



## ESPEJITO, ESPEJITO

Mariana Hernández Navarro

@marianahernandez@iconlead.com.mx

Todos en algún momento de nuestras vidas hemos escuchado preguntas, tales como: “¿Vas a comer solo? No, no lo hagas. Pobre de ti”. O: “Con ese carácter te vas a morir solo...”. Y también de forma opuesta, agregaría: “Si estás solo, puedes hacer lo que quieras”.

¿Entonces? ¿La soledad es negativa, pero la compañía es esclavitud?

Existe una especie de temor a sentirnos solos y perdernos en el vacío del espacio con uno mismo, y al mismo tiempo, sobrevaloramos la posibilidad de encontrarnos sólo con nosotros para reafirmar nuestra autonomía.

## En compañía de la soledad

Vale la pena comprender la soledad desde cuatro diferentes aristas:

### · Intrapersonal

Cuando se presenta, alude a la incapacidad de sabernos hacer compañía. Albert Camus tenía razón afirmando que, al estar solos, ante el espejo de la propia existencia, el reto es ser feliz.

Una mujer afirmaba: “No vivo sola, vivo conmigo”.

Sin embargo, la soledad intrapersonal más profunda se presenta cuando nos alejamos de nosotros mismos, nos desconocemos, no nos toleramos. Probablemente suene severo, pero en depresiones profundas, se reportan expresiones como “me desconozco”, “creo que nunca volveré a ser el mismo” “no me soporto”.

Esto implica volverse invisible, incluso para sí mismo. Necesitamos la afirmación de los demás.

### · Interpersonal

El sentimiento de soledad interpersonal tiene relación directa con la falta de cercanía, de intimidad. Lamentablemente, en este mundo veloz y ensimismado en el que vivimos, los estándares de acompañamiento han sufrido reducciones importantes en cuanto a los

grupos que anteriormente considerábamos de apoyo. En la década de los 80, se podía contar aproximadamente con tres personas, a partir de hace unos años, la estadística es cero.

Y por otro lado, aparece la sensación de no ser visto, ser anulado. Por eso, se sabe que el castigo más riguroso que existe es el confinamiento. Un preso expresó después de experimentarlo: “comencé a platicar con mi sombra, buscaba compañía aunque fuera con la imagen oscura, hasta que las voces perturbadas que comenzaron a aparecer, me pedían cortarles la cabeza”.

### · Existencial

Es el sentimiento que se genera al comprender la condición misma de la naturaleza humana: nacer y morir solos.

También es la amarga impresión de que cuando no existas, el mundo seguirá su curso normalmente. Y eso, en realidad, es totalmente cierto; no obstante, el sentimiento de no ser indispensables nos sofoca y provoca sufrimiento emocional.

### · Necesaria

Había una mujer que sufría un duelo profundo y la gente a su alrededor, con

la intención de ayudarla, ofrecía consejos imprudentes como: “échale ganas, ¿qué pensarían de ti los que se fueron?” “Haz algo para estar bien. No puedes estar así”. Hasta que ella decidió alejarse y encontrar consuelo en un espacio solitario, afirmando: “Necesito escucharme y atenderme”. Es cierto que la soledad impuesta es desolación, pero la elegida puede ser liberación.

Sin embargo, estudios importantes demuestran que la soledad y el aislamiento se consideran hoy como un riesgo latente para la salud. De amor nadie muere, pero de soledad sí; nos hace envejecer más rápido, de hecho, hoy hay más muertes por soledad que por obesidad.

Por tanto, será importante revisar la interpretación que le damos a la soledad. Ser capaces de hacer la distinción entre sentimiento y condición. ¿Estamos solos o nos sentimos solos?

Dos reflexiones finales: ¿Qué recursos reales tienes para hacerte compañía y cómo mantienes la relación más importante en la vida que es contigo mismo? Y por otro lado, si la forma más insostenible de soledad consiste en no haber tenido nunca un solo amigo, también pregunto, ¿cómo es tu manera de estar para los demás? Espejito, espejito...

#Agentes

## El verdadero cliente es el riesgo: Amparo Contreras

Luis Adrián Vázquez Moreno

@pea\_lavm

Tanto agentes de seguros novatos, como experimentados, pierden el enfoque respecto de quién es en verdad su cliente, muchas veces debido a la inercia de la actividad. Para la mayoría, el cliente es la empresa, la fábrica, el empresario, etcétera, cuando en realidad, su verdadero cliente es el riesgo. Para en verdad poder ofrecer un esquema de protección por encima de las expectativas, hay que ser amigo del riesgo y conocerlo a detalle.

Es el mensaje que compartió Amparo Contreras, directora general de Consultoría de Capacitación y Aprendizaje Seguro (CCAS) al hablar del tema: *Dominando al cliente final*, durante su participación en el Primer Congreso Internacional de Seguros de Daños, organizado por la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas (Amasfac), en la Ciudad de México.

Amparo Contreras señaló que existe una gran cantidad de asesores de seguros que claramente reconocen su aversión al riesgo, y que no caen en cuenta que para poder ofrecer una asesoría y un esquema de aseguramiento adecuado, lo primero que tienen que hacer es dominar el riesgo, no evitarlo, y la manera de hacer esto es conociendo verdaderamente y a profundidad todo el entorno y contexto de dicho riesgo.

Es decir, dijo, el agente debe partir por cuestionarse, cuáles son aquellos riesgos más evidentes para la compañía, los riesgos directos e indirectos para la gente que ahí trabaja, para los proveedores, e identificar todos aquellos puntos de vulnerabilidad que potencialmente se pueden convertir en un siniestro.

No debemos olvidar, recalcó la conferencista, que la mejor manera de evitar que el riesgo se convierta en un siniestro es gestionarlo minuciosamente, y para ello es necesario analizar los riesgos que en lo particular afronta cada asegurado, y partir de ahí para sugerir la o las coberturas adecuadas y los esquemas integrales de protección y prevención de riesgos.

“Si queremos que nuestros clientes no sean víctimas de un robo perfecto, hay que aspirar a ofrecerles el diseño de un seguro perfecto”, subrayó Amparo Contreras.

Prevem  
seguros



En tiempos inciertos, nada como la tranquilidad de un seguro de gastos médicos mayores que siempre está **Cerca de ti®**.

Prevem Seguros, compañía mexicana especialista en gastos médicos mayores y accidentes personales.

55 91 78 26 00 • 800 2 77 38 36

www.prevemseguros.com.mx

Aplican condiciones generales del producto contratado. Consulta a tu agente de seguros.