

## El EGO

El ego es la chispa que enciende la inventiva y la realización, la motivación para intentar algo nuevo y la tenacidad para sobreponerse a los contratiempos que inevitablemente aparecen. Muchas personas no tienen suficiente ego y esa carencia las hace apáticas, inseguras y inocuas.

El potencial para que el ego actúe en por o en contra nuestro aparece en cada reunión de equipos de trabajo, en cada debate del equipo técnico, en cada evaluación de desempeño, en cada conversación con un jugador, en cada negociación de un contrato, o en cualquier disputa. Si cada uno de nosotros pudiera manejar el ego con sabiduría, obtendría la ventaja que nos ofrece, seguidas de buenos rendimientos, pero cuando permitimos que el ego nos controle, se nos vuelve en contra.

La palabra ego viene del latín y significa "yo mismo". Cuando la gente habla del ego suele referirse a alguien tan absorbido por si mismo, que no puede ver mas allá de su ombligo.

En los manuales de psicología, además de decir que es "aprecio excesivo que tiene una persona por si misma" , agrega la idea de "confianza en si mismo". Varias investigadores descubrieron que los grandes deportistas y empresarios exitosos tenían dos rasgos únicos

1) Una intensa voluntad profesional y 2) una extrema humildad personal.

¿Por qué parece que el ego es algo que debemos tener si queremos tener éxito, pero que al tenerlo suele interferir en el éxito que buscamos? ¿ Podemos aprender a ser mas humildes? Si sabemos usar el lado positivo del ego, es tan poderoso como el lado negativo. Para eso hay que entender que es el ego y como funciona.

El ego en cantidades adecuadas proporciona un nivel adecuado de confianza y ambición, con lo cual expulsa la inseguridad, el miedo y la apatía, pero si lo dejamos fuera de control hace estragos. Lo primero que el ego ataca son nuestras talentos y habilidades, bien mediante un exceso de confianza y la falsa ilusión de que somos mejores de lo que en realidad somos, quitándonos la confianza y haciéndonos perder la fe en nosotros mismos.

Para que el ego juegue a nuestro favor tenemos que desarrollar :

1. La humildad: sin hacernos perder confianza en quienes somos ni restarle importancia a nuestros logros, la humildad tiene la habilidad única de crear un intenso deseo de llegar al siguiente nivel de desempeño. La humildad es tener la mente abierta para

aprender, desaprender y oír. Desaprender es aligerar la carga, sacarnos las cosas que no nos son útiles y que aún valoramos porque nos permitieron llegar a un determinado nivel. Pero no nos hemos dado cuenta que se han vuelto anacrónicas, que nos pesan y hacen más lenta y penosa la marcha. Y lo que resulta peor, que la mochila ocupada con paradigmas creencias, prácticas que ya no nos sirven, no permite la entrada de nuevas ideas, procesos, tácticas que ahora necesitamos.

2. La veracidad: no es que la gente no quiera la verdad, pero no siempre la queremos toda. ¿Qué parte de ella es la que no queremos? Aquella que es duro oír. ¿Cuál es esa parte de la verdad que no queremos afrontar? Cuando nos dicen que no estamos dando todo, que no estamos durmiendo la cantidad de horas necesarias o no respetamos el regimen alimenticio. O los que cambian contantemente de entrenador y no ven que el problema son ellos mismos que no son responsables de sus actitudes, conductas y esa es la razon por la cual no mejoran o no logran los objeticos pensados. No querer aceptar la verdad de que el problema es uno y no los demas.

#### Cuando el Ego se vuelve negativo

1. Nos volvemos comparativos : cuando miramos constantemente por encima del hombro de los demas para ver que estan haciendo, no podemos ver lo que tenemos hacia delante. Por eso comenzamos a fijar nuestros objetivos de acuerdo a lo que otros estan haciendo y no de acuerdo a lo que es posible y adecuado para nosotros. Si el otro levanta 100 kiloss en press de banca y nosotros solo 50 kilos y intentamos levantar el mismo peso, nuestros objetivos los estan fijando los demas y no nosotros. Fijamos metas mas altas de las que podemos alcanzar en ese momento y eso nos llevara a la desmotivacion y abandono. La competencia cuyo unico motivo es derrotar a un rival determinado, nunca nos lleva muy lejos. Al competidor que hay que temerle es al que nunca se preocupa por nosotros sino que siempre esta pensando en hacer lo suyo cada vez mejor (Henry Ford).

Cuando nos obsesionamos por los logros de otros y solo pensamos en derrotar a ese rival perdemos no solo una gran cantidad de energia mental, sino tambien nos olvidamos del resto de los rivales. El DT del seleccionado de Hockey de Holanda dice: El riesgo de jugar siempre "contra" alguien o de querer ganarle a ese equipo solamente, bajo el contexto de un clásico, te hace olvidar de tu propio juego y te consume muchas energías. Nosotros siempre nos ponemos ante un espejo para saber quiénes somos y cómo jugamos. Estamos enfocados sólo en lo que queremos ser.

2. Nos ponemos a la defensiva: existe una diferencia entre defender una idea y estar a la defensiva. El motivo que impulsa la defensa de una idea es permitir que gane el mejor argumento. Cuando nos ponemos a la defensiva defendemos nuestra posición como si estuviéramos defendiendo lo que somos. Los hombres con frecuencia se oponen a una cosa tan solo porque no han tenido intervención para idearla o porque ha sido proyectada por otras personas a quienes tienen antipatía. Sin embargo, si se les ha consultado y ha sucedido que desapruaban la medida, entonces la oposición se convierte a sus ojos en su deber indispensable de amor propio. Parecen creerse obligados, por su honor y por todos los motivos de infalibilidad personal, a impedir el éxito de los que se ha resuelto contra su modo de sentir (Hamilton).  
Cuando aparece lo peor del ego, nuestra intención de defender nuestro punto de vista, se transforma en el único deseo de probar que tenemos la razón. En nuestro incesante esfuerzo por estar en lo cierto y ser perfectos, inventamos excusas, criticamos a los demás, incluso si nuestra crítica no tiene nada que ver con la situación o negamos que exista algún error.

En la carrera de grandes deportistas y líderes, como en la nuestra ha habido momentos críticos en la que no permitimos que nuestro ego manejara nuestra respuesta y esa decisión marco una gran diferencia. Los pequeños cambios en nuestras conductas y la manera de pensar hacen una diferencia sorprendente. La historia de la humanidad muestra que son pocos los que logran el éxito, porque los pequeños cambios son la diferencia por la cual algunos se convierten en grandes.

Lic. Claudio Daniel Sosa

Referencias

[www.marcumsmith.com](http://www.marcumsmith.com)