

LA ESTRATEGIA DEL EGO

¿QUÉ ES EL EGO?

La Real Academia Española, plantea dos descripciones.

Psicológica: Instancia Psíquica que se reconoce como Yo, que controla la motilidad y media entre los instintos, los ideales del superyó, y la realidad del mundo exterior.

Versión coloquial: exceso de autoestima.

Nacemos integrados, y en el desarrollo de nuestra mente pensante entre los 4 y 7 años, nos desdoblamos, nuestro Ser permanece y comenzamos a observarnos a nosotros mismos como un objeto al que podemos utilizar. Se ha generado el Ego, que nos ayuda a desarrollarnos en un medio llamado vida.

“El ego no pertenece a nuestro Ser, es una estrategia que existe, para buscar nuestra verdadera naturaleza.”

Sin embargo, el ego además de ser útil, nos puede traer desdichas, produce sufrimiento para nosotros y para los demás. Cuando nos convertimos en la Estrategia, y perdemos esa conexión con nuestra esencia, comenzamos a necesitar de los demás en lugar de compartir quienes somos con los demás, comenzamos a usar el ego para ser alguien más de lo que realmente ya somos, hemos perdido la conexión con nuestra esencia.

“Somos maravillosos y perfectos, siempre ha sido así”.

Ubicación del Ego

En la primera versión de la definición del diccionario, podríamos decir que *instancia psíquica* se refiere a que el ego vive en la mente. Y que según actúe en nosotros, nos generará una relación y resultado determinado a través de nuestras acciones.

Cuando se refiere a que *controla y media*, significa que ese elemento que comenzamos a identificar como ego, nos puede traer placeres o desdichas, y está directamente relacionado con la consciencia que tengamos en su uso. A más consciencia mejor uso, a menos consciencia, más resultados imprevistos y complicaciones. Cuando el ego actúa en nuestras acciones, genera un control que barniza la relación.

Desde esta perspectiva, significa que parte de los resultados que nos llegan, los obtenemos en base al uso que hacemos de nuestro ego, de nuestra estrategia.

Por tanto podemos llegar a identificar el ego en las acciones, existiendo acciones con ego y acciones sin ego. Las acciones con ego, nos producen tensión, y las acciones sin ego producen una relación natural y esencial de nuestra naturaleza personal y humana.

Podemos relacionarnos en el hacer, “yo hago para ti, y tú haces para mí”, y disponer de una relación sana sin la acción del ego. El ego aparece cuando uno empieza a estar y sentirse por encima del otro.

El niño de pequeño, cuando la madre le pregunta -¿Qué quiere comer Pablito?, le responde - Pablito quiere comer hamburguesa. En esa edad, aún no se identifica consigo mismo como un “superyó”. No dice -Yo quiero comer hamburguesa. Por tanto la idea del superyó en la definición del diccionario, hace referencia a la actividad del ego que nos provoca diferenciarnos de otras personas, situarnos en niveles que descompensan nuestras relaciones personales y evidentemente, profesionales.

“Reconocer el ego, es reconocer nuestras intenciones cuando nos relacionamos”.

¿Cómo actúa?

El ego no necesariamente actúa cuando quiero algo para mí, cuando definiendo un límite, o cuando planteo algo existencial. Cuando deseo algo para mí, me gustaría obtener una actitud, mejorar alguna faceta personal, ser el mejor en algo concreto, actúa un impulso natural desde nuestro interior, algo que pertenece a nuestra verdadera esencia personal, y que a su vez es algo natural y universal. Fluir desde ahí no es ego. Es Ser.

“Solemos mostrar lo que más valoramos de nosotros y ocultar lo que no nos gusta”

Nos olvidamos de eso que no nos gusta, y nos auto-convertimos en una estrategia, usamos al ego para que nos haga actuar de una manera determinada. ¿Para qué lo hacemos?

Es un mecanismo de defensa.

El ego actúa, cuando queremos dominar algo para nosotros, algo de otros que nos aporte a nosotros, que cubra una carencia, comenzamos a usar la estrategia con acciones que buscan suplir un aspecto que necesitamos, y que a su vez nos impide fluir con autenticidad. Es por ello que esos hábitos pueden llevarnos a cansarnos y quejarnos sobre las vivencias que observamos a nuestro alrededor.

¿Qué podemos hacer?

Comenzar a ubicar al ego, nos proporciona una herramienta de aprendizaje, que nos ayudará a solventar situaciones que actualmente nos producen tensión. Para ello será necesario definir en primer lugar sobre aquello a lo que llamo ego, y en segundo lugar, continuar con el estudio vivencial de cómo lo corrijo.

Detectar la estrategia que está actuando, es lo que nos permitirá desmontarla. Cuando la desmonto, el ego deja de actuar, ese mecanismo de defensa se diluye. Dejar de entrar en la vivencia de la estrategia, que es cuando disponemos de una intención, que ocultamos a nosotros

mismos y al otro mientras nos relacionamos, nos ayudará a cambiar un hábito y a la misma vez generar un nuevo aprendizaje.

Definir lo que quiero, cual es mi intención, me ayuda a alinearme con mi ser esencial, y esa alineación repercutirá en las acciones y resultados posteriores. Así el trabajo incide en alinear lo que queremos y en vivir la experiencia sin una estrategia oculta.

¿Cuáles son las principales estrategias donde puede estar actuando el Ego?

- El carácter en sí mismo es una estrategia. Por ello se definen diferentes caracteres que nos separan en tipos de personas.
- El reconocimiento es una de las principales estrategias del ego. Busco reconocimiento en mis propuestas y acciones. Entonces me relaciono desde esa intención que barniza mis ideas y propuestas, mi forma de relacionarme.
- La búsqueda de Aprecio, es otra estrategia. En la definición del diccionario, indicaba que ego es exceso de autoestima. La autoestima es quererse a uno mismo, y elegir acciones que vayan buscando darse amor a uno mismo, no sería considerado ego, o la frase cotidiana “egoísmo”.
- La búsqueda de Seguridad. Una estrategia es necesitar sentirnos seguros, y barniza nuestras acciones cotidianas y formas de relacionarnos.
- Buscamos Lograr. Estamos en un hábito, de lograr, conseguir cosas, y se convierte en un roll. Si no consigo, no vale, puedo decirme.

Podemos ir reconociendo nuestras estrategias mientras nos relacionamos, y a la vez la de las personas. Cuando reconozco una estrategia del otro, es necesario coger experiencia para aprender a ponerla en la mesa de forma sana y útil, si ese es nuestro interés. Pues las estrategias suelen estar ocultas, y el ego como hemos indicado antes, se encarga de preservarlas ocultas, es un mecanismo de defensa.

Planteamos algunas preguntas a continuación.

Algunas preguntas que puedes realizarte para ir conociendo tus estrategias:

- ¿Qué es lo que quiero de esta persona? ¿cual es mi intención? ¿La planteo abiertamente? ¿Qué creo que puedo perder compartiendo mi interés?
- Sinceramente, ¿para qué quiero plantearle esto a esa persona?
- ¿Quiero relacionarme con esta persona desde la búsqueda de reconocimiento?
- ¿Hago esto por seguridad?. ¿Le voy a pedir eso por seguridad?
- ¿Quiero conseguir algo del otro a toda costa?. ¿Realmente me interesaré por escuchar sus posibles impedimentos en lo que quiero pedirle?

Algunas preguntas para poder ir conociendo al estrategia del otro.

- ¿Estará buscando esa persona reconocimiento?. ¿Le puedo aportar una palmadita en la espalda?. ¿lo hago para agradecerle sinceramente su esfuerzo y trabajo?
- ¿Se ha relacionado conmigo para sentir aprecio?
- ¿Necesitará seguridad en lo que me pide?, ¿Qué tipo de conversación puedo aportarle al respecto?.
- ¿Sólo quiere conseguir algo de mí?. ¿Cuenta conmigo y con lo que tengo que decir sobre este asunto?

Un recurso interesante a practicar, es dejar de buscar pensar sobre cuales son los resultados que obtendré mientras me relacione con esa persona. Es habitual adelantar esa información, que convertimos en creíbles desde nuestras experiencias y conocimientos, sin embargo son impedimentos para abrirnos a que las relaciones sean bidireccionales con libertad.

¿Qué es el método fenoménico?

En Coaching Integral, planteamos *el beneficio de la igualdad en la relación*. El método fenoménico propone entrar limpio en una relación, de igual a igual, sin ego, sin ser más que el otro.

Estas son algunas de sus características:

Entrar en una relación personal y/o profesional ...

- Sin dirigir ni controlar en exceso al otro.
- Sin etiquetar ni enjuiciar mucho.
- Transmitir y Soltar, cuando soltamos el otro se siente a gusto y se abre.
- Con actitud de escucha.
- Respeto por la individualidad del otro.
- Presencia, estar aquí y ahora, que note que estoy.
- Proponer espacio de consenso, dejando los galones para otro contexto.
- Relacionarse y respetar los planteamientos como parte de la relación.
- Aceptar cualquier forma de observar y comprender del coachee sobre su situación.

Resumiendo, el ego que nos genera tensión es una Estrategia. Así, cuando sentimos tensión por algo o algo nos produce tensión, tenemos la posibilidad de buscar averiguar qué de mí se oculta detrás de ese impacto. Es habitual encontrar una creencia que nos limita a vivir felices y sin tensión.

Cuando no hay ego, la conversación fluye, la relación es natural, lo que sentimos y pensamos parece que está coordinado con el otro. Cuando no queremos algo del otro, se genera una relación empática en niveles no sólo mentales y lingüísticos, también en niveles más profundos, como en las emociones y en nuestro sentir interior.

Una relación sana produce satisfacción, y el mero hecho de vivirlo en nuestro entorno profesional, nos lleva a comprender que lo personal también está unido en el.

Los niños pequeños, te miran y sus miradas son transparentes, estamos a gusto con respecto a su profundidad y presencia, aún no miran con ego. Nos gusta su actitud de observar y mientras lo hacen, te sientes reconocido por ellos. Están presente y sin ego.

Un mundo sin ego, es un mundo que genera satisfacción y posteriormente felicidad. Nuestra capacidad y calidad humana, nos permite desarrollar nuestro ego y a la vez desmontarlo, aprender a utilizarlo para generar un espacio útil y productivo, está en mano de cada uno de nosotros. Os animamos a trabajar en ello.”.

“Nuestra mente es nuestro mayor conflicto,
y nuestra mejor solución” Srikumar RAO

VIDEO QUE RECOMIENDO:

EDGAR TOLLE. ¿Es el ego la fuente de los pensamientos?

Fuente en Youtube: <http://www.youtube.com/watch?v=PA5gmvwBmWs>

Humberto Varas Bofill

*Coach, Mentor y Facilitador
en Coaching Integral*