo Paul Ekman (2007) las definió como “un proceso, un tipo particular de evaluación automática influida por nuestro pasado personal y evolutivo, en el cual sentimos que ocurre algo importante para nuestro bienestar, y un conjunto de cambios psicológicos y comportamientos emocionales comienzan a lidiar con esa situación”. En pocas palabras, proporcionan retroalimentación a tu cerebro que lo prepara para responder a eventos importantes sin pensar mucho. Esto es particularmente cierto con emociones específicas, como el miedo o la ira, que brindan retroalimentación de alta velocidad en respuesta a un daño potencial. El sistema límbico de nuestro cerebro, que contiene la amígdala, activa nuestra respuesta de lucha o huida para hacer frente a la amenaza percibida. ¿Qué tan rápido? El doctor Joseph LeDoux, psicólogo del Centro de Ciencias Neurales de la Universidad de Nueva York, reportó que nuestro cerebro recibe la señal en 40 milisegundos (o 1/25 de segundo). Es un reto usar nuestra mente racional cuando se producen emociones intensas porque ¡las emociones llegan a nuestro cerebro mucho más rápido! La respuesta de lucha o huida aumenta nuestras posibilidades de sobrevivencia al impulsar la adrenalina en nuestro cuerpo para que reaccione de forma casi sobrehumana. Hay muchas historias de personas que realizaron actos increíbles para evitar que alguien fuera atropellado. En 2016, Charlotte Heffelmire, de 19 años, le quitó una camioneta GMC a su padre después de que lo inmovilizara cuando el gato del auto resbaló y luego la camioneta se incendió. Ella se metió en la camioneta en llamas, la sacó del garaje y sacó a todos de la casa, incluida su hermana de seis meses (Fox, 2016). Ese es el poder de nuestras emociones y cómo puede impulsar una acción importante.

Creo que las emociones tienen otra función además de la sobrevivencia. ¡Los sentimientos nos permiten disfrutar de nuestra vida! Añaden riqueza y belleza a nuestra experiencia. Algunas personas creen que la vida

sería mucho mejor si todos fuéramos robots sin sentimientos, y es cierto que los robots probablemente harían elecciones más lógicas, pero les faltaría originalidad y creatividad. Recuerdo haber visto a una paciente llamada Mónica, que estaba clínicamente deprimida y le habían recetado antidepresivos para estabilizar su estado de ánimo. Me dijo que la medicación funcionaba porque sus emociones eran menos lábiles, pero dejó de tomarla después de un par de meses. Cuando le pregunté por qué, Mónica me dijo: “La medicación me ayudó a sentirme menos triste, pero tampoco pude sentirme feliz. De hecho, no podía sentir mucho acerca de nada y lo odiaba”. Una vida sin sentimientos es como un cuadro sin color.

He presentado las emociones como la primera parte del encuadre porque nuestros sentimientos tienden a captar nuestra atención muy rápido cada vez que ocurre algo importante. ¡Las emociones suceden repentinamente! Creo con firmeza que solo sientes emociones fuertes ante lo que es importante para ti. De lo contrario, ¿a quién le importa? ¿Por qué te enojas por lo que ni siquiera te importa? ¿O te molestas con alguien que no te importa? Si criticara la historia estadounidense del siglo XVI por ser información inútil, es probable que la mayoría de la gente no hiciera nada al respecto; por otro lado, si llamara a tu madre “estúpida e inútil” (asumiendo que no odias a tu madre), ya no te sentirías neutral. Lo que sientes importa y por qué te sientes así también importa.

Al principio de mi carrera de psicología, me molestaba que la gente me preguntara con sarcasmo: “¿Cómo te hace sentir eso?”. Sentía que mi profesión se reducía solo a “hablar de sentimientos” cuando los terapeutas hacen mucho más (p. ej., brindan apoyo emocional, presentan perspectivas saludables, imparten conocimientos psicológicos, educan sobre diversos temas); sin embargo, ahora que soy un psicólogo más experimentado, me he dado cuenta de que las emociones importan más de lo que nunca imaginé. Realmente importa cómo te sientes. ¿Por qué? Porque *las emociones están conectadas a una parte más profunda de lo que somos y revelan nuestros valores*. Nuestros sentimientos pueden proporcionar pistas importantes sobre nuestra identidad que a veces están más allá de nuestra conciencia.

SIETE EMOCIONES PRIMARIAS

Hablar de nuestras emociones es solo el comienzo. Necesitamos aprender a identificar lo que sentimos y por qué nos sentimos así, pero ¿qué significan mis emociones? El doctor Paul Ekman, el principal experto en emociones,

identificó siete emociones universales que existen en todas las culturas. Quiero analizar algunas de nuestras emociones primarias, lo que significan y a qué apuntan, las expresiones comunes, el rango de intensidad de esa emoción de menor a mayor (cuando corresponda) y una buena pregunta para que cada uno se haga cuando la sienta.

Ira o enojo

La ira o enojo es una emoción que tiende a estallar cuando existe la sensación de que algo es injusto o incorrecto (Ekman, s.f.). Nos proporciona la fuerza para luchar contra la injusticia. Del mismo modo, la ira también puede presentarse para protegernos de sentirnos vulnerables. Es importante tener en cuenta que solo porque algo se siente mal no significa necesariamente que algo esté mal. La ira es una emoción que indica que algo se siente mal, por lo que a menudo es aconsejable hablar y pensar en los problemas antes de actuar. Las expresiones comunes de ira incluyen gritos, comportamientos agresivos, sensación de calor, tensión muscular, apretar la mandíbula o los puños, ritmo cardíaco acelerado, inflar el pecho para parecer más grande, ojos muy abiertos, cejas fruncidas y labios apretados. El rango de ira (de menor a mayor intensidad) incluye molestia, frustración, exasperación, discusión, amargura, venganza y furia. Una buena pregunta para hacerse a uno mismo es “¿qué siento como injusto o incorrecto?”.

Tristeza

La tristeza se filtra en nuestro corazón cuando perdemos algo valioso (Ekman, s.f.). En un nivel más profundo, la tristeza se experimenta cuando nuestras expectativas deseadas para algo, alguien o incluso para nosotros mismos se quedan cortas. Las personas a menudo se sienten tristes cuando son rechazadas por alguien importante, al perder a un ser querido, tener que despedirse, perder la capacidad de hacer algo y decepcionarse por un resultado no deseado. En un nivel más profundo, la tristeza puede generarse por la falta de metas valiosas o la incapacidad de alcanzarlas. A veces, la tristeza pide consuelo y apoyo para aliviar nuestro dolor. Las expresiones comunes de tristeza incluyen opresión en el pecho, presión en el corazón y el área del estómago, pesadez en el cuerpo, ojos llorosos, entumecimiento, mirar hacia otro lado o hacia abajo, estar encorvado, llorar, ojos caídos y

CAPÍTULO 7

VALORES DE LOS DEMÁS: ¿QUÉ LES IMPORTA A LOS INVOLUCRADOS?

La mayoría de nuestros conflictos ocurren por una comunicación ineficaz. Shaunti Feldhahn, autor de *The Surprising Secrets of Highly Happy Marriages* (2013), compartió una estadística alarmante: “Incluso en las relaciones difíciles, 97% de los cónyuges dijeron que se preocupaban por sus parejas. Pero más de cuatro de cada diez creen que sus cónyuges no se preocupan por ellos”. ¿Por qué la discrepancia? Esos cónyuges que creían que a su pareja realmente no le importaban interpretaron las oportunidades perdidas como malintencionadas. Además, los comportamientos “amorosos” de su pareja no eran recibidos como tales. Existe un gran desajuste entre las buenas intenciones y la entrega. Nuestras percepciones de lo que la gente quiere no siempre son precisas. Las suposiciones me recuerdan que “asumir nos convierte a los dos en tontos”. Esto también es cierto respecto a los valores de los demás.

No debemos asumir que las personas valoran las mismas cosas que nosotros. Hay principios generales y comunes, como la necesidad de respeto, amor y aceptación de las personas. Lo que puede ser diferente, sin embargo, es la forma en que las personas quieren ser respetadas, amadas y aceptadas. Por ejemplo, a mi padre le gusta mucho la comida china picante; a mí no me gusta la comida picante. Si mi padre insiste en servirme comida china picante porque quiere darme lo mejor de sí, podemos ver por qué no lo recibiría como un gesto de amor tomando en cuenta sus intenciones.

Esto se remonta a la regla de platino: “Trata a los demás como quieren ser tratados”, que es superior a la de oro: “Trata a los demás como quieres que te traten a ti”.

¿Por qué hacemos estas suposiciones inexactas? Porque las personas perciben el mundo a través de sus propios conjuntos de esquemas, construcciones o “guiones”. Según el psicólogo Jean Piaget, los esquemas son esencialmente nuestra cosmovisión, es decir, cómo creemos que funciona el mundo. Se forman desde la primera infancia y se moldean con nuestras experiencias de vida. Con el tiempo, asumimos que nuestros esquemas deben ser iguales a los de otras personas. Un esquema común puede ser “el mundo y las personas que lo habitan son inherentemente egoístas y poco confiables” (McLeod, 2018). Con esa creencia subyacente, instintivamente te comportarías con más cautela y dudarías de los motivos de las personas. La consecuencia no deseada es que tus comportamientos desconfiados causarán una “vibra” con la que es menos probable que las personas confíen en ti y eso refuerza tu esquema: “¡Esto confirma que la gente es egoísta!”. Esto se conoce como una profecía autocumplida. ¡La ironía es que somos nosotros los que creamos el resultado indeseable! Stephen Covey dijo: “Vemos el mundo, no como es, sino como somos —o como estamos condicionados a verlo—. Cuando abrimos la boca para describir lo que vemos, en efecto nos describimos, nuestras percepciones, nuestros paradigmas”.

El psicólogo Jeffrey Young detectó ciertos esquemas que fomentan dinámicas relacionales no saludables, como abandono-inestabilidad, desconfianza-abuso, privación emocional y deficiencia-vergüenza. Este tipo de esquemas pueden conducir a malas decisiones (Young *et al.*, 2003). El *Oxford Dictionary of Sports, Science & Medicine* destaca la región del cerebro llamada sistema de activación reticular (SAR), que está diseñada para filtrar información “sin importancia”, mientras resalta la evidencia que se ajusta a su esquema (Kent, 2006). En esencia, encontrarás lo que estás buscando sin importar si la creencia es verdadera o no.

Para salir de nuestros esquemas, necesitamos responder a la pregunta: “¿Cuáles son los valores de los demás?”. ¿Qué les importa a otras personas? ¿Cuáles son sus necesidades y deseos? Considera lo que les importa a otras personas al generar tu mejor decisión. Como el dicho “Se necesitan dos para bailar tango”, queremos trabajar y movernos juntos. Una mentalidad de “A mi manera o nada” tiende a ir contra las relaciones de respeto mutuo. Sí, queremos abogar por nuestras propias necesidades y hablar. El problema es cuando las personas abordan las situaciones pensando solo en sus propias necesidades. Las decisiones óptimas requieren esfuerzos valientes