

## APTITUD vs. ACTITUD - Parte 1

### Cómo saber si usted es el mejor para encarar un proyecto.

por Mg. Enrique Farías Cortés (\*)

**Antes de encarar un proyecto personal o un emprendimiento comercial usted debe estar absolutamente convencido de su capacidad individual para llevarlo adelante. No solo se trata de "aptitud", que por supuesto hay que tenerla, sino fundamentalmente de "actitud".**

---

Me pareció oportuno aprovechar este espacio para destacar la importancia que tiene la posición que asume una persona frente a determinado suceso, independientemente de su capacidad para hacerle frente. Muchas veces comento esto con mis alumnos y siempre llegamos a la misma conclusión: *"...si quienes se gradúan en una disciplina han adquirido todos los mismos conocimientos, evidentemente "todos son aptos" para ejercerla, sin embargo solo algunos serán exitosos..."*. Entonces, ¿qué es lo que hace la diferencia..? Pues bien, la ventaja diferencial no está en entonces en la "aptitud" de estas personas para desarrollar una actividad sino en su "actitud individual" para encararla.

#### ■ Autoestima

Vamos a ver que quiero decir con esto. Si usted actúa de una forma u otra frente a un determinado suceso, el resultado estará determinado directamente por **el concepto que usted tenga de sí mismo** en el momento de actuar o de tomar alguna decisión. ¿Qué quiero decir con esto? Pues, que ese concepto consiste en una "imagen mental" que usted mantiene sobre sus propias fortalezas y debilidades; en síntesis, de su personalidad y de lo que "usted cree que usted vale". Esto es lo que conocemos como **autoestima**.

Ahora bien, sin darse cuenta usted está evocando permanentemente su **autoestima** cada vez que predice si su desempeño sobre tal o cual actividad va a ser bueno o malo. Esto influye directamente sobre sus expectativas y sobre sus aspiraciones, invadiendo su estado de ánimo y empujando sus acciones. Así es que a veces tomamos rápidamente un curso de acción y otras, simplemente lo postergamos por inseguridad, limitándonos en nuestras competencias por el mero temor de no ser capaces de hacerlo.

¡Y sí! esto es así de fuerte y no lo podemos desestimar. La verdad es que a lo largo de nuestra vida todos nos vamos formando un concepto de nosotros mismos, más o menos de la misma manera:

- *lo que los demás dicen sobre nosotros*
- *el peso de nuestra cultura y tradiciones*
- *la influencia de nuestra familia*
- *los grupos de pertenencia y referencia*
- *nuestra conducta y la consecuencia de su aprendizaje*

En fin, todo esto va formando paso a paso nuestro carácter y fortalece o rebaja nuestra **autoestima**, influyendo sobre nuestra actitud frente a las decisiones que permanentemente debemos tomar.

#### ■ Formación

*"Esto no se toca... eso no se hace... aquello no se dice..."*

Evidentemente, desde que somos chicos nuestros padres, maestros y otros adultos nos van dando pautas de socialización que incorporamos gradualmente a medida que crecemos, ya sea a través del ejemplo o mediante la exaltación de valores, normas o reglas de conducta de la cultura de nuestra sociedad.

No cabe duda que estas pautas o normas van moldeando nuestro carácter y forma de ser a la vez que limitan nuestra creatividad, indicándonos cuáles son las conductas que se consideran socialmente aceptadas y cuáles no. Por ejemplo, comer moderadamente a la hora de las comidas es aceptable, pasarse el día comiendo es inaceptable; descansar al final de un día de trabajo es una recompensa merecida, dormir todo el día es haraganería.

Por otro lado, también el medio ambiente y la tecnología nos pautan un conjunto de normas sobre la conducta esperada de cada uno de nosotros. Por ejemplo, de las mujeres en relación con los varones, de los niños respecto a los adultos, de los alumnos con sus maestros, de los padres con sus hijos, de los que tienen acceso a internet con los que no lo tienen.

En líneas generales tenemos la tendencia a valorar a las personas en la medida en que cumplen con esas pautas básicas. Y por lo tanto, a nosotros mismos en relación con nuestros pares o con los esquemas impuestos por la moda y la opinión pública. En tal sentido, una misma persona puede ser excepcional en fútbol, bueno en computación y malo en matemáticas, pero la valoración que tengamos de él dependerá del parámetro con el cual lo estaremos midiendo.

Del mismo modo, también es común ver como los adultos constantemente comparamos la conducta de los chicos y los calificamos subjetivamente como buenos o malos, amigables o antipáticos, razonables o egoístas, voluntariosos o haraganes, desvuelto o tímidos, rápidos o lentos, etc., es decir según nuestra propia escala valorativa.

A medida que pasan los años estas comparaciones, prejuicios o subjetividades se van haciendo una carga bastante pesada para cada uno de nosotros ya que efectivamente fueron y son aplicadas a todos nosotros todo el tiempo; primero por los adultos, después por nuestros pares y casi siempre por nosotros mismos.

Esto, solo esto o nada menos que esto, es lo que permanentemente nos condiciona y nos retrae, impidiendo que desarrollemos totalmente todo nuestro potencial actitudinal en busca del éxito.

Entonces, señoras y señores, ahora que sabemos esto los invito a saltar la berrera, eliminar los bloqueos y superarnos...!

## ■ Evaluación

Si nos quedaron bien en claro los antecedentes que describimos hasta ahora, entonces lograremos comprender los orígenes, motivaciones y creencias de aquellos que nos juzgan y, poco a poco, pasaremos a describirnos a nosotros mismos en término de "...cuánto nos estamos desviando del modelo ideal...".

Efectivamente, según ese mismo esquema ideal que armamos en nuestra mente nos diremos a nosotros mismos, por ejemplo, "yo soy un buen jugador de truco, soy excelente haciendo asados, pero soy un desastre para pintar la casa". Esto es así, nosotros permanentemente estamos haciendo estas "*auto-evaluaciones*", no solo con respecto a todas nuestras habilidades o talentos especiales, sino que también las hacemos sobre nuestro desenvolvimiento personal y nuestra capacidad de relacionarnos socialmente.

Bueno, a esta altura usted se estará preguntando ¿y ahora que llegamos hasta acá, qué...? Pues bien, resulta que estas comparaciones sociales son extraídas directamente de aquellos sistemas de valores que hablábamos al principio ¿se acuerdan?

De este modo, las personas que cumplen o superen positivamente los estándares establecidos según esos esquemas de valor serán recompensadas con premios, promociones, dinero, aprecio y admiración del entorno. Seguramente serán los que consideramos "*exitosos*". En cambio, aquellos que queden por debajo de las expectativas recibirán desaprobación, pérdida de privilegios, penalidades y otros castigos.

Esto justifica que a veces las personas sientan resistencia o inseguridad cuando alguien quiere evaluar su desempeño, sobretodo si está siendo evaluado muy de cerca, haciendo que se sientan ansiosas y hasta preocupadas pues temen ser desaprobadas ante cualquier desvío del modelo esperado.

## ■ Limitaciones

Seguramente hasta aquí usted ya habrá comprendido la importancia del **concepto que uno tenga de sí mismo**, y sabrá reconocer que ese concepto estará compuesto por un conjunto de descripciones e imágenes de éxitos o fracasos extraídos de nuestra propia experiencia de vida. Pero no olvidemos que también influirá en la formación de este concepto el conjunto de rasgos de nuestra propia personalidad que usamos a diario para definirnos a nosotros mismos frente a los demás.

Recuerde siempre esto y tenga en cuenta que sus propias **auto-evaluaciones** son importantes, no solo porque influyen sobre todas las áreas de su conducta, sino porque definen anticipadamente los límites de lo que usted pretende lograr, es decir los límites que usted mismo se "auto-imponga" para encarar cualquier proyecto.

No lo dude, si su autoestima -es decir el concepto que tenga de sí mismo- es baja y "*le predice*" que usted no será capaz de llevar adelante un determinado emprendimiento, o "percibe" que lo hará tan mal que se sentirá humillado o perderá prestigio, seguramente usted le dará "vueltas y vueltas" pero finalmente evitará seguir adelante con esa actividad.

Por ejemplo, si su autoestima incluye la *"creencia de que usted es un mal vendedor o que no sirve para la venta"*, es probable que nunca intente vender y, si lo intenta, seguramente será un mal vendedor. Como pueden ver, es la profecía autocumplida...

No se si lo habrán notado, pero es bastante común ver personas pidiendo disculpas y diciendo *"...bueno che, ¿qué le voy a hacer? esa es mi forma de ser..."* y lamentablemente no se dan cuenta que con esa excusa se están negando a sí mismas una valiosa oportunidad de crecimiento personal. No se dan cuenta que, en realidad, esa es *"su forma de **no** ser..."*.

Si todavía está leyendo esta nota, le propongo un ejercicio: trate de oír a las personas con escasa autoestima y escúchelos atentamente. Oirá toda clase de mensajes negativos. Esté atento y notará que siempre recuerdan selectivamente alguna crítica de sí mismas y, para peor, la exageran en proporciones increíbles, además la repiten a cada rato una y otra vez como si fuera el estribillo de una canción de moda. ¿Verdad que es así?

Ahora, deténgase unos instantes y analice estos ejemplos:

...un hombre que está perdiendo el pelo seguro dice: "me estoy quedando pelado, parezco más viejo, se burlarán de mi"  
...una señora excedida de peso estará diciéndose: "soy gorda, todo me queda mal, no tengo voluntad para las dietas"  
...un chico tímido en una fiesta se dirá: "mis barritos son horribles, si le hablo a esa chica seguro que no me dará"  
...una chica muy alta en una gala pensará: "todos hablan de mi, ningún chico se acercará, soy un fenómeno"

¿Qué creen ustedes...?

¿Les será fácil a estas personas abandonar esa posición negativa...?

¿Cómo creen que se sentirán ante la propuesta de algún desafío...?

#### **CONTINÚA EN LA PRÓXIMA EDICIÓN**

***En la próxima entrega completaremos esta visión acerca de nuestras capacidades individuales y cómo encontrar las herramientas que nos permitan desarrollar una actitud manifiesta y proactiva para alcanzar el éxito en nuestros proyectos. CEDEI***

**(\*) Enrique Farías** es Licenciado en Comercialización, graduado en la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales (UCES) de Buenos Aires, especializado en Marketing de Retención. Cursó la Maestría en Administración y Marketing Estratégico de esa Universidad y es Profesor Titular de la Fundación de Altos Estudios en Ciencias Comerciales (FAECC), habiendo dictado cursos y seminarios en entidades locales y del exterior. Actualmente es responsable del área de relaciones con clientes en una entidad financiera internacional e integra el Consejo Consultivo del C.E.D.E.I.

CEDEI©, 02 de junio de 2003, todos los derechos reservados. Se permite la reproducción total o parcial de este artículo citando el autor y la fuente.