

Manuel Rubén Sañudo Gastélum

# Las Crisis están en la Mente

(y la SOLUCIÓN también)



Ediciones Corona Borealis

Las crisis están en la mente - Manuel Rubén Sañudo Gastélum

© 2012, Manuel Rubén Sañudo Gastélum

© 2012, Ediciones Corona Borealis

Pasaje Esperanto, 1

29007 - Málaga

Tel. 951 100 852

[www.coronaborealis.es](http://www.coronaborealis.es)

[www.edicionescoronaborealis.blogspot.com](http://www.edicionescoronaborealis.blogspot.com)

Diseño editorial: HF Designers

Ilustración de portada: HF Designers

© Shutterstock

Primera edición: Mayo de 2012

ISBN: 978-84-15465-04-1

Depósito Legal: M-XXXXX-2012

Distribuidores: <http://www.coronaborealis.es/?url=librerias.php>

Todos los derechos reservados. No está permitida la reimpresión de parte alguna de este libro, ni tampoco su reproducción, ni utilización, en cualquier forma o por cualquier medio, bien sea electrónico, mecánico, químico de otro tipo, tanto conocido como los que puedan inventarse, incluyendo el fotocopiado o grabación, ni se permite su almacenamiento en un sistema de información y recuperación, sin el permiso anticipado y por escrito del editor.

Printed in Spain - Impreso en España

# Índice

Agradecimientos.....	15
Prefacio.....	17
<b>Primera Parte: Las emociones... ¿para qué nos sirven?.....</b>	<b>21</b>
1. Una mente, dos cerebros.....	21
2. El lado derecho del cerebro: esa intuitiva y misteriosa mitad.....	22
3. Emociones básicas y secundarias.....	24
4. La Neuroeconomía.....	27
5. Las crisis y las emociones.....	28
<b>Segunda Parte: Estorbos mentales y conductuales.....</b>	<b>33</b>
6. El ego.....	33
7. El miedo.....	35
8. La ignorancia.....	37
9. El dolor y el sufrimiento.....	39
10. Tú no eres tu dinero.....	41
11. La obsesión.....	43
12. La costumbre.....	45
13. La codicia.....	47
14. La inseguridad.....	49
15. Las comparaciones.....	51
16. La mediocridad.....	53
<b>Tercera Parte: ¿Qué hacer para un buen gobierno mental?...</b>	<b>55</b>
17. Maneja tus emociones.....	55
18. La meta y el apego.....	57
19. La tolerancia.....	59

20. El desarrollo personal.....	61
21. Responsabilizarse de sí mismo.....	62
22. Correctivos para la negatividad emocional.....	64
23. La asertividad.....	66
24. Aprender a estar.....	67
25. No hacer nada: opción de solución.....	69
<b>Cuarta Parte: El poder del pensamiento eficaz.....</b>	<b>73</b>
26. Positivismo versus catastrofismo.....	73
27. Simplifica tu vida.....	75
28. Aprovechar las crisis.....	76
29. La libertad.....	78
30. ¡Sí se puede!.....	80
31. El sí es la respuesta al cómo.....	82
32. La imaginación.....	84
33. La exploración.....	86
34. La habilidad hacedora.....	88
35. La persistencia.....	90
36. El optimismo.....	92
37. Enfocarse a la solución, no al problema.....	93
38. Diálogos constructivos.....	95
39. Cuida tu lenguaje.....	97
<b>Quinta Parte: Transforma tu perspectiva.....</b>	<b>101</b>
40. Cambia de visión.....	101
41. Apunta a lo alto.....	103
42. Aprende a desaprender.....	104
43. Reaviva tu creatividad.....	106
44. Vive tu Propósito.....	108
45. ¿Cómo aprovechar el lado emotivo del cerebro?.....	110
46. Un ejemplo de vida.....	111
47. ¡Actúa hoy!.....	113





*“Las personas con habilidades emocionales bien desarrolladas tienen más probabilidades de sentirse satisfechas y ser eficaces en su vida, y de dominar los hábitos mentales que favorezcan su propia productividad; las personas que no pueden poner cierto orden en su vida emocional libran batallas interiores que sabotean su capacidad de concentrarse en el trabajo y pensar con claridad”*

**Dr. Daniel Goleman**





# Dedicatoria

A los hombres y mujeres que sufren por “problemas” de negocios, económicos y las crisis en general.

A sus cónyuges, parejas o familiares que, como consecuencia o por la propia dejadez, también pasan por innecesarios sufrimientos.



# Agradecimientos

A mi Dios que me ha colmado de bendiciones. Sobre todo, la de contar con una esposa extraordinaria que me ha acompañado en los últimos treinta y cinco años de mi vida. A las tres bellas hijas que ella ha dado al mundo... Más las dos nietas con las que nuestra hija Natalia nos dio maravillosos regalos de vida: Kiara y Luciana.

Estar rodeado de seis mujeres me ayudó a desarrollar mi lado derecho del cerebro, en el que residen las emociones. A entenderlas mejor a ellas, a mí mismo, y al resto de los hombres y mujeres de negocios, empleados, y a la gente en general que sufre por asuntos en los que el dolor se agranda por un mal gobierno emocional. Que luego se filtra al interior de las empresas, las familias, las amistades y a todo lo que rodea al que sufre, pero que no hace nada al respecto.

“Las crisis están en la mente” es un libro que escribí a partir del aprendizaje de que la mente, sin un adecuado manejo, puede ser muy destructiva. Y también lo poderosa que es si la encauzamos con positivismo y armonía. En especial por lo que hace al equilibrio de las emociones.

Esta enseñanza fue enriquecida – y lo sigue siendo – por la convivencia con éstas seis mujeres de mi familia. Lecciones y vivencias determinantes... El *yin* y el *yang*. Lo racional y lo emocional. El punto de vista masculino y el femenino de las cosas.

Nuevamente va mi gratitud para mi esposa Veneranda, cuya inteligencia emocional y desarrollada intuición me orientaron en los pasajes difíciles de los negocios... Y que me inspiró a escribir este libro para compartir con los lectores estas vivencias.

Agradecido con El Ser Supremo, con ellas y con la vida:

**Manuel Sañudo Gastélum**



# Prefacio

Desde mi época de estudiante, en la carrera profesional y luego en el postgrado, una voz interna me decía que una parte, relacionada con los estudios de negocios, no estaba bien y que les faltaba un no sé qué. La voz me decía que no era suficiente con aprender sofisticadas y modernas tecnologías para ser un próspero hombre de negocios.

Y no porque ese aprendizaje tecnológico se me dificultara, pues lo aprendí con sobrado desahogo. Quizás por esto la duda me agujoneaba constantemente repitiéndome que “algo” debía haber más allá de lo técnico.

No obstante, como las notas académicas iban más que bien (sumadas a mi juventud e inexperiencia) terminaba por desestimar el rezongo de esa voz interior. Hasta que me gradué de la maestría, empecé a trabajar y enfrentarme al mundo real de los negocios... y a la gente inmersa en él. Gente de todos los niveles organizacionales, incluidos los dueños. E insertada mi propia persona.

A partir de esos enfrenamientos fue que se reavivaron los gritos interiores – ya no discretas voces – que reanudaron su forcejeo íntimo conmigo, discutiendo sobre lo mismo: “el conocimiento científico académico no es suficiente”. Y no lo es, porque yo veía que todos sufríamos por lo que se supone – según se dice en el ámbito empresarial – que deben ser fríos y desprovistos de emociones... El mundo de los negocios.

Este primer hallazgo puede parecer de gran obviedad. Para mí, fue algo totalmente ajeno y desconcertante; a pesar de que en el postgrado tuvimos varias asignaturas referidas al *factor humano* y su importancia en el trabajo; sin embargo, bien que sabemos que hay una enorme distancia entre la teoría y la práctica.

¿Por qué, si aprendimos todo un conjunto de técnicas y herramientas, los negocios no siempre nos resultaban bien?; y aunque los resultados fueran buenos, ¿porqué el sufrimiento propio y ajeno?

La respuesta, sabia y directa, nos la dio hace siglos el filósofo griego Epícteto (55-135 d.C.), en una de sus frases famosas: “*Lo que inquieta al hombre no son las cosas, sino las opiniones acerca de las cosas*”.

Es, pues, que nuestras inquietudes o sufrimientos, derivados de los malos o buenos negocios - y de de la vida en general - , no provienen de los resultados objetivos, sino de la subjetividad. Es decir, que sufrimos por lo que pensamos, opinamos y, por consecuencia, lo padecemos.

Sentimos una enorme diversidad de emociones...

Pero, en resumidas cuentas, no hay más que dos primeras vertientes emocionales. O nos sentimos bien o nos sentimos mal. O estamos felices o infelices. Y esto depende de los pensamientos que creamos sobre lo que acontece: de los que se originan las actitudes y emociones, y la alegría o la tristeza... Y el placer o el dolor.

Me resulta muy reveladora una frase que dice: “*Sabes que el estrés no existe en el mundo, y que solo existen personas con pensamientos de estrés*”. A lo que alguien podría contradecirla diciendo: ¿cómo que no existe el estrés?, ¡si lo sufro todos los días!...

De nuevo, insisto que la emoción o el estrés surgen del tipo de opinión o pensamiento que se tienen de los hechos... de lo que es. No porque lo que es sea como es, sino por lo que *conceptuamos* de eso.

Este es el tema central del libro: la conexión inseparable que existe entre los negocios y las emociones que nacen de nuestros pensamientos. Y que, si aprendemos a identificarlas y canalizarlas adecuadamente, haremos mejores negocios y nos sentiremos felices. Inclusive, si los negocios no resultan bien pero nosotros manejamos a nuestras emociones – y no a la inversa – de cualquier forma podremos seguir siendo felices...

... ¿Y qué mejor riqueza que ser feliz?

Sinceramente deseo que seas próspero y feliz.

**Manuel Sañudo Gastélum**







# PRIMERA PARTE

## Las Emociones... ¿Para qué nos sirven?

*“La riqueza se consigue con dolor, se conserva con preocupación y se pierde con pesadumbre”*

Thomas Fuller

### 1- Una mente, dos cerebros

*“Rara vez pienso sólo con palabras”*. Albert Einstein

*Durante mucho tiempo se han tratado de descifrar los procesos mentales, en particular los concernientes al raciocinio y la emoción. Ambas, razón y emoción, se tropiezan entre sí en todos los pensamientos del día.*

El conocimiento de los procesos mentales debe ayudarnos a mejorar la calidad de las decisiones y el bienestar emotivo. Por ello, primero que todo, veremos que nuestras mentes tienen dos cerebros: el que opera las razones, y el que hace lo propio con las emociones.

Platón, el conocido filósofo griego, fue el primero en postular, en el Mundo Occidental, la idea de que hay dos distintas caras de la mente humana. A una de éstas la llamó “Logistikon”, la parte racional del ser humano. A la otra la llamó “Nous”, la faz intuitiva de las personas.

En el Mundo Occidental, la mayoría de las personas, no tenían idea de lo que quería decir Platón con su teoría de los dos cerebros y la ignoraron por muchos siglos.

Por su parte, en el Oriente, los individuos entendieron los principios del lado izquierdo y derecho del cerebro, a su propia manera.

Después, llegó “La Era de la Razón”, seguida de la “Era Científica”, y la gente comenzó a tener curiosidad acerca de qué es lo que hace que las cosas funcionen... incluyendo al cerebro.

En el Siglo XIX los científicos comenzaron a especular acerca de eso, hasta que se dieron cuenta de que el cerebro parecía estar compuesto por dos mitades o hemisferios, los cuales probablemente controlaban diferentes aspectos del organismo humano.

Con el paso del tiempo, una serie de teorías comenzaron a crearse acerca de “los dos cerebros”, muchas de las cuales estaban dentro de lo que Platón había definido dos mil años antes.

Las teorías dicen que el lado izquierdo del cerebro está asociado con el intelecto y que está relacionado con el pensamiento convergente, abstracto, analítico, calculador, lineal, secuencial y objetivo. Se concentra en los detalles y en las partes del todo. Este lado cerebral produce pensamientos que son directos, verticales, realistas, fríos, poderosos y dominantes.

El lado derecho está coligado con la intuición, y tiene que ver con el pensamiento divergente, imaginativo, metafórico, no lineal, subjetivo y se concentra en el todo de las cosas. Produce pensamientos – y actitudes, sentimientos y emociones – que son flexibles, divertidos, complejos, visuales, diagonales, místicos y sumisos.

Para mejorar la salud mental, los negocios y la calidad de vida, se precisa saber gobernar los dos lados del cerebro... Y no centrarnos en uno sólo.

No dejarse arrastrar y esclavizar por las bajas pasiones o las emociones desbordadas. Tampoco por el excesivo raciocinio. Pues, como lo dijo Amandine Lucie Dupin:

*“El corazón tiene sus razones que la razón desconoce”*

## **2- El lado derecho del cerebro: Esa intuitiva y misteriosa mitad**

*“El hombre es verdaderamente grande sólo cuando obra a impulso de las pasiones”. Benjamin Disraeli*

*Los artistas, músicos, inventores y emprendedores tienen fama de usar este tipo de pensamiento. Se les considera personas “rebeldes”, puesto que no siguen las normas.*

Cuando una persona está en un trabajo, de los considerados como “normales”, la mayor parte del tiempo usa el lado izquierdo del cerebro. Se concentra en los detalles, en tratar de encontrar el problema, en obtener información y hechos. Lógica, pragmatismo y orden son los códigos del día.

Después de todo esto no es tan malo ya que, una vez que el lado izquierdo del cerebro ha hecho su trabajo (todo el “trabajo pesado”), entonces el lado derecho puede emerger y crear una idea totalmente diferente, una posibilidad fuera de los patrones establecidos.

Conviene saber de qué se ocupa cada lado, pues necesitamos de los dos para vivir mejor. Repasemos qué es lo que hace uno y otro lado del cerebro:

### ***Funciones lado izquierdo del cerebro:***

- Empleo de la lógica.
- Orientado a los detalles.
- Basado en hechos, palabras y lenguaje.
- Batalla con el presente y con el pasado.
- Matemáticas y ciencia.
- Puede comprender.
- Conocimiento.
- Reconoce orden y la percepción de modelos.
- Conoce el nombre de los objetos, basado en la realidad.
- Formas de estrategias.
- Pragmatismo.
- Seguridad.

### ***Funciones lado derecho del cerebro:***

- Usa los sentimientos.
- Orientado a ver el panorama general.
- Imaginativo.

- Maneja símbolos e imágenes.
- Centrado en el presente, con cara al futuro.
- Filosofía y religión.
- Cree.
- Aprecia.
- Tiene percepción espacial.
- Sabe la función de los objetos.
- Basado en la fantasía.
- Presenta posibilidades.
- Impetuoso.
- Toma riesgos.

*Pero hay que tomar en cuenta que el lado derecho del cerebro es retraído. No llegará y se pondrá a hacer lo que tan bien sabe hacer. Necesita ser estimulado a funcionar.*

### 3- Emociones básicas y secundarias

Para empezar, acomoda acordarse de la raíz del término emoción, que viene del latín *emotio*, *-ōnis*, y que significa “el impulso que induce la acción”.

En psicología se define como: “aquél sentimiento o percepción de los elementos y relaciones de la realidad o la imaginación, que se expresa físicamente mediante alguna función fisiológica como reacciones faciales o pulso cardíaco, e incluye reacciones de conducta como la agresividad o el llanto”.

Las emociones se constituyen mediante los mismos componentes subjetivos, fisiológicos y conductuales que expresan la percepción del individuo respecto a su estado mental, su cuerpo y la forma en que interactúa con el entorno. Son mecanismos que permiten a la mente describir nuestra visión global, capacitándonos para interactuar con las personas y las cosas en el medio que describimos como universo.

Nuestro consciente no siempre está fielmente nutrido de información como para poder describir nuestra visión del mundo mediante el lenguaje o los símbolos. La percepción emocional del

entorno nos alimenta de información para que, adecuadamente, eleve al consciente, retenga al ego, y nos permita el proceso y la administración de los recursos disponibles.

### *Las emociones básicas*

La mayoría de los especialistas están de acuerdo en trazar una línea en el conjunto de las emociones humanas y distinguir aquellas que son primarias – y primitivas, pero presentes en la actualidad - de las que son secundarias.

Para el célebre psicólogo Theodore Ribot nuestra personalidad envuelve, en su profundidad, el origen de la gran terna afectiva constituida por *el miedo, la cólera y el deseo*. Son los tres instintos nacidos directamente de la vida orgánica: instinto defensivo, instinto ofensivo e instinto alimenticio.

Desde este punto de partida, se mantuvieron el miedo y la cólera y se agregaron la alegría y la tristeza; emociones que poseen también los mamíferos superiores, y quedó conformado un cuadro de cuatro emociones primarias, con sus respectivas variedades de manifestaciones secundarias:

**1. Cólera:** enojo, mal genio, atropello, fastidio, molestia, furia, resentimiento, hostilidad, animadversión, impaciencia, indignación, ira, irritabilidad, violencia y odio patológico.

**2. Alegría:** disfrute, felicidad, alivio, capricho, extravagancia, deleite, dicha, diversión, estremecimiento, éxtasis, gratificación, orgullo, placer sensual, satisfacción y manía obsesiva.

**3. Miedo:** ansiedad, desconfianza, fobia, nerviosismo, inquietud, terror, preocupación, aprehensión, remordimiento, sospecha, pavor y pánico obsesivo.

**4. Tristeza:** aflicción, autocompasión, melancolía, desaliento, desesperanza, pena, duelo, soledad, depresión y nostalgia.

Las emociones básicas o primarias suelen estar acompañadas de claros indicios físicos. Cuando estamos deprimidos, nuestros cuerpos se movilizan para desconectarse. Y cuando somos felices,

el cuerpo se mueve para asumir compromisos y acciones positivas. Se activan determinados músculos para apoyar ciertas acciones, y el cerebro envía mensajes especiales a las glándulas endocrinas (que controlan la producción y la liberación de hormonas) y al sistema nervioso autónomo (que regula los órganos sobre los cuales no ejercemos control voluntario, como el corazón y el estómago).

### *Las emociones secundarias*

Las emociones secundarias, con sus respectivas variedades de manifestaciones, son éstas:

1. **Amor:** aceptación, adoración, afinidad, amabilidad, amor desinteresado, caridad, confianza, devoción, dedicación, gentileza y amor obsesivo.

2. **Sorpresa:** asombro, estupefacción, maravilla y *shock*.

3. **Vergüenza:** arrepentimiento, humillación, mortificación, pena, remordimiento, culpa y arrepentimiento.

4. **Aversión:** repulsión, asco, desdén, desprecio, menosprecio y aberración.

En este esquema, el amor es una dualidad primaria resultante de la mezcla de dos emociones básicas contiguas: la alegría y la aceptación. Mientras que la culpa es una pareja secundaria formada por la alegría y el miedo, que están separadas por la aceptación.

Cuanta más distancia haya entre dos emociones básicas, menos probable será que se mezclen. Y si dos emociones distantes se mezclan, es probable que surja el conflicto. El miedo y la sorpresa son adyacentes y se combinan directamente para dar lugar a un estado de alarma, pero la alegría y el miedo están separadas entre sí por la aceptación, y su fusión es imperfecta: el conflicto resultante es la fuente de la culpa.

Tanto las emociones básicas como las secundarias casi nunca se presentan aisladas, mas bien son una combinación de todas las familias de emociones básicas mencionadas. Por ejemplo, los celos pueden ser una combinación de enojo, tristeza y miedo.

Si las emociones están ligadas a la persona y ésta es quien toma las decisiones, ¿se deduce que, del manejo que le dé a sus pasiones, dependerá el éxito o fracaso de sus acciones? Si es así, ¿la solución mágica para triunfar sería el no tener ni sentir emoción alguna, cual si fuésemos computadoras?... Pero eso es imposible, ¿o no?

Una parte de la respuesta la encontramos en una novedosa e incipiente ciencia que se le conoce como “Neuroeconomía”, sobre la cual extraje un fragmento de un artículo publicado por Carla Barbuto (en Clarín.com):

#### 4- La Neuroeconomía

**Neuroeconomía: relaciones curiosas entre el mundo de las emociones y los negocios**

“Personas con algún tipo de daño cerebral podrían tomar decisiones económicas más ventajosas. Así lo sostiene un nuevo estudio que relaciona el mundo de las inversiones con las emociones.

¿Qué tiene de bueno haber sufrido una lesión cerebral? En el mundo real, nada. En el de Antoine Bechara, profesor de neurología de la Universidad de Iowa, puede que no sea tan así. Según él, un daño en la capacidad de experimentar emociones que nubla la razón puede abolir, por ejemplo, el miedo al riesgo...

... El estudio de Bechara - publicado en el boletín *Psychological Science* - fue liderado por un equipo de investigadores de la Universidad Carnegie Mellon, la Escuela de Graduados de Stanford y la Universidad de Iowa. La tesis es que, bajo ciertas circunstancias, aquellos que tienen dañada su capacidad para experimentar emociones podrían tomar mejores decisiones financieras que personas que están sanas. Sin embargo, Bechara se ocupa de dejar las cosas claras: “Los pacientes con los mejores resultados estaban realmente quebrados y en ruina financiera en la vida real porque permitieron que la gente se aprovechara de ellos, y también realizaron algunas inversiones absurdas (contra el consejo de parientes y amigos), que condujo a consecuencias negativas, todas debido a su carencia de emociones...”

... la tesis de Bechara: ‘Si tenemos que racionalizar cada toma de decisión tardaríamos la vida. Cuando se toma una decisión, no hay tiempo de racionalizar cada opción. Se decide en base a experiencias y emociones previas. La experiencia crea marcas somáticas, emocionales. Y en base a eso, uno decide sin racionalizar, decide por la emoción’, dice el especialista...

... Bechara no menosprecia la emoción como parte del proceso. Para él, un tema crucial de la investigación es reconocer cuándo las emociones son buenas y cuándo malas. No se trata de confiar o no en ellas como árbitro necesario de buenas y malas decisiones, sino de descubrir en qué circunstancias las emociones pueden ser útiles o no, y usar la relación entre las circunstancias y emociones como guía para el comportamiento humano...

...Por su parte, Hugo Pisanelli, presidente de Psicólogos y Psiquiatras de Buenos Aires (PPBA), agregó que ‘las decisiones son la puesta en acto de ideas, que pueden producir emociones pero la falta de éstas es igualmente peligrosa. No es una ventaja la falta de emociones para tomar decisiones’...”

Interesante el estudio, ¿verdad? Sin embargo (ventaja o peligro el no tener emoción alguna), la realidad es que la inmensa mayoría, con excepción de esos casos patológicos, somos presidiarios de las emociones, si es que lo permitimos.

Dado que no podemos despojarnos totalmente de ellas, lo recomendable es – como lo dijo Bechara – “descubrir en qué circunstancias las emociones pueden ser útiles o no, y usar la relación entre ellas como guía para el comportamiento humano”.

Te invito a que leas el siguiente texto, que ejemplifica y sugiere algunas primeras reflexiones y remedios sobre lo anteriormente escrito.

## 5- Las crisis y las emociones

*“Tratar con la gente es, probablemente,  
el mayor problema que se afronta,  
especialmente si se es un hombre de negocios”*

**Dale Carnegie**



*Se dice que los negocios son - o deben ser - fríos, impersonales y desprovistos de emociones. “Business is business”, dicen los estadounidenses. Yo alcanzo a ver que el mundo empresarial está intensamente afectado por las emociones.*

Para entrar en materia interesa recordar el significado de la palabra emoción: “es una agitación del ánimo producida por ideas, paradigmas, recuerdos, sentimientos o pasiones”. Otro de sus significados es indicar la presencia de movimiento.

Así pues, esta fuerza interior es lo que moviliza cualquier acción humana, y ello no es la excepción en el ámbito empresarial ¿Acaso no habrá, detrás de las “frías” y “objetivas” decisiones de negocios, un mucho de emociones como la ambición, la envidia, los celos, el odio, la frustración, el apego, la soberbia, el amor o la cólera?, por mencionar sólo algunas de ellas. Sería casi imposible que fuera de otra manera, puesto que somos seres dotados de razón y emoción.

He visto muchos casos en que las emociones, mal encauzadas, terminan por llegar a situaciones extremas. He aquí algunos de ellos:

- Aferrarse a seguir en un negocio improductivo por temor al “¿qué dirán?” Todos felicitamos al empresario que abre sucursales, aunque con cada apertura se vaya hundiendo más y más. Tenemos la equivocada creencia de que hay que crecer por el crecimiento mismo. Y esto no necesariamente es la opción más rentable. A veces, *menos es más*.
- ¿Quién felicita al que, atinadamente, cierra las puertas de las unidades improductivas? Enterarse demasiado en un negocio que no da, ni tiene para cuando hacerlo, es un acto suicida.
- Recuerdo que en una empresa que tuve, y estando con mil dificultades, se me acercó un amigo y me dijo: “¡Déjala, clausúrala! La iniciaste para que fuera negocio... y no lo es, ¿qué caso tiene seguir?” Y acotó: “Yo no soy de los que se hunden con el barco”. Afortunadamente le hice caso a tiempo...

- Diluirse en demasiados negocios o actividades que merman el crecimiento sano y rentable, tan sólo por el afán - o la emoción - de abarcar mucho, terminando por apretar muy poco.
- Familias destruidas, con diferencias irreconciliables, y negocios en bancarrota. Y detrás de ello la ambición desmedida de poder, de dinero... y hasta por rencores de lejanos pasajes familiares.

No es que las emociones, por sí mismas, sean buenas o malas; invariablemente hay un aprendizaje en ellas. Siempre nos dicen que algo nos está moviendo en una u otra dirección. La pregunta sensata - desde el mundo de los negocios - es que si nos está llevando en la orientación adecuada: en la más rentable y que cumpla cumplidamente con los deseos del empresario y sus socios.

Es que antes habría que tomar conciencia de cuál emoción nos está invadiendo en este momento, vivirla con intensidad y darle salida. Luego, bajo un escrupuloso examen racional, encauzar la emoción por donde más convenga a los intereses de la empresa: clientes, accionistas, empleados, proveedores, la comunidad, y la conciencia y la ética del empresario.

En mi experiencia, como consultor, he observado que una de las emociones más peligrosas es *el apego*: el excesivo materialismo o aferramiento a las cosas, negocios, costumbres o relaciones. Me refiero específicamente a las que no son productivas. Algunos propietarios conservan negocios o cosas por sentimientos que no tienen nada qué ver con la rentabilidad.

Como que escucho de nuevo las palabras de un conocido mío: “¿Qué diría mi abuelo si cierro la fábrica que él fundó”? (aunque ya sea improductiva, obsoleta y esté perdiendo dinero) Quizá el abuelo - desde donde esté - le diría: “¡Ciérrala!, yo la formé para que fuera negocio, y ya no lo es”.

En estos casos la mejor opción es *la renuncia* a lo que ya no es rentable, y la búsqueda de nuevas oportunidades que nos pongan en juego, nuevamente, ante la competencia que se vive en un mundo global.

¿Razón versus emoción?... No se trata de darle rienda suelta a una lucha interior entre ambas, que sólo nos desgastará, sino

de encontrar avenidas al movimiento que genera la emoción por caminos rentables.

A final de cuentas todo se reduce a canalización de energías, las que nos pueden catapultar al éxito o a la ruina.

Tan sólo baste recordar el pasaje bíblico de Caín y Abel. Ejemplo cruel de lo que puede desatar una emoción desgobernada... ¡y con la propia familia!

*Aprovechemos la fuerza interior de las emociones dentro de un marco racional de ganar-ganar.*