



Flor Cid, consultora de Portocarrero & Asociados.

Tengo la sensación de que siempre escribimos colaboraciones para esta sección con un enfoque positivo. Probablemente yo sea la primera que así lo haga, por varias razones: porque la mente te lleva a escribir cosas positivas cuando hablas de emprendizaje, porque pretendes exponer cualidades y/o valores de la gente emprendedora, porque te gusta contar experiencias positivas y enriquecedoras, etc. Sin embargo, la realidad es que muchas veces la vida personal y laboral te expone a situaciones cuanto menos desagradables y negativas, y también te hace relacionarte con personas poco afines a ti y destructivas. De eso es de lo que quiero hablar en mi colaboración de este mes, pues pretendo argumentar lo que, según mi criterio, no debe ser o de quién o quiénes considero que deberíamos alejarnos si queremos continuar nuestro camino creciendo como personas.

Una vez leí una frase de esas hechas, no sé si en Facebook o en Twitter, ni recuerdo el autor, que decía irónicamente: “me encanta la gente negativa, siempre tiene un problema para cada solución”. Bien, pues ironías aparte, esta afirmación dice una gran verdad: las personas negativas ven la vida, las distintas situaciones a la que ésta nos expone y las propias vivencias como algo problemático, lo que es más, pese a no estar en una situación complicada, anticipan un posible futuro oscuro y lo traen al presente, dotando a este de una perspectiva negativa.

¿Qué puede ser lo que lleve a una persona a buscar problemas sin tenerlos? Creo que, por un lado, hay que diferenciar entre la gente que es negativa para sí misma, que generalmente se hace la “víctima” ante los demás (muchas veces porque no puede evitar ser y pensar así), y la gente que es destructiva para

Ch Emprendedor



los demás, que normalmente está movida por un sentimiento de envidia e insatisfacción personal.

DE PELIGROSOS A DESTRUCTIVOS

El primer grupo que he mencionado es “peligroso” por varias razones. En primer lugar, desde el enfoque puramente “energético” (de la energía vital que a todos nos acompaña en mayor o en menor medida), las personas que tienden a hacerse las “víctimas” y quejarse de su vida y sus experiencias le roban a uno su energía positiva y, en mayor o menor medida, le “inyectan” parte de su negativismo (quiera uno o no quiera, solo con el hecho de



Un problema para cada solución

escucharlas y meterse en sus películas, está corriendo el riesgo de contaminar sus propios pensamientos).

En segundo lugar, este tipo de gente le hace a uno perder el tiempo, y quiero que se entienda bien esta afirmación que hago; no se trata de no dedicarle tiempo a aquellos que tienen problemas, pues uno de mis principios básicos en la vida es ayudar y comprender a los demás. No, no me refiero a eso, sino a esas personas que bien conocemos cuya personalidad es así y comparten sus hipotéticos problemas con nosotros de una forma que roza incluso lo abusivo: son los también llamados “vampiros psicológicos”. En tercer y último lugar, por poner un límite a mi enumeración, estas personas nunca estarán satisfechas con

el apoyo que les des y siempre querrán acapararte más; lo que es peor, el día que “dejes de estar ahí” el tiempo y las veces que ellos deseen, ese día les decepcionarás más que si nunca les hubieras dedicado tu atención.

El segundo grupo que he clasificado es, probablemente, el peor; y dentro de él entra lo que yo considero la categoría de “malas personas”, insisto, aunque parezca dura en mi argumentación. La gente destructiva para con los demás es la que mejor se “camufla” porque suele ser muy inteligente (una cosa no quita la otra) y también algo fría y calculadora. Solo con esas “armas” es capaz de estar junto a ti con la finalidad de complicarte la vida, laboral o personal, por el simple hecho de sentirse satisfecha o

reconfortada por haberte incomodado o causado algún problema. Como decía antes, probablemente estén movidos por un sentimiento de envidia, ya sea o no justificada, y por una insatisfacción e inseguridad personal. No obstante, nunca lo reconocerán y te podrán confundir, pues a una persona que no es así le cuesta auténtico trabajo razonar por qué una persona de este grupo siente esos deseos destructivos hacia los demás y no duda en ponerse en marcha para intentar “fastidiarles” de algún modo.

Como decía al hablar de las personas victimistas, de este otro grupo de destructivos para con los demás podría seguir hablando y enumerando muchos escenarios y posibles acciones ante las que te podrían situar por celos o por propia maldad personal. No obstante, como todos y cada uno de nosotros, estoy segura, hemos convivi-

do o trabajado con gente de las dos categorías, dejo ya en las manos y en la mente del lector la opción de que identifique sus propias situaciones y grupos de personas y las clasifique, si así lo desea.

PENSAMIENTOS POSITIVOS, PENSAMIENTOS NEGATIVOS

Ya avanzado el artículo como lo llevo, quiero adentrarme en la segunda parte del mismo, que es la que dedico a por qué la gente que tiene un problema para cada solución nunca podrá ser emprendedora. Parece fácil, pero tiene más detalles de los que en un principio podríamos imaginar. En general, estas personas no podrán ser emprendedoras ni emprender porque el que busca problemas no ve proyectos viables; bien, el lector me podría decir: ¿no será también positiva la capacidad de buscar problemas para, una vez iniciado el proyecto, haberlos anticipado y poder esquivarlos? Pues yo respondo: no. Una cosa es analizar posibles inconvenientes y tenerlos en consideración, cosa que cualquier emprendedor sabe

que tiene que tener en cuenta; y otra muy diferente es darse constantemente contra un muro o mente cerrada que avecina un futuro gris y lo pone como excusa para nunca lanzarse a emprender su proyecto. Y a este tipo de personas es a las que me refiero.

En segundo lugar, estas mentalidades nunca podrán llevar a cabo un proyecto, con más o menos éxito porque pierden mucho tiempo con pensamientos negativos, y en emprendizaje el tiempo es

oro. No digo que no haya que tomarse el tiempo necesario para pensar en algo, el proyecto, sus partes, varios puntos de vista a considerar, etc. Sino que me refiero a que la gente negativa podrá estar dando vueltas al mismo asunto una y otra vez sin llegar a una conclusión y sin poner en marcha el mencionado proyecto. Por eso

no es conveniente, ni mucho menos, buscarse a un socio de negocio con estas características.

En tercer lugar, estas personas, aunque pusieran en marcha el proyecto, nunca lo culminarían, porque su propia mentalidad les llevaría a echarse para atrás en varios momentos de su camino. Esto es así porque, conscientemente o inconscientemente, siguen rechazando la idea de emprender y prefieren inventar problemas antes que poner en marcha actividades; es decir, con la excusa de ser comedidos y reflexivos, lo que hacen en el fondo es poner el freno, en su camino y en el de los demás pues, como a ellos les viene grande la idea, tampoco desean que los demás la lleven a cabo.

Dicho esto, y sin ánimo de extenderme mucho más (espero poder hacerlo en próximas colaboraciones), la lección a extraer es que estamos ante un entorno de gente probablemente más negativa de lo que pensamos y debemos hacerle frente y no abandonar nuestro entusiasmo e iniciativa emprendedora. ¡Brindemos por buscarle una solución a cada problema! ■

Las personas que tienden a hacerse las “víctimas” y quejarse de su vida y sus experiencias le roban a uno su energía positiva y le “inyectan” parte de su negativismo