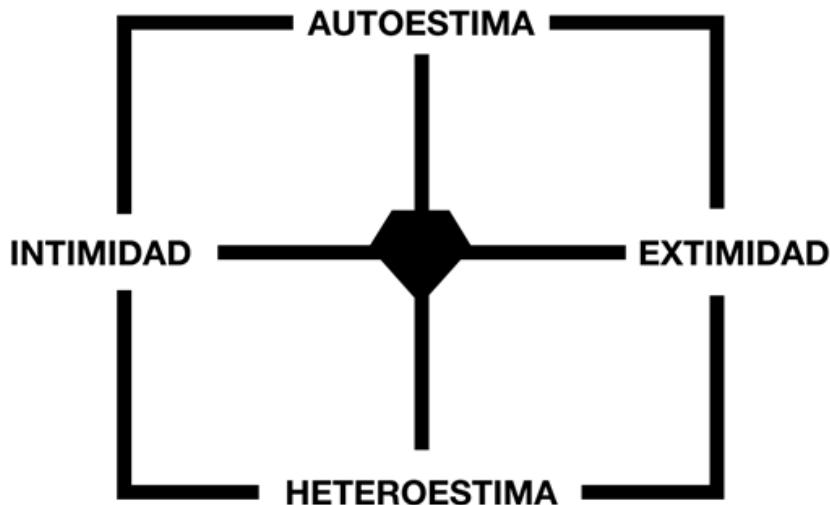


RECONOCIMIENTO PROPIO



AUTOESTIMA

Amor o consideración que sentimos por nosotros mismos.

HETEROESTIMA

Amor o estima que percibimos del exterior o que nosotros le ofrecemos a otros.

EXTIMIDAD

Hacer externa la intimidad, es decir, los sentimientos, relaciones, vida familiar, etc.

INTIMIDAD

Aspecto interior de una persona, que comprende sentimientos, vida familiar o relaciones de amistad con otras personas.

MÓDULO 2 - RECONOCIMIENTO A NUESTRA AUDIENCIA

Como os comentaba en el módulo 2, si el lado de la autoestima está arriba del todo, la **heteroestima**, por el contrario, estará baja. Esto significará que el amor que nos autoproclamamos desatiende a la opinión de aquellas personas que nos rodean. Y, por lo tanto, tenderemos a intoxicar nuestras palabras con soberbia, prepotencia, falta de escucha o empatía.

Por el contrario, si es el lado de la heteroestima el que está por las nubes, habitualmente caerás en la incoherencia entre lo que sientes y lo que dices, pues tenderás a la búsqueda del agrado exterior o incluso a la sumisión.

Es importante que identifiques las **cualidades positivas que te hacen ser como eres, las habilidades y recursos especiales que diferencian tu esencia de la de los demás**. Identificar estos atributos te ayudará a tomar decisiones sin requerir de la opinión de terceros. Y tú audiencia se percibirá, aunque no sepa explicar muy bien por qué, de tu convicción y confianza en ti mismo. Si, por el contrario, sabes que vales tu peso en oro, pero no siempre recibes de fuera las sensaciones positivas que deseabas, es el momento de subir la heteroestima y analizar tus áreas de mejora en este aspecto.

Las otras dos variables que influyen son la **intimidad** y la **extimidad**. Un exceso de intimidad, por ejemplo, te hará perder la perspectiva real de tu situación, te impedirá enriquecerte de las vivencias de otras personas y, del mismo modo, reducirá tu capacidad de influencia, alejándote del aprendizaje.

En el otro extremo, un exceso de extimidad podría acercarte a una vida frívola y a someterte en exceso a la aprobación de los demás. Consumirá tu tiempo y mermará tu productividad, lo que podría llegar a provocar desconfianza en tus capacidades.

Si bien hablar en público es un acto de extimidad, hablar todo el rato y sobre cualquier tema tiene el mismo efecto contraproducente que no decir absolutamente nada a nadie. Es decir, el valor de lo que dices tiende a cero. Por tanto, recuerda lo que el médico y alquimista *Paracelso* decía “**la dosis diferencia un veneno de un remedio**”.

EJERCICIO

Es hora de trabajar. Busca un lugar tranquilo y un momento adecuado. Reflexiona sobre qué lugar ocupas en el cuadrante ¿dónde te situarías? Siquieres puedes escribirlo.

No te preocunes, será tan solo una foto de tu momento actual, no es inmutable pero en todo caso te dará una idea de cuáles son tus recursos y tus áreas de mejora. Como te decía en este módulo, además de conseguir una oratoria brillante vas a lograr fortalecer tu autoimagen y con ello tus resultados.

Vas muy bien ¡sigue así!