

## LOS VALORES PERSONALES

Las personas son felices cuando hacen aquello que les gusta y que está alineado con sus deseos más profundos. Por el contrario, se sienten mal cuando se ven obligadas a realizar aquello que no les agrada o va en contra de sus principios.

Toda persona tiene un conjunto de criterios de valoración que denominamos **valores** sobre aquello que es importante y le permite sentirse bien, por ejemplo: la salud, la seguridad, la tranquilidad, el amor, etc. Estos son **valores** o estados internos hacia los que la persona tiende.

Si una persona valora mucho la creatividad, será feliz cuando pueda desempeñar un trabajo que le permita aportar y desarrollar sus ideas. Si tiene que realizar un trabajo rutinario donde sus ideas no son tenidas en cuenta, probablemente se sentirá frustrada y quizá se plantee cambiar de trabajo.

Existen otros estados que nos hacen sentir mal como pueden ser la humillación, la frustración, la depresión, etc. Estos **valores** o estados internos son aquellos de los que las personas tratan de alejarse.

Una persona que tenga un compañero de trabajo con más experiencia que le corrija aquello que no le sale bien puede sentirse humillada cada vez que el otro lo hace. Si la humillación está muy alta en la jerarquía de **valores** de los que esa persona trata de alejarse probablemente tratará de evitar relacionarse con ese compañero, perdiendo quizá la oportunidad de aprender de su experiencia.

Nuestros **valores** nos permiten disponer de criterios que son aplicables a una amplia variedad de situaciones y contextos.

Por otro lado, nuestros **valores** están relacionados con ciertos estados internos con los que conectamos **placer** o **dolor** y que deseamos **tener** o **evitar**.

Existen dos **categorías** de **valores básicos**:

- **Valores** o estados **hacia los que tendemos** dado que significan placer (felicidad, éxito, salud, seguridad, amor, etc.).
- **Valores** o estados **que tratamos de evitar** dado que nos producen dolor (humillación, celos, depresión, temor, etc.).

En nuestra vida también hay cosas que deseamos tener por el **estado** que pensamos nos pueden proporcionar. A este tipo de cosas las denominamos **valores intermedios**, dado que nos permiten alcanzar un **valor básico**.

Un ejemplo de valor intermedio puede ser el dinero.

Para descubrir cuál es el **valor básico** que hay detrás de un **valor intermedio** conviene hacerse la pregunta:

¿Que me da el (dinero)?. La respuesta puede ser: seguridad

El dinero es pues un **valor intermedio** dado que nos puede permitir alcanzar un **valor básico**: la seguridad.

Los **valores** nos permiten disponer de criterios que son aplicables a una gran variedad de situaciones y en general indican **para que** hacemos algo (que es lo que estamos buscando al realizar una determinada conducta).

Para progresar y evolucionar de forma consistente en nuestra vida es conveniente que conozcamos nuestra **escala de valores**. Si nos hacemos conscientes de lo que es realmente importante podremos tomar nuestras decisiones con más facilidad y coherencia.

Si una persona para alcanzar una determinada meta en su vida no tiene en cuenta sus **valores** y los vulnera entrará en un conflicto interno que le restará la coherencia necesaria para alcanzar un éxito pleno.

En algunas ocasiones se pueden también producir situaciones en las que dos **valores** estén en conflicto. Por ejemplo:

Complacer a los demás  $\longleftrightarrow$  Hacer lo que es justo

Esta situación de incongruencia puede mantener a una persona en estados de duda o indecisión durante ciertos periodos de tiempo que pueden prolongarse y hacérselo pasar bastante mal.

En estos casos será necesario resolver la situación de **conflicto de valores** producida. Aclarar cual es el valor más importante y resolver el conflicto evitará que surjan conflictos similares en el futuro.

Dentro de las dos **categorías de valores** que hemos comentado todos tenemos establecida una **jerarquía**, consciente o inconsciente, de nuestros **valores básicos**. Es decir, hay **valores** a los que damos más importancia y por ello influyen de una forma más directa en nuestra conducta.

A veces, ciertos **valores** como tener éxito o poder pueden ser de tanta importancia para una persona que lleguen a desequilibrar otros aspectos de su vida como sus relaciones personales. Quizá todos hemos oído hablar o conocemos personalmente a alguien que tiene dinero y parece haber alcanzado el éxito profesional pero sin embargo se encuentra solo y sus relaciones dejan mucho que desear.

Un proceso sencillo para descubrir la **jerarquía de valores** para una determinada conducta es el que indicamos a continuación:

1. Elige algo que podrías hacer pero que no deseas realizar.

Ejemplo: Lavar la vajilla

2. ¿Que te hace no lavar la vajilla?

- Ahorrar tiempo al no haberse acumulado suficiente cantidad.

3. ¿Que es más importante que ahorrar tiempo y que te haría lavar la vajilla?

- La visita de una persona con la que no tengo mucha confianza y en la que deseo causar una buena impresión.

4. Puedes continuar descubriendo los **valores** que son cada vez más importantes utilizando la pregunta:

¿Que es más importante que... (causar buena impresión)? (último **valor**)

A continuación se indica un ejemplo de la **jerarquía** de **valores** (de menor a mayor) que hace que una persona realice o no esa conducta.

<b>Conducta</b>	<b>Situación</b>	<b>Valor</b>
No lava la vajilla	Hay pocas cosas sucias	Ahorrar tiempo
Lava la vajilla	Hay pocas cosas sucias y además viene a visitarle una persona no conocida.	Causar buena impresión.
No lava la vajilla	Lo anterior y además que la comida puede pasarse o quemarse.	Comer bien
Lava la vajilla	Lo anterior y además que algunos platos están realmente sucios y huelen mal.	Preservar la higiene.
No lava la vajilla	Lo anterior y además se produce una alarma de incendio en el edificio.	Seguridad de su propiedad
Lava la vajilla	Lo anterior y además que alguien le apunte con una pistola y le pida que lave la vajilla.	Preservar la vida.

Conocer nuestra escala de **valores** nos permitirá saber a que presta atención nuestro cerebro cuando elige un determinado comportamiento.

Cuando se actúa sobre los **valores** de una persona normalmente se ajusta la importancia relativa de cada **valor** haciendo que sea más o menos importante que antes.

Lo que tiene de valioso el identificar y cambiar la **jerarquía** de **valores** de una persona, adaptándolos a lo que sea más ecológico para ella y los que la rodean, es que este cambio afectara a la persona en todos los contextos y situaciones.

Este cambio realizará un ajuste automático en sus conductas, dado que todos tendemos a satisfacer los **valores** que consideramos más importantes y actuamos de forma congruente con nuestra **jerarquía** de **valores** o no actuamos.

Si cambiamos la **jerarquía** de nuestros **valores** influiremos en la dirección que tomará nuestra vida a partir de ese momento y, por tanto, influiremos en nuestro **destino**.

**Manuel Roca Alvarez**  
Master - Trainer en PNL  
Director del Instituto QUORUM  
606 541 169  
[www.institutoquorum.com](http://www.institutoquorum.com)