



Autoestima
es... **Lo mejor de mí**

Quererte **Valórate**
Conocer

Cuidarte

Aceptarte

Autoestima y Valores



La mejora en la autoestima

Los seres humanos nacemos llenos de confianza, sin miedo, porque la confianza es innata; es posible recuperarla cuando la perdemos, es una cualidad que siempre puede desarrollarse.

La confianza se basa en la autoestima, la dignidad y la creencia de que podemos enfrentar cualquier reto o dilema de nuestra vida, es la forma en que nos hablamos de nosotros mismos. Las características de las personas con confianza y autoestima son:

- **Se aman y respetan:** Son capaces de verse tal cual son y amarse y respetarse con todas sus características. Esto se ve reflejado en todos los aspectos de su vida ya que se impondrán ciertos estándares de conducta que están dispuestos a aceptar. Cuando otro trate de faltar a estos estándares, estas personas tendrán el valor y la decisión suficientes para exigir las actitudes que espera de forma educada y cortés.

- **Tienen la habilidad de calcular riesgos:** Las personas con niveles correctos de autoestima y confianza son capaces de ver los riesgos de las acciones que toman. Esto se debe a que, aunque pueden enfrentar los miedos que las podrían detener y conocen sus capacidades, también están conscientes de sus puntos débiles y de lo que no pueden hacer.

- **Enfrentan y eliminan sus miedos:** Todos tenemos miedos, algunos irracionales y otros no. Las personas con suficiente confianza y autoestima son capaces de aceptar sus miedos, enfrentarlos y eliminarlos. Aunque este pueda ser un proceso complicado, saben que es necesario para seguir adelante.

- **Resuelven sus problemas:** son capaces de ver sus problemas y tomar las decisiones que les permitirán salir adelante. Hacen frente, incluso, a los problemas que parecen ser más complicados y no esperan que nadie les dé las pistas para salir adelante, sino que ellos las buscan y siguen el camino correcto.



Los psicólogos coinciden en que la confianza y la autoestima son factores determinantes en todos los aspectos de nuestra vida: nuestra felicidad, el éxito que obtenemos, las relaciones interpersonales, la creatividad y la vida sexual, solo por mencionar algunos. Según lo que los psicólogos indican, entre mejores niveles de autoestima y confianza tengamos, mayor facilidad tendremos para alcanzar nuestros objetivos.

Orígenes:

La confianza y la autoestima son originadas y fomentadas desde la infancia y dentro de la familia.

Debemos recordar que la familia es el núcleo básico de la formación del ser humano y que, un ambiente dominado por padres excesivamente críticos y perfeccionistas, puede ocasionar serios problemas emocionales. Por el contrario, un ambiente sano fomenta futuros adultos sanos física y emocionalmente.

Seguridad en sí mismo:

La seguridad en uno mismo, y la autoestima no son lo mismo, sin embargo, contribuyen con algo en común: "lograr el éxito". Cuando una persona es segura de sí misma, y tiene un buen amor propio, es obvio que muchos de sus emprendimientos van a tener más poder y empuje que los de alguien que ni en sí mismo confía.

A través de la seguridad en sí mismo, es más fácil atreverse a hacer nuevas cosas, a crear nuevos negocios, a realizar cosas creativas y demás. Y a través de una buena autoestima, todo eso es posible más fácilmente.

¿Cómo mejorar la seguridad?

- Haciendo ejercicio físico: Al menos 3 veces por semana (si es más, mejor).

El ejercicio incrementa los niveles de endorfina y te hace sentir con más energía y vitalidad.

- Asegúrate de dormir suficiente: Lo recomendado son entre 7 y 9 horas cada día.



- Realiza más de lo que le gusta, acércate a aquellas cosas, personas y lugares que te hacen feliz, y aléjate de los que no.
- Conforme comiences a aplicar estas ideas, verás y sentirás cómo tu vida irá cambiando.

Síntomas de baja autoestima:

- Tener una baja opinión de sí mismo,
- Sentirse incómodo en situaciones sociales, y la elección de no participar en ellos.
- Pensamientos negativos sobre su cuerpo.
- No sentirse “suficientemente bueno”.
- Falta de dirección – le falta ambición y objetivos.
- Sentirse constantemente cansado.
- Sentirse sensible a los comentarios de los demás al no poder aceptar los cumplidos.
- La falta de voluntad para probar cosas o experiencias nuevas debido al miedo al fracaso.

Los pilares de la autoestima

Autoconocimiento: Es reconocerse a sí mismo, reconocer las necesidades, habilidades, potencialidades y debilidades, cualidades corporales o psicológicas, observar tus acciones, como actúas, porqué actúas y que sientes.

Autoaceptación: Es la capacidad que tiene el ser humano de aceptarse como realmente es, en lo físico, psicológico y social, el aceptar cómo es su conducta consigo mismo y con los otro. Es



admitir y reconocer todas las partes de sí mismo como un hecho, como forma de ser y sentir.

Autovaloración: Refleja la capacidad de evaluar y valorar las cosas que son buenas de uno mismo, aquellas que te satisfacen y son enriquecedoras, te hacen sentir bien, te permiten crecer y aprender. Buscar y valorar todo aquello que te haga sentirte orgulloso de ti mismo.

Autorespeto: Expresar y manejar en forma conveniente sentimientos y emociones, sin hacerte daño ni culparte. El respeto por ti mismo, es la sensación de considerarte merecedor de la felicidad, es tratarte de la mejor forma posible, no permitir que los demás te traten mal, es el convencimiento real de que los deseos y las necesidades de cada uno son derechos naturales, lo que permitirá el poder respetar a los otros con sus propias individualidades. propia escala de valores, desarrolla y fortalece sus capacidades y potencialidades, se acepta y se respeta; está siempre en constante superación, por lo tanto, tendrá un buen nivel de autoestima, generando la capacidad para pensar y entender, para generar, elegir y tomar decisiones y resolver asuntos de la vida cotidiana, escuela, amigos, familia, etc. Es una suma de pequeños logros diarios.

Pensamientos que bajan la autoestima

¿Cuáles son aquellos pensamientos que influyen en nuestra autoestima y la bajan?

Los síntomas de baja autoestima son los siguientes:

Tendencias defensivas: un negativo generalizado (todo lo ve negro: su vida, su futuro y, sobre todo, a sí mismo) y una inapetencia generalizada del gozo de vivir y de la vida misma.

Hostilidad: irritabilidad a flor de piel, siempre a punto de estallar aun por cosas de poca importancia; propia del supercrítico a quien todo le sienta mal, todo le disgusta, todo le decepciona, nada le satisface.



Deseo excesivo de complacer: no se atreve a decir «no», por temor a desagradar y perder la benevolencia del peticionario.

Indecisión crónica: no tanto por falta de información, sino por miedo exagerado a equivocarse.

Culpabilidad: se condena por conductas que no siempre son objetivamente malas, exagera la magnitud de sus errores y los lamenta indefinidamente, sin llegar a perdonarse por completo.

Perfeccionismo: o auto-exigencia de hacer «perfectamente», sin un solo fallo, casi todo cuanto intenta; lo cual puede llevarla a sentirse muy mal cuando las cosas no salen con la perfección exigida.

Autocrítica rigorista: tendiente a crear un estado habitual de insatisfacción consigo misma. Hipersensibilidad a la crítica, que la hace sentirse fácilmente atacada y a experimentar resentimientos contra sus críticos.

Pensamientos que elevan la autoestima

La persona con alta autoestima es capaz de obrar según crea más acertado, confiando en su propio criterio, y sin sentirse culpable cuando a otros no les parezca bien su proceder. No pierde el tiempo preocupándose en exceso por lo que le haya ocurrido en el pasado ni por lo que le pueda ocurrir en el futuro. Aprende del pasado y proyecta para el futuro, pero vive con intensidad el presente.

Características de las personas con alta autoestima: Confía plenamente en su capacidad para resolver sus propios problemas, sin dejarse acobardar fácilmente por fracasos y dificultades. Y, cuando realmente lo necesita, está dispuesta a pedir la ayuda de otros. Como persona, se considera y siente igual que cualquier otro; ni inferior, ni superior; sencillamente, igual en dignidad; y reconoce diferencias en talentos específicos, prestigio profesional o posición económica. Da por sentado que es interesante y valiosa para otras personas. No se deja manipular, aunque está dispuesta a colaborar



si le parece apropiado y conveniente. Reconoce y acepta en sí misma diferentes sentimientos y pulsiones, tanto positivas como negativas, y está dispuesta a revelárselos a otra persona, si le parece que vale la pena y así lo desea. Es capaz de disfrutar con una gran variedad de actividades. Es sensible a los sentimientos y necesidades de los demás; respeta las normas sensatas de convivencia generalmente aceptadas. Es una persona que no se deja manipular por los demás, y está expectante a mejorar día a día.

Beneficios de la confianza: Es el vínculo más importante de las personas, y se sostiene a partir del cumplimiento de las promesas, del soporte de la integridad individual y del nivel de responsabilidad con el que asumimos los vínculos.

- El poder de los compromisos: cumplir las promesas.
- El poder de la responsabilidad: dejar la postura de víctima.
- El poder de la coherencia: busca la integridad.

Promesas: Una promesa supone un compromiso con otra persona o contigo mismo. Cuando la pronunciamos estamos declarando que tenemos la firme voluntad de hacer algo específico. Y eso le da confianza a la persona que la recibe o, cuando menos, el derecho a reclamar o a molestarse si no realizamos lo acordado. Cumplir con lo prometido es beneficioso para nuestras relaciones. Cada vez que hacemos lo que decimos que vamos hacer, ganamos en credibilidad y confianza a los ojos de otros. Y también vamos ganando en autoestima.

Todo lo contrario ocurre cuando no se cumple con el compromiso. Esto supone un daño para nuestra reputación y para nuestra autoestima.

Por eso mismo, ten en cuenta estas sugerencias:

o **Sé muy realista:** No prometas la luna y las estrellas, a menos que se trate de una metáfora.



o **Sé claro:** Que quede claramente definido el objeto de la promesa. Valida con la otra persona si se entienden los alcances de tu compromiso.

o **Sé concreto:** Cuanto más específico sea el compromiso, mejor.

o **No hagas promesas por presión:** Jamás prometas algo porque alguien te insista. La promesa debe salir de ti.

o **Sé honesto:** Si te comprometes y ves que no puedes cumplir tu promesa, dilo. Explica tus razones. Es mejor eso que quien sea se quede esperando lo que has prometido.

o **Promete poco:** Trata de que tu palabra tenga valor. Cada vez que digas que vas a hacer algo, hazlo. Si no, no lo digas.

o **Piénsalo dos veces:** Ésta es la idea más importante. Considera la dificultad y, si no puedes comprometerte, no lo hagas.

Responsabilidad: La palabra «responsabilidad», proveniente de «responder» y «habilidad»: habilidad para elegir la respuesta.

Las personas que son protagonistas de su vida no dicen que su conducta es la consecuencia de las condiciones, el condicionamiento o las circunstancias. Su conducta es un producto de su propia elección consciente; se basa en valores, y no es producto de las condiciones ni está fundada en el sentimiento.

La postura de víctima socava nuestra confianza y nuestra capacidad para enfrentar desafíos y resolver problemas. Al ser víctimas de circunstancias que no podemos cambiar, nos restamos poder, pues si no somos parte del problema, tampoco podemos ser parte de la solución.

Integridad: La integridad incluye la veracidad, pero va más allá de ella. La veracidad consiste en decir la verdad: en otros términos, en adecuar nuestras palabras a la realidad. La integridad consiste en mantener las promesas y satisfacer las expectativas.

Uno de los modos más importantes de poner de manifiesto la integridad consiste en ser leales con quienes no están presentes. De esa manera construimos la confianza. Cuando uno defiende a quienes están ausentes, retiene la confianza de los presentes.

La integridad en una realidad interdependiente, consiste simplemente en que uno trata a todo el mundo siguiendo el mismo conjunto de



principios. Cuando lo hagamos, las personas llegarán a confiar en nosotros.

Integridad significa también evitar toda comunicación engañosa, desleal o que no respete la dignidad de las personas. Según la definición de la palabra, «mentira es toda comunicación que intenta engañar». Ya nos comuniquemos con palabras o conductas, si somos íntegros, nunca podremos intentar el engaño.

El pre-juicio y la forma que este afecta las relaciones humanas

Veamos este relato para comenzar a entender lo que significan los prejuicios:

“Una vez, un circo llegó a un pueblo, cuyos habitantes eran todos ciegos. Este circo traía un elefante, que al caminar por las calles hacía que todo el pavimento retumbase. Los habitantes estaban asustados porque no entendían qué podía hacer semejante ruido. Tras una larga reunión, decidieron mandar a los cuatro hombres más sabios del pueblo a que descubriesen de qué se trataba.

Cuando llegaron, el primero de ellos tocó la pata del elefante y pensó que aquello era fácil de explicar, ya que era similar al tronco de un árbol. Tras él, el segundo elegido tocó el cuerpo del elefante y pensó que aquello era como una pared. El tercer sabio tocó la trompa del elefante y pensó que aquello era semejante a una serpiente. Y, finalmente, el cuarto sabio tocó la cola del paquidermo y concluyó que aquello era como una cuerda.

Cuando se reunieron en la plaza del pueblo para explicar qué era aquello que hacía tanto ruido, comenzaron a discutir unos con otros al dar opiniones tan opuestas. El que había tocado el cuerpo del elefante y pensaba que era una pared, creyó que su compañero estaba loco al decir que aquello era como una cuerda, y así sucedió con todos. Al final, los cuatro sabios se enfadaron y dejaron de hablarse.

Unos días más tarde, pasó por el pueblo un tuerto que había oído el gran problema que había. Todos fueron corriendo a preguntarle quién tenía la razón. Cuando el tuerto dijo que todos tenían la razón, la gente pensó que se había vuelto loco.



Entonces él explicó cómo el elefante tenía el cuerpo como una pared, las patas como troncos, la trompa como una serpiente y la cola como una cuerda”.

Como vemos el **pre-juicio** es un juicio anticipado que hacemos de determinadas cosas, situaciones o personas sin tener toda la información completa y verdadera.

Un prejuicio (del lat. praeiudicium, ‘juzado de antemano’) es el proceso de formación de un concepto o juicio sobre alguna persona, objeto o idea de manera anticipada. En términos psicológicos, es una actividad mental inconsciente que distorsiona la percepción.

¿Pre-juicio o preconcepto?:

Los preconceptos: dicho de una idea, de una teoría formada sin juicio crítico y sin tener en cuenta los datos de la experiencia.

Prejuicios y su influencia en diferentes habilidades interpersonales:

Liderazgo: genera falta de justicia, desconfianza y favoritismo en el líder, lo cual denigra su imagen rápidamente.

Negociación: genera mala disposición para los encuentros, pone a la defensiva sin razón, mal interpreta por temor o sesgo, etc.

Toma de decisiones: interfiere en la neutralidad del análisis de los problemas.

Puede hacer confundir el problema con la causa. Puede generar acusaciones infundadas ante problemas.

Comunicación: puede transformar las inflexiones y tonos de voz, generando mal estar en la otra persona, por parecer agresivo, acusador, déspota, etc.

Empoderamiento: en este punto, la cuestión se puede agravar si la persona posee miedos internos fuertes, ya que distorsionaría el empoderamiento y lo volvería parcial, injusto, poco motivador y endeble totalmente.



¿Qué hacer?

1. Tiempo. Antes de emitir un comentario o de catalogar a una persona, debes tomarte el tiempo necesario para conocerla bien. Observa con cierta distancia y trata de no actuar impulsivamente, para que la otra persona pueda actuar libremente y desenvolverse con naturalidad. Si no le das la oportunidad, nunca sabrás si estabas en lo cierto con lo que pensabas.

2. Piensa antes de hablar. Debes tratar de evitar todas aquellas palabras que sean destructivas tanto para ti como para el entorno. Tratar de pensar positivamente, mantenerte abierto ante la situación, reúne toda la información necesaria, para de este modo aceptar las diferencias y no juzgarlas.

3. Todo somos iguales. Nadie es mejor persona por vestirse, hablar o actuar de tal o cual manera. No caigas en el error de creer que tu estas capacitado para juzgar.

4. Sinceridad. No des por hecho algo basado en suposiciones. Si tienes algún tipo de duda en relación a ciertas situaciones.

5. Todo está en tu cabeza. Los prejuicios existen en la mente de cada persona, por tanto, es ahí donde debes erradicarlos. Es una tarea que debes ir haciendo día a día.

Aplicación del principio Ganar-Ganar

De los seis paradigmas de la interacción humana, ganar/ganar es el que se espera puedas aplicar bajo la premisa “siempre existe una tercera alternativa”.

Ganar- Ganar: Ganar/ganar es una estructura de la mente que constantemente procura el beneficio mutuo en todas las interacciones humanas. Con una solución de ganar/ganar todas las partes se sienten bien por la decisión que se tome, y se



comprometen con el plan de acción. Ve la vida como un escenario cooperativo, no competitivo. Ganar/ganar se basa en el paradigma de que hay mucho para todos, de que el éxito de una persona no se logra a expensas o excluyendo el éxito de los otros.

Ganar/ganar se basa en la creencia de que existe una tercera alternativa. No se trata de tu éxito o el mío, sino de un éxito conjunto

Pierdo-Pierdes: Cuando se reúnen dos personas del tipo gano/pierdes es decir, cuando interactúan dos individuos resueltos, obstinados, egoístas, el resultado será pierdo/pierdes. Ambos perderán. Los dos se vuelven vengativos y quieren recobrar lo que se les quite o «hacérselas pagar» al otro. Pierdo/pierdes es la filosofía del conflicto, la filosofía de la guerra.

Gano- Pierdes: Una alternativa a ganar/ganar es gano/pierdes. Como estilo de liderazgo, gano/pierdes es el enfoque autoritario: «Si yo consigo lo que quiero, tú no consigues lo que quieres». Las personas del tipo gano/pierdes son proclives a utilizar la posición, el poder, los títulos, las posesiones o la personalidad para lograr lo que persiguen.

Gano: Otra alternativa común es simplemente pensar «gano». Las personas con mentalidad de «gano» no necesariamente tienen que querer que algún otro pierda.

Esto es irrelevante. Lo que les importa es conseguir lo que quieren. Cuando no hay un sentido de confrontación o competencia, este enfoque es probablemente el más común en una negociación. Una persona con mentalidad de «gano» piensa en términos de asegurarse sus propios fines, permitiendo que las otras personas logren los de ellas.

Pierdo- Ganas: Las personas con este enfoque por lo general están deseosas de agradar o apaciguar. Buscan fuerza en la aceptación o la popularidad. Tienen poco coraje para expresar sus sentimientos y convicciones, y la fuerza de los demás las intimida fácilmente.

En la negociación, pierdo/ganas se considera una capitulación: es ceder o renunciar. Como estilo de liderazgo, representa permisividad o indulgencia. Las personas que se reprimen constantemente, y no



trascienden los sentimientos para darles un significado superior, acaban descubriendo que ello afecta la calidad de su autoestima y finalmente la calidad de sus relaciones con los otros.

Tanto la de gano/pierdes como la de pierdo/ganas son posiciones débiles, basadas en las inseguridades personales.

Ganar-Ganar o no hay trato: Si estos individuos no llegaran a una solución sinérgica —con la que todos estuvieran de acuerdo—, podrían recurrir a una expresión superior del paradigma ganar/ganar: «ganar/ganar o no hay trato».

No hay trato significa que, si no podemos encontrar una solución que beneficie a ambas partes, coincidiremos en disentir de común acuerdo: no hay trato. No se ha creado ninguna expectativa, ni se ha establecido ningún contrato. «Yo no lo acepto a usted como empleado, ni vamos a emprender juntos una tarea particular, porque es obvio que nuestros valores o nuestras metas van en direcciones opuestas». Es mucho mejor comprenderlo desde el principio, y no más adelante, cuando las expectativas creadas lleven a la desilusión de todas las partes.

Cuando se tiene presente la opción del «no hay trato», se puede decir con honestidad: «Solamente me interesa un acuerdo ganar/ganar. Trabajemos para conseguir un acuerdo del tipo ganar/ganar. Pero si no podemos, pongámonos de acuerdo en que no habrá trato. Tal vez en otra oportunidad podamos ponernos de acuerdo».

Integridad

Cuando identificamos con claridad nuestros valores, nos organizamos proactivamente y las acciones cotidianas se ordenan en torno de esos valores; desarrollamos la autoconciencia y la voluntad independiente al hacer y mantener promesas significativas, al comprometernos y ser fieles a nuestros compromisos.

No hay modo de recurrir a un «gano» en nuestras vidas si no podemos comprometernos y mantener los compromisos con nosotros mismos y con otros.

La integridad es la piedra angular de la base de la confianza.



Madurez

La madurez es el equilibrio entre el coraje y el respeto.

Puede que se la denomine equilibrio entre la fuerza del yo y la empatía, o entre la autoconfianza y el respeto por los demás, o entre la preocupación por los otros y la preocupación por la tarea.

Para recurrir a ganar/ganar uno no sólo ha de ser amable; tiene que ser valiente.

No sólo debe experimentar empatía, sino también confianza en sí mismo. Lograr ese equilibrio entre coraje y consideración es la esencia de la madurez real y fundamental para el ganar/ganar.

Mentalidad de abundancia

Es el paradigma de que en el mundo hay mucho para todos. Las personas con mentalidad de escasez se sienten mal si tienen que compartir reconocimiento y mérito, poder o beneficios, incluso aunque sea con quienes les ayuden en la producción. También se sienten muy mal ante los éxitos de otras personas, incluso, y especialmente cuando se trata de miembros de su propia familia o de amigos íntimos, asociados o compañeros.

La mentalidad de abundancia, surge de una profunda sensación interior de valía y seguridades personales. El resultado es que se comparten el prestigio, el reconocimiento, las utilidades, la toma de decisiones. Se generan posibilidades, opciones, alternativas y creatividad.

Esta mentalidad reconoce las posibilidades ilimitadas de crecimiento y desarrollo de la interacción positiva, creando nuevas «terceras alternativas».

Victoria pública

No significa victoria sobre otras personas. Significa el éxito en la interacción efectiva que genera resultados beneficiosos para todos los implicados. Victoria pública significa trabajo conjunto,



comunicación conjunta, lograr juntos que sucedan las cosas imposibles de obtener mediante esfuerzos independientes y aislados.

El respeto: generador de vínculos perdurables en la comunicación de calidad

Veamos ahora al generador de vínculos perdurables en la comunicación: El respeto.

El carácter de toda relación está determinado por el carácter de las conversaciones que la sustentan. Si estas conversaciones son pobres, la relación será necesariamente pobre. Si mejoramos las conversaciones, mejorará también la relación.

El respeto comienza en la misma persona, está basado en la percepción que ésta tenga sobre sí misma. Tener un gran respeto por uno mismo conlleva tener un gran respeto hacia los demás.

Reconocemos nuestros recíprocos derechos. Y esto se demuestra a través de las conversaciones.

Los objetivos de las conversaciones son, entre otros, comprometerse a actuar considerando al otro y crear una base de confianza y respeto para que las relaciones sean perdurables.

Congruencia de comportamiento

Cuando tenemos un objetivo claro y bien enfocado en nuestro horizonte, todas las partes involucradas participan en equipo para lograrlo, eso es congruencia. Cuando hay congruencia, el logro de cualquier objetivo es fácil y se alcanza con un esfuerzo mínimo, porque todas las fuerzas propias tiran hacia la meta sin problema. Seguro que todos hemos percibido esta sensación de logro en algún momento de nuestra vida.

Congruencia: Comportamiento externo y estado interno en el que la intención, meta, proceso y acción **van en una misma dirección**. Estado de ser armonioso y unificado donde el individuo actúa de forma sincera y positiva cara a la consecución de un logro.



Incongruencia: Estado en el que el comportamiento y/o estados internos se encuentran en conflicto entre sí. En este caso las manifestaciones de conducta entre lo que dice y se hace aparecen contradictorias.

Realiza este ejercicio para identificar estados de congruencia e incongruencia. Con este conocimiento, habremos conseguido un aprendizaje sobre nosotros mismos que nos ayudará la próxima vez que demos forma a una idea. Buscaremos la congruencia entre nuestro objetivo y nuestros valores, y la acción que emprendamos acompañará hacia el éxito.

Cerramos los ojos y pensamos en algo que queríamos con todas nuestras fuerzas y lo logramos.

Con esa sensación reconocemos nuestros sentimientos respecto al objetivo:

¿Cuáles son nuestros valores? ¿Cuáles son nuestras creencias?

¿Cuál es la intención?

Nos fijamos en todos los detalles de nuestro objetivo en ese momento.....

Percibimos cómo todo trabaja por nosotros y para nosotros para lograr nuestro deseo.

¿Hay algo en específico que pueda definir su congruencia?

Por el contrario, para identificar la incongruencia:

Pensemos en algo que, por un lado era una buena idea y por otro nos planteara alguna inquietud, porque podría producir algún efecto colateral no deseado o quizá una extraña sensación de que algo no está bien.

Sentimos como damos vueltas al asunto y no llegamos a nada.

*Reconocemos cómo nos cuesta iniciar y dar el paso, no vemos el desenlace con claridad. **He aquí una señal de incongruencia.***

Reconocemos la incongruencia y la intención positiva. Tenemos una nueva oportunidad para revisar el objetivo:

¿Cuáles son nuestros valores? ¿Cuáles son nuestras creencias?

¿Cuál es la intención?

Los valores



Una de las cosas que tenemos que tener en cuenta al analizar nuestra congruencia o incongruencia es todo lo referente a los valores. Los valores son los estados a los que las personas dan importancia. Un valor es una palabra que indica algo elevado en la jerarquía de nuestros intereses.

Los utilizaremos continuamente, en muchos casos de forma inconsciente, para juzgar lo que está bien y lo que está mal.

Ciertos valores como la justicia, el amor, la libertad, la salud que denominamos **valores primarios** designan lo que es más importante para nosotros, es decir, lo que queremos alcanzar en nuestra vida. Estos valores, sin darnos cuenta, dirigen realmente nuestra vida y tienen una influencia tremenda sobre el desarrollo de nuestras capacidades porque nos indican que esos estados son los únicos que merece la pena alcanzar.

