

¿Tengo inteligencia emocional?

Manel Güell



PAIDÓS CONTEXTOS

Índice

Portada

Pregunta 0. ¿Cómo funciona este libro?

Pregunta 1. ¿Qué es la inteligencia emocional?

Pregunta 2. ¿Dónde están las emociones?

Pregunta 3. ¿Cómo funcionan las respuestas emocionales?

Pregunta 4. ¿Es lo mismo emoción que sentimiento?

Pregunta 5. ¿Tienen emociones los animales?

Pregunta 6. ¿Cuántas emociones y sentimientos existen?

Pregunta 7. ¿Para qué sirven las emociones y los sentimientos?

Pregunta 8. ¿Podemos controlar las emociones?

Pregunta 9. ¿Hay emociones positivas y emociones negativas?

Pregunta 10. ¿Por qué me enfado tanto ante una contrariedad?

Pregunta 11. ¿Las emociones ayudan a motivarnos?

Pregunta 12. ¿Cómo puedo conocer mis emociones?

Pregunta 13. ¿Cómo puedo conocer las emociones de los demás?

Pregunta 14. ¿Las emociones favorecen o perjudican nuestra salud física?

Pregunta 15. ¿Cómo puedo estar siempre de buen humor y nunca de malhumor?

Pregunta 16. ¿Cambiar los pensamientos nos permite cambiar las emociones?

Pregunta 17. ¿Por qué cuando pienso: «Tengo que hacer esto o aquello» me agobio?

Pregunta 18. ¿Por qué me desasosiega y me crea tensión decir no?

Pregunta 19. ¿Por qué me enfado cuando recibo una crítica?

Pregunta 20. ¿Correr o practicar yoga tiene que ver con las emociones?

Pregunta 21. ¿La empatía me puede ayudar a tener más inteligencia emocional?

Pregunta 22. ¿Influyen las emociones en la toma de decisiones?

Pregunta 23. ¿La creatividad puede favorecer nuestro bienestar emocional?

Pregunta 24. Nuestras creencias y valores, ¿tienen fundamentos emocionales?

Pregunta 25. ¿Existe relación entre la autoestima y las emociones?

Pregunta 26. ¿Se pueden educar las emociones?

Pregunta 27. ¿Dónde puedo aplicar la inteligencia emocional?

Pregunta 28. ¿Por qué nos apasiona hablar sobre las emociones?

Pregunta 29. ¿Seré más feliz con inteligencia emocional?

Pregunta 30. ¿Dónde puedo aprender más cosas sobre la inteligencia emocional?

Notas

Créditos

PREGUNTA 0.

¿Cómo funciona este libro?

TEST:

- 1. Este libro tiene una estructura fija y debe leerse ordenadamente, un capítulo detrás del otro. (Verdadero / Falso)**
- 2. Todas las preguntas del libro tienen respuesta. (Verdadero / Falso)**
- 3. Leyendo el libro tendrás la certeza absoluta sobre tu nivel de inteligencia emocional. (Verdadero / Falso)**

Esta primera pregunta es una introducción. Aún no encontrarás respuestas sobre emociones e inteligencia, sino sólo un breve manual de usuario que espero que te facilite un agradable paseo por las siguientes páginas.

El libro está organizado en forma de preguntas y respuestas, siguiendo un orden temático. Las preguntas de la 1 a la 9 tratan sobre qué son las emociones y la inteligencia emocional, sus fundamentos fisiológicos y psicológicos y aclaran algunos tópicos y malentendidos sobre el tema. Las preguntas de la 10 a la 25 proponen técnicas, mecanismos, ejercicios, actividades y reflexiones que nos permiten de una manera concreta y práctica ser más inteligentes emocionalmente. Al mismo tiempo sugieren cambios de conducta para conseguir esta mejora. Y para terminar, las preguntas de la 26 a la 29 concretan dónde y de qué manera podemos aplicar todo lo que se expone en el libro y al mismo tiempo reflexiona sobre los límites de la inteligencia emocional.

¿Y la pregunta 30? Esta cuestión da referencias bibliográficas sobre todos los temas que se tratan en el libro para poder ampliar nuestro conocimiento sobre las emociones y la inteligencia emocional.

La lectura del libro puede hacerse de manera sistemática, siguiendo el orden de las preguntas, o bien buscando las preguntas que el lector o lectora desee, sin respetar el orden numérico. Cada pregunta tiene una respuesta que se concluye en sí misma. O sea, se puede empezar a leer el libro por el principio, por el final o por la mitad sin que afecte a la comprensión de la respuesta. La mayoría de los textos hacen referencia a otras preguntas que ayudan a su comprensión. Por lo tanto, también se puede ir saltando de pregunta en pregunta siguiendo estas referencias. En suma, se trata de una lectura libre, sin ningún orden específico, siguiendo el impulso de la curiosidad, la emoción o el azar.

Cada capítulo empieza por un minitest con tres interrogantes. Es un pequeño acertijo que te puede dar una pista de tu nivel de conocimiento sobre la temática específica de la cual trata la pregunta. No se trata de una prueba científica ni pretende ser

un examen. Lo presentamos como un divertimento, un juego, una pequeña provocación que estimule la lectura de la respuesta. Al final del capítulo encontrarás su solución... aproximada.

Sobre inteligencia emocional se han publicado muchas obras desde perspectivas muy distintas. Este libro no pretende exponer una nueva «teoría» sobre el tema ni dar una vuelta de tuerca más sobre la cuestión. Expone una información que se basa en un trabajo de síntesis de autores que provienen de distintas orientaciones psicológicas y humanísticas. Estos autores y referencias tienen en común el pensamiento racional, el rigor científico y la contrastación de sus afirmaciones. No se redactan respuestas que no dispongan de un cuerpo teórico y experimental suficientemente válido. Se evitan, por ello, hipótesis fundamentadas sólo en la intuición, el deseo, la poesía o en aquello que se llama «sentido común». Como decía Descartes: «El sentido común es la cosa mejor repartida en el mundo, pues todos creen tener tanto de él, que hasta los más difíciles de contentar en otras materias, no quieren más del que tienen».

La lectura de libros es un primer paso para poder desarrollar la inteligencia emocional. Un primer paso que necesita de un segundo: poner en práctica todo aquello que se ha leído, en el supuesto de que se considere que vale la pena. Para poner en práctica esta temática es aconsejable proponerse un objetivo pequeño, concreto y al alcance. Por ejemplo, el siguiente: «Quiero ser asertivo cuando me comunico con la persona X en el contexto Y», y a continuación decidir qué conductas se llevarán a cabo con esta persona en el momento, lugar y situación que hemos decidido. Es fundamental evitar hacerse planteamientos genéricos y muy ambiciosos del tipo: «A partir de mañana seré asertivo con todas las personas con quienes me relaciono». Una vez resuelto el primer objetivo, se define un segundo y así sucesivamente. De este modo se puede llevar a cabo un cambio realista y útil de conducta, y aumentar nuestra inteligencia emocional. De acuerdo con este principio, el libro expone técnicas, métodos, casos prácticos, ejercicios concretos, que puede hacer uno mismo para poner en práctica y entrenarse en el desarrollo de la inteligencia emocional.

Como ya se ha señalado, hay 30 preguntas y 29 respuestas. El motivo de esta diferencia es que el autor no se atreve a responder la pregunta número 29, a pesar de que es un interrogante habitual que se hace la mayoría de lectores o lectoras a quienes interesa la temática de la inteligencia emocional. Si tienes curiosidad puedes empezar a leer directamente esta pregunta o bien mirar el índice del libro...

SOLUCIÓN AL TEST:

- 1. Falso.**
- 2. Falso.**
- 3. Falso.**

PREGUNTA 1

¿Qué es la inteligencia emocional?

TEST:

- 1. La expresión inteligencia emocional es aceptada actualmente en el ámbito científico. (Verdadero / Falso)**
- 2. La inteligencia humana gira básicamente sobre dos ejes: la capacidad lógico-matemática y la capacidad lingüística. (Verdadero / Falso)**
- 3. El concepto inteligencia emocional fue creado por Peter Salovey y John Mayer. (Verdadero / Falso)**

Hace cuarenta años muy poca gente habría entendido qué relación había entre inteligencia y emociones. Y prácticamente ningún psicólogo o científico habría estudiado los dos temas juntos. Por un lado se analizaba y estudiaba el concepto de *inteligencia* (de hecho, desde finales del siglo XIX y especialmente las primeras décadas del siglo XX) y, por el otro, el concepto de *emociones*. En realidad, las emociones no se estudiaban con mucho interés, porque eran difíciles de concretar y conocer, y porque eran más propias de la literatura, la música o el arte que de la psicología científica. En la actualidad, la expresión *inteligencia emocional* es ya un concepto de uso habitual. Para aclarar bien su significado, analizaremos por separado las palabras *inteligencia* y *emocional*.

INTELIGENCIA

La inteligencia es una habilidad que, aplicada a los seres humanos, se define como la capacidad de resolver problemas nuevos. Esta habilidad se fundamenta en la capacidad de asociar varios fenómenos aislados y encontrar un nexo enfocado a resolver un problema. Por ejemplo, nuestros antepasados habían visto muchas veces fragmentos de huesos y piedras puntiagudas y, al mismo tiempo, cortes en los animales o las personas. El acto inteligente fue asociar la piedra afilada con la posibilidad de hacer un corte. Y de aquí nacieron los primeros cuchillos y las consecuencias siguientes en el desarrollo humano.

Los actos inteligentes son diferentes de las conductas automáticas y hereditarias. La mayoría de seres vivos actúa sólo siguiendo las conductas instintivas, heredadas genéticamente y por eso repiten siempre los mismos hábitos. Y, cuando cambia el entorno, no saben adaptarse porque no son inteligentes, o sea, no saben resolver problemas nuevos. Algunos animales, como los mamíferos, son capaces de realizar actos

inteligentes, asociando dos fenómenos y resolviendo problemas. Por ejemplo, un chimpancé es capaz de utilizar un tronco para hacer caer un plátano. De todas maneras, la inteligencia de los animales tiene un límite: el lenguaje articulado. Gracias al lenguaje y a la memoria los humanos tenemos una gran capacidad para hacer asociaciones y, de este modo, para ser más inteligentes que otros animales.

La psicología clásica definía y medía la inteligencia alrededor de dos grandes habilidades: la capacidad lógico-matemática y la capacidad lingüística. Y por eso los primeros test de inteligencia constaban básicamente de pruebas de lenguaje y pruebas de razonamiento matemático y lógico. Esta visión era limitada porque la inteligencia humana es mucho más amplia y definirla sólo como una capacidad lógica y lingüística es una visión reduccionista.

El psicólogo Howard Gardner propone una visión más profunda y desarrolla una teoría en la cual define la inteligencia humana en siete dimensiones.¹ Estas inteligencias son:

- a) Inteligencia lógico-matemática. Habilidad para usar el razonamiento.
- b) Inteligencia lingüística. Habilidad para entender y usar las palabras.
- c) Inteligencia visual-espacial. Capacidad de reconocimiento y reproducción de formas geométricas y de orientación en el espacio.
- d) Inteligencia interpersonal. Habilidad para comprender los estados de ánimo de las personas que nos rodean y la capacidad de modelarlos.
- e) Inteligencia intrapersonal. Habilidad para conocer y entender los propios sentimientos y emociones, y para usarlos como guía de nuestro comportamiento.
- f) Inteligencia físico-cenestésica. Habilidad para realizar movimientos físicos con gracia y precisión.
- g) Inteligencia musical. Habilidad para reconocer, reproducir y componer melodías musicales.

De estas siete dimensiones de la inteligencia, destacan dos que van estrechamente ligadas al concepto de inteligencia emocional: la inteligencia interpersonal y la inteligencia intrapersonal. Es decir, la inteligencia que nos permite distinguir estados de ánimo, motivaciones, temperamento de los otros, y el autoconocimiento, o sea, el acceso a la propia vida emocional, a los sentimientos, a aprender a discriminarlos y a utilizarlos como elementos para orientar la conducta.

La inteligencia tiene un fundamento fisiológico: el córtex o corteza cerebral, la estructura más evolucionada del encéfalo que ostenta la máxima jerarquía en lo que se refiere a la conducta humana. Dentro del córtex, es la zona del neocórtex la que específicamente gestiona la actividad inteligente. Las neuronas del córtex y sus sinapsis son responsables de los actos voluntarios, de las decisiones, del lenguaje, de la memoria

y de las conductas inteligentes, fundamentadas en el razonamiento y la lógica. También el córtex es inteligente creando textos, imaginando formas, componiendo melodías o moviéndose en el espacio, las otras inteligencias de Gardner.

Además, la inteligencia humana tiene un fundamento genético (las personas tienen diferentes grados y tipos de inteligencia) y al mismo tiempo es fruto de un aprendizaje, de un proceso educativo que es acumulativo dentro de una cultura. Es evidente que vamos madurando, perfilando y enriqueciendo nuestras capacidades intelectuales con las experiencias vitales, la educación y el propio genio individual fruto de nuestra herencia.

EMOCIÓN

Las emociones son respuestas complejas de nuestro organismo ante estímulos exteriores. Estas respuestas se manifiestan de forma física (sudar, enrojecer, tener palpitaciones, llorar...) y de forma conductual (ponerse a correr, chillar, abrazarse a alguien...). Las respuestas emocionales más conocidas son el miedo, la tristeza, la alegría, el disgusto, la sorpresa, la vergüenza, la rabia... Al igual que sucede con la inteligencia, el centro de regulación de las respuestas emocionales es el córtex y específicamente el neocórtex. Las personas tienen una percepción más o menos clara de cuándo experimentan una emoción. En las siguientes preguntas de este libro se responden de manera detallada las características de las emociones, su funcionamiento, el número de emociones... Daremos por supuesto que cualquier persona tiene un concepto más o menos preciso de lo que representa una emoción. De momento ya tenemos suficiente información para comprender el concepto de *inteligencia emocional*.

Tradicionalmente, el estudio de las emociones quedaba reservado al ámbito filosófico. Hasta muy entrado el siglo XX no se empiezan a estudiar de manera científica las emociones. La psicología conductista, en sus inicios, no lo consideró porque era muy difícil definir unos patrones de observación totalmente objetivos y en general el discurso sobre las emociones quedaba relegado al ámbito de la sensación o experiencia individual. El psicoanálisis tampoco estudió de manera sistemática las emociones, que definía como afectos, y únicamente se dedicó a analizar en profundidad la ansiedad.

La psicología cognitiva, a partir de 1960, se interesó de manera sistemática por las emociones. Sobre todo, estudió de qué manera conocía y evaluaba la persona sus emociones. Este nuevo interés es paralelo a los descubrimientos de las décadas de 1940 y 1950 sobre los procesos fisiológicos de las emociones. Estos estudios han demostrado los cambios fisiológicos y bioquímicos que se producen con las emociones y desde este punto de vista se ha podido analizar de manera objetiva el concepto de *emoción*. Por otro lado, la psicología evolutiva ha reflexionado sobre el proceso de evolución de las emociones y sus características genéticas. A pesar del uso más habitual del concepto de *emoción* por parte de los psicólogos, todavía no hay un acuerdo claro entre los especialistas en relación a los tipos de emociones y sus clasificaciones. También se

discute sobre el número de emociones básicas y sobre la influencia cultural y educativa en la conducta emocional. De todos modos, hay un acuerdo sobre su existencia y es un concepto operativo y totalmente integrado, tanto en el ámbito psicológico como en el de la fisiología.

INTELIGENCIA EMOCIONAL

El concepto *inteligencia emocional* fue creado por Peter Salovey y John D. Mayer en 1990, a pesar de que en 1988 ya citan esta expresión en un artículo sobre el tema.² Estos psicólogos forman parte de la corriente crítica contra el concepto tradicional de considerar la inteligencia sólo desde el punto de vista lógico-matemático y lingüístico, que valora la inteligencia únicamente desde la óptica del coeficiente de inteligencia (CI). El punto de vista de Salovey y Mayer está relacionado con la teoría de las inteligencias múltiples de Gardner que hemos comentado anteriormente. En concreto, Salovey y Mayer definen la inteligencia emocional en cinco competencias principales:

- a) Conocimiento de las propias emociones.
- b) Capacidad de controlar las emociones.
- c) Capacidad de automotivarse.
- d) Capacidad de reconocimiento de las emociones de los demás.
- e) Control de las relaciones.

Posteriormente, en 1995, Daniel Goleman popularizó y divulgó las aportaciones de Salovey y Mayer en un libro que se convirtió en un *bestseller* que puso de moda la expresión *inteligencia emocional*.³ Desde entonces, la comunidad científica y psicólogos y pedagogos han ido discutiendo y acotando el significado del concepto. El objetivo es ponerse de acuerdo en su significado, de qué manera se puede medir y cómo puede aplicarse en los procesos terapéuticos de los psicólogos clínicos y en los procesos de aprendizaje de los pedagogos, así como en el propio conocimiento del funcionamiento de la conducta humana. O sea, se intenta crear un concepto científico operativo. La juventud de la expresión (nacida en 1988) hace que todavía no haya un acuerdo preciso sobre qué es la inteligencia emocional. Este hecho ha provocado muchas definiciones sin fundamento científico y un tipo de aureola y creencia de que la inteligencia emocional es la clave para entender y resolver los problemas psicológicos.

La definición que propongo es un resumen de las diversas definiciones y teorías sobre la inteligencia emocional, tomando aquello que tienen en común y añadiendo mi punto de vista, fruto del trabajo de reflexión de los últimos años. La inteligencia emocional consiste en procesar de manera racional las respuestas emocionales, en crear un diálogo entre la inteligencia y la emoción. Este diálogo entre razón y emoción no implica actuar lógica y fríamente, ni tampoco hacerlo de manera visceral y apasionada.

La inteligencia emocional dará una respuesta emocional adecuada según el contexto, después de un análisis racional. Una persona inteligente emocionalmente tendrá la capacidad de adecuar y regular su respuesta, teniendo en cuenta su propio bien y el bien de los otros, o sea, utilizando la racionalidad. Un buen conocimiento de uno mismo o bien una actitud flexible nos permiten actuar de forma que no nos perjudicamos ni perjudicamos a los demás. Si, por ejemplo, nos encontramos ante una situación que afecta a nuestra seguridad, la respuesta inteligente emocionalmente será evaluar las diversas alternativas, analizar qué grado de miedo, ansiedad o pánico nos producen y actuar de acuerdo con este análisis. Hemos realizado un diálogo entre emoción y razón que nos ha beneficiado.

El concepto de *inteligencia emocional* implica que es una capacidad que se puede educar, cambiar, desarrollar y mejorar, como las otras habilidades intelectuales. Al mismo tiempo, nos permite liberarnos de la creencia de que ante las emociones («las pasiones», que decían los clásicos) no se puede hacer nada, es decir, que los seres humanos somos víctimas de nuestras emociones. Al relacionar inteligencia con emoción, la conducta humana aumenta su grado de autonomía y se orienta hacia su bienestar.

Las habilidades o competencias propias de la inteligencia emocional varían según los autores. De manera sintética se pueden distinguir, tal como hacen Antonio y Consol Vallés,⁴ las siguientes competencias, separadas en dos bloques: las competencias personales y las competencias sociales. Estos dos bloques equivaldrían a la inteligencia intrapersonal y a la interpersonal de Gardner.

De acuerdo con esta división de Antonio y Consol Vallés, las competencias personales (inteligencia intrapersonal según el modelo de Gardner) son las siguientes:

- a) Conocimiento de uno mismo: reconocer los estados emocionales propios, los diálogos internos, los cambios de humor, los pensamientos distorsionados...
- b) Capacidad de gestionar y regular las emociones: relajarse en estados de tensión, asociar las señales fisiológicas con las emociones vividas, adaptar la respuesta emocional adecuada al contexto...
- c) Motivación: hacer que las emociones nos ayuden a conseguir nuestros objetivos y buscar la satisfacción al hacerlo.
- d) La autoconsciencia: tener la capacidad para entender nuestras emociones, nuestras potencialidades y debilidades, para elaborar autoevaluaciones con la máxima objetividad, comprender la frustración...

Las competencias sociales (inteligencia interpersonal, según el modelo de Gardner) son las siguientes:

- a) Empatía y conocimiento de las emociones de los otros y de sus respuestas para actuar de manera adecuada. La empatía implica captar el estado emocional del otro, crear confianza, acompañar, hacer de mediador y relajar situaciones de crisis

emocional.

- b) Resolución de conflictos en las relaciones con los demás. Esto implica la capacidad de regular las emociones de los demás y reaccionar de forma que ayude a resolver problemas.
- c) Habilidades sociales en las relaciones con los demás. Los indicadores de estas habilidades son ayudar a los demás a regular sus emociones, la empatía, la comunicación, la flexibilidad y la adaptación.

En cierto modo, todas las habilidades y competencias que se definen bajo las palabras *inteligencia emocional* ya habían sido definidas por la psicología anteriormente. La novedad del concepto consiste en unificar y sintetizar conceptos teóricos dispersos y que no se habían relacionado directamente. Al mismo tiempo, el nuevo concepto ha puesto en primer plano el estudio de las emociones relacionadas con la racionalidad y ha conseguido unir dos mundos (razón y emoción) que, tradicionalmente, estaban muy lejanos en el campo de las ciencias de la conducta.

SOLUCIÓN AL TEST:

- 1. Verdadero.**
- 2. Falso.**
- 3. Verdadero.**

PREGUNTA 2

¿Dónde están las emociones?

TEST:

- 1. Las emociones se expresan básicamente con el corazón. (Verdadero / Falso)**
- 2. Las emociones residen en el cerebro. (Verdadero / Falso)**
- 3. Las emociones son un proceso fisiológico del cuerpo. (Verdadero / Falso)**

Las emociones no están en el corazón. Ni la luna es una esfera perfecta como creían los antiguos. Las emociones están en el cerebro; específicamente, en el neocórtex y en el sistema límbico. El desarrollo del concepto de *inteligencia* es paralelo a los estudios neurológicos que se han hecho los últimos años sobre las bases fisiológicas de las emociones. Cualquier concepto científico tiene que tener una justificación empírica, real. Y los neurólogos han demostrado qué elementos de la anatomía cerebral explican y regulan las respuestas emocionales. Este tipo de «garantía» de la ciencia ha ayudado a dar credibilidad al concepto de *inteligencia emocional*.

Destacan, entre otros, dos neurólogos que han investigado sobre el tema: Joseph LeDoux¹ y Antonio Damasio.² El primero ha estudiado con animales los circuitos que generan las respuestas emocionales, especialmente la emoción del miedo. Damasio ha analizado la relación entre las emociones, y los actos voluntarios y la toma de decisiones, dos conductas atribuidas tradicionalmente a la inteligencia racional. Al mismo tiempo, han ido evolucionando en los últimos años los estudios genéricos sobre el cerebro y su funcionamiento, así como las técnicas de observación de la actividad neuronal. Todo ello nos permite explicar con notable aproximación el fundamento biológico de las respuestas emocionales y las partes del cerebro que las regulan.

Las técnicas mediante las cuales los neurólogos conocen el funcionamiento cerebral de las emociones son muy complejas. Una técnica clásica es poder «fotografiar» las zonas del cerebro implicadas en una respuesta emocional. Para ello, se ha provocado un estímulo de miedo o bien de alegría a una persona y se ha cartografiado con exactitud qué zonas del córtex y qué mecanismos neuronales entraban en funcionamiento al producirse la emoción. También se ha pedido que una persona pensara en una situación que comportara un estado emocional y se ha podido conocer la zona del cerebro que entraba en actividad con este pensamiento. Otro campo son las investigaciones con personas que padecen lesiones cerebrales. Se ha comprobado que las lesiones en zonas relacionadas con la regulación emocional provocan que los afectados o bien no tengan emociones, o bien no respondan a determinados estímulos emocionales.

Estos experimentos confirman que el neocórtex y el sistema límbico son las estructuras cerebrales responsables de las emociones. Recordemos que una emoción es una respuesta del cuerpo ante un determinado estímulo. Por ejemplo, encuentras a una persona que aprecias y que hace tiempo que no ves. El estímulo es ver a la persona y la respuesta emocional es posiblemente de sorpresa y después de alegría. Otro ejemplo: escuchas un sonido muy fuerte, con chirridos y ruidos de que algo se rompe. El estímulo es el sonido y la respuesta emocional es de miedo o de pánico. Entre el estímulo y la respuesta hay un proceso fisiológico que se desarrolla en el cerebro y que explica por qué se produce una emoción y no otra. Al mismo tiempo, toda respuesta emocional tiene un aspecto fisiológico que se puede observar. En el primer caso (sentir alegría al encontrar a una persona que apreciamos), observaríamos cómo los ojos se abrirían, quizás habría lágrimas, la boca sonreiría o el corazón latiría más rápido. También la respuesta emocional tiene elementos conscientes, cognitivos. Yo sabría que estoy contento y tendría conciencia de que mi estado de ánimo es bueno, y sabría que la causa es el encuentro con aquella persona.

EL SISTEMA LÍMBICO

Las emociones, en un primer momento, se sitúan en el sistema límbico, que es un complejo de neuronas situadas en el cerebro y constituido por varias partes: el tálamo, el hipotálamo, la amígdala y el hipocampo. El sistema límbico funciona en parte de manera autónoma, a pesar de que está conectado y controlado por la corteza cerebral. Este funcionamiento autónomo es inconsciente. Las funciones del sistema límbico son analizar los estímulos que provienen de los sentidos, evaluar si son perjudiciales o beneficiosos, y dar órdenes al cuerpo para que responda de manera adecuada —alejarse (defenderse), en el supuesto de que los estímulos sean peligrosos, o bien acercarse, en el supuesto de que sean favorables—. La amígdala es la que evalúa los estímulos y da las órdenes. Para hacerlo, está conectada con el hipocampo, que es la memoria emocional y sabe qué estímulos son favorables y cuáles no. También está ligada con el hipotálamo que da las órdenes a la musculatura y al sistema hormonal del cuerpo para que actúe. Al mismo tiempo, la amígdala está conectada al neocórtex, donde, teóricamente, se toma la decisión de cuál es la respuesta que hay que dar ante un estímulo. Esta relación directa entre el sistema límbico y el funcionamiento de las emociones provocó que LeDoux definiera el sistema límbico como el cerebro emocional. En las pruebas con animales se ha podido seguir todo este proceso neuronal, desde el estímulo exterior que filtra la amígdala hasta el resultado, la respuesta emocional que genera el hipotálamo.

EL NEOCÓRTEX

El neocórtex es la parte inteligente y voluntaria del cerebro, y forma parte de la corteza cerebral o córtex. Está formada por seis capas de la zona más externa del cerebro. Controla y regula la percepción, el conocimiento, la conciencia y la memoria, tanto a corto como a largo plazo. Es responsable de los actos voluntarios y de la toma de decisiones, y evalúa las consecuencias de futuro. También está implicado en el control de los estados emocionales. Concretamente, las áreas llamadas prefrontales controlan los estados emocionales dando órdenes a la amígdala. Existen circuitos neuronales entre el neocórtex y la amígdala de doble dirección, de tal manera que una acción del neocórtex influye en la amígdala, pero también en sentido contrario, un impulso de la amígdala influye en el neocórtex. O sea, el cerebro emocional (sistema límbico) tiene una estrecha relación con el cerebro racional (neocórtex). El neocórtex también es responsable de la memoria emocional y, después de cualquier experiencia, la acumula en la memoria. Esta memoria del neocórtex se tiene en consideración en futuras decisiones sobre respuestas emocionales.

Dentro del neocórtex existen varias estructuras que intervienen en el proceso de respuesta emocional. Una parte regula la decisión en función de las nociones de aquello que está bien y que está mal, tanto para uno mismo como en el sentido social. Otra parte regula las emociones que comportan beneficios y perjuicios al cuerpo. Hay determinadas zonas que valoran las consecuencias de las decisiones emocionales y una zona específica tiene conciencia de las emociones que se tienen en cada momento, en tiempo presente. El análisis que hace el neocórtex sobre cómo tiene que responder emocionalmente comporta un esfuerzo. Según el estado de cansancio del neocórtex, esta evaluación se puede hacer mejor o peor: las respuestas emocionales son más o menos racionales en función de su estado general, tanto de tensión, estrés, cansancio... y por eso las personas, a veces, tenemos respuestas poco inteligentes si nos cogen en un estado psíquico de cansancio o con otros problemas mentales. Por otro lado, la maduración propia del neocórtex, gracias a la educación y a la experiencia, permite analizar mejor y dar respuestas más adecuadas.

A pesar de esta «jerarquía» de funcionamiento, el neocórtex no siempre es quien manda y, a veces, el sistema límbico toma sus decisiones sin tener en cuenta la opinión del neocórtex, como se analiza en la siguiente pregunta.

SOLUCIÓN AL TEST:

- 1. Falso.**
- 2. Verdadero.**
- 3. Verdadero.**

PREGUNTA 3

¿Cómo funcionan las respuestas emocionales?

TEST:

- 1. Existen respuestas emocionales totalmente automáticas, sin intervención de la voluntad o capacidad de decisión humana. (Verdadero / Falso)**
- 2. Las respuestas emocionales se generan básicamente en el cerebro. (Verdadero / Falso)**
- 3. Siempre tenemos consciencia de las consecuencias de nuestras respuestas emocionales. (Verdadero / Falso)**

De manera simplificada podríamos afirmar que la inteligencia emocional depende del tira y afloja que existe entre el neocórtex y el sistema límbico. Cuando tira más el neocórtex, las respuestas emocionales son más inteligentes. Cuando tira más el sistema límbico, las respuestas emocionales son, como mínimo, más conflictivas. Desgraciadamente, también es cierto que, en ocasiones, las decisiones racionales del neocórtex tampoco son las más beneficiosas para la persona; o sea, que lo mejor es un equilibrio entre estas dos estructuras cerebrales.

El funcionamiento del circuito de respuesta de las emociones, como demostró LeDoux, es doble: un circuito básico, en el cual sólo interviene el sistema límbico, y un circuito inteligente, en el cual, además del sistema límbico, también interviene el neocórtex.

EL CIRCUITO BÁSICO: EL SISTEMA LÍMBICO

Pongamos como ejemplo un estímulo exterior, un ruido, siguiendo el modelo de la pregunta anterior. En este caso, el circuito de funcionamiento básico del sistema límbico es el siguiente:

- a) El estímulo llega, a través del oído, al tálamo. Éste envía la información a la amígdala.
- b) La amígdala investiga, a través de la memoria emocional del hipocampo, si el ruido es un peligro o no.
- c) Cuando la amígdala tiene la respuesta (supongamos que el ruido es peligroso) da órdenes al hipotálamo para que el cuerpo actúe.
- d) El hipotálamo activa el sistema hormonal, la respiración, el funcionamiento del corazón, la musculatura... y prepara el cuerpo para correr y así huir del peligro.

En este circuito básico no interviene ningún elemento del neocórtex, o sea, ningún elemento de pensamiento. Es un tipo de estructura primaria y compartida por otros mamíferos, como se ha demostrado en las investigaciones. A menudo este mecanismo de respuesta es automático e inconsciente. Tiene la ventaja de que el tiempo de respuesta es muy rápido y por lo tanto es fundamental en situaciones que no pueden esperar una evaluación racional, mucho más lenta. Es una estructura en la cual las respuestas emocionales son un «atajo» para poder responder rápidamente.

EL CIRCUITO INTELIGENTE: EL NEOCÓRTEX

En el circuito inteligente se produce una variable fundamental: la intervención del neocórtex. Los pasos son:

- a) El estímulo llega, a través del oído, al tálamo. Éste envía la información a la amígdala.
- b) La amígdala investiga, a través de la memoria emocional del hipocampo, si el ruido es un peligro o no, y al mismo tiempo envía la información al neocórtex.
- c) El neocórtex evalúa el estímulo utilizando la razón y la memoria, y decide la respuesta.
- d) El neocórtex envía su decisión a la amígdala.
- e) La amígdala, de acuerdo con las órdenes del neocórtex, envía la información necesaria al hipotálamo.
- f) El hipotálamo activa el cuerpo para que se produzca la respuesta que le ha pedido la amígdala.

Supongamos que estamos en una fiesta donde se enciende un castillo de fuegos artificiales. El neocórtex evalúa que no hay ningún peligro e incluso puede decidir que es una sensación agradable ver las luces y escuchar el ruido de los cohetes. Entonces da la orden a la amígdala para que no salga corriendo ni mueva el cuerpo de donde está. Evidentemente, para que el neocórtex llegue a esta conclusión, hace falta un aprendizaje y una buena conexión con el sistema límbico. Una buena conexión quiere decir que el neocórtex «manda» al sistema límbico y que éste obedece. Por eso en el caso de los niños pequeños, que todavía no tienen construida esta relación, ante un ruido como el de los cohetes, el sistema límbico genera una respuesta automática de miedo, con manifestaciones de lágrimas y deseos de irse, a pesar de los argumentos racionales de los adultos. Hasta que, con la madurez y el aprendizaje, no se consolide esta conexión, el neocórtex no podrá «ordenar» al sistema límbico. De alguna manera, la inteligencia emocional, en el nivel fisiológico, consiste en adquirir una sólida conexión entre el neocórtex y el sistema límbico, favoreciendo que el primero «ordene» naturalmente. En el caso anterior, cuando el niño se hace mayor y comprueba que el ruido de los cohetes

no es peligroso y que incluso los efectos de los fuegos artificiales son agradables, su respuesta emocional ya no es de miedo, y puede llegar a ser de alegría. En este ejemplo, el neocórtex es quien ha «mandado» y esto explica el cambio de conducta emocional.

Este mecanismo se produce también en otras emociones. Por ejemplo, cuando nos reencontramos con alguien, el neocórtex evalúa los beneficios que comporta saludar a aquella persona, acercarse y charlar, y da órdenes al sistema límbico para que lo haga. También consulta la memoria emocional y si la relación antigua ha sido favorable, reforzará la respuesta positiva de acercamiento. Si la persona es un desconocido o alguien que en el pasado le hizo daño, el neocórtex dará órdenes al sistema límbico para que se distancie o huya. Como en este caso también interviene una evaluación de tipo social, quizá la conducta ante este desconocido no será agresiva, sino simplemente correcta, buscando el momento de alejarse cuando sea posible. Hay que tener en cuenta, como se explica en otras preguntas, que el neocórtex, antes de dar una respuesta emocional, elabora una gran cantidad de acciones mentales. Trabaja en primer lugar con su memoria, pero también con sus valores, creencias, además de la propia conciencia de cómo está el cuerpo en aquel momento y las consecuencias de futuro de la decisión.

LAS RESPUESTAS EMOCIONALES QUE NO NOS GUSTAN

Si estos circuitos entre el sistema límbico y el neocórtex funcionaran de manera jerárquica —es decir, si el neocórtex siempre mandara—, las respuestas emocionales siempre serían «racionales» y adecuadas. ¿Por qué se producen entonces explosiones emocionales? ¿Por qué tenemos respuestas que nos perjudican? Hay dos razones posibles. Un motivo fundamental es que el vínculo entre el sistema límbico y el neocórtex no es tan fuerte como creemos y a menudo el sistema límbico responde por su cuenta, de manera automática e inconsciente sin «consultar» la opinión del neocórtex. En este contexto tenemos respuestas emocionales que, cuando nos damos cuenta de sus consecuencias negativas, no nos gustan y nos perjudican.

El otro motivo es la incapacidad del neocórtex para encontrar una respuesta mejor, o bien para prever las consecuencias, es decir, no ser bastante «inteligente». Esta incapacidad puede deberse simplemente a cansancio físico o a un estado alterado que hace que las neuronas no funcionen con suficiente agilidad, o bien a la inmadurez y desconocimiento del neocórtex. De alguna manera, la «inteligencia emocional» promueve que las relaciones entre sistema límbico y neocórtex sean fluidas, y que el neocórtex tenga herramientas y mecanismos de respuesta que eviten al máximo las respuestas emocionales incontroladas que nos perjudican y, a menudo, perjudican a las personas que nos rodean.

SOLUCIÓN AL TEST:

- 1. Verdadero.**
- 2. Verdadero.**
- 3. Falso.**

PREGUNTA 4

¿Es lo mismo emoción que sentimiento?

TEST:

1. Las emociones son la base de los sentimientos. (Verdadero / Falso)
2. Los sentimientos son una elaboración mental y cultural de las personas. (Verdadero / Falso)
3. Un sentimiento sólo es posible si existe consciencia de la emoción que lo provoca. (Verdadero / Falso)

Podemos utilizar las palabras *emoción* y *sentimiento* como sinónimos. De hecho, en el lenguaje cotidiano lo hacemos. Decimos que tanto el miedo como el amor son una emoción o un sentimiento. Si queremos ser precisos, a pesar de que tienen muchas cosas en común, podemos encontrar diferencias. Y cuando se habla de inteligencia emocional vale la pena distinguir entre emoción y sentimiento, porque para ser inteligentes tanto «emocionalmente» como «sentimentalmente» será preciso usar recursos diferentes.

EMOCIÓN

Tal como ya hemos explicado, una emoción es una respuesta que da el cuerpo ante un estímulo determinado, mediante un proceso biológico complejo. El sentimiento es una respuesta del cuerpo elaborada mentalmente, a partir de la relación con la emoción. De manera sintética podríamos afirmar que la emoción es la respuesta rápida, inmediata, y a menudo, espontánea e inconsciente del cuerpo. Y el sentimiento es la respuesta del pensamiento, de la razón, elaborada y meditada. La relación emoción/cuerpo y sentimiento/mente es una distinción bastante aceptada entre los especialistas. Damasio explica que hay un hilo continuo entre la emoción y el sentimiento.¹ Propone una metáfora en la cual la emoción sería la parte pública del sentimiento, aquello que la gente ve y por eso dice que las emociones se representan en el «teatro» del cuerpo; mientras que el sentimiento es un proceso mental, y por lo tanto es privado y oculto a los otros, los sentimientos se representan en el «teatro» de la mente. Así pues, las emociones son previas a los sentimientos y los sentimientos son consecuencia de las emociones, además del trabajo racional de la mente. La distinción que hacemos ahora entre los dos momentos del proceso (emoción y sentimiento) es sólo una cuestión didáctica para poder analizar mejor este proceso.

Las emociones son mecanismos que, en un primer momento evolutivo, permitieron al organismo hacer una distinción clave para la supervivencia: la del dolor y la del placer. Dicho de otro modo: saber distinguir aquello que era bueno para la vida y aquello que era perjudicial. Esta capacidad emocional nos ha permitido ser quienes somos y, sobre todo, sobrevivir a lo largo de los millones de años de evolución. Por eso la emoción está situada en el cerebro mediano y relacionada con el cerebro más antiguo, el paleocórtex o cerebro reptiliano. Y también por eso las emociones están íntimamente conectadas con el cuerpo y se manifiestan físicamente: lágrimas, sudor, aceleración cardíaca, tics en el rostro o modificaciones hormonales. El origen de una emoción es un estímulo que proviene de uno de los cinco sentidos del cuerpo, otro argumento para asociar la emoción con el cuerpo.

SENTIMIENTO

Los sentimientos son una fase más del avance en la evolución del organismo. En su base están las emociones, pero tienen un significado más complejo. El sentimiento es una elaboración mental que el neocórtex realiza a partir de una emoción. Esta elaboración mental consiste en darse cuenta del estado del cuerpo en un momento determinado. O sea, hacer aquello que caracteriza a los seres humanos y nos distingue de otros mamíferos: tomar conciencia de nosotros mismos, de nuestra identidad. Cuando elaboro un sentimiento soy consciente de mi estado corporal y experimento qué partes del cuerpo y qué pensamientos están implicados en este sentimiento. Los sentimientos están siempre acompañados y potenciados por pensamientos. Y los pensamientos se nutren de la experiencia, de lo que ocurre en el exterior, y también de la memoria emocional. Por lo tanto, los sentimientos no son sólo fruto de la conciencia de una emoción, sino también de los pensamientos que acompañan estos estados de conciencia.

Los sentimientos son también un elemento clave en nuestra conducta social. Ya hemos dicho que todas las experiencias de nuestra vida comportan emociones. Y con el proceso de socialización vamos relacionando determinadas emociones con comportamientos sociales que nos son favorables. Por ejemplo, sabemos que la emoción de la empatía nos es beneficiosa, como también las conductas afectivas con personas de nuestro entorno. A partir de estas emociones sociales se desarrollan sentimientos sociales como la solidaridad, fruto de una elaboración mental a partir de la emoción de la empatía o del afecto. Incluso se ha especulado que algunas de estas respuestas emocionales son genéticas en especies sociales como nosotros. Y, de hecho, si analizamos los criterios éticos que regulan nuestras relaciones, podemos asociarlos a sentimientos sociales. Tal es el caso de emociones sociales como la vergüenza, la indignación, la simpatía o la admiración. El sentimiento de vergüenza ayuda a que se respeten las convenciones y normas sociales, y evita que la sociedad castigue al individuo que se salta la norma. En la

vergüenza hay una emoción de miedo y en parte de tristeza. El sentimiento de compasión o de simpatía ayuda a reforzar los grupos sociales. El afecto es la emoción que fundamenta los sentimientos de compasión y simpatía.

RELACIÓN ENTRE EMOCIÓN Y SENTIMIENTO

Analicemos, por ejemplo, una emoción básica: la tristeza. Como todas las emociones, la tristeza se genera a partir de un estímulo exterior. Puede ser un objeto, un paisaje, una conversación, una música, cualquier estímulo que entre a través de los sentidos. Esta emoción (preguntas 2 y 3) afecta al sistema límbico y al neocórtex. En esta zona del cerebro, la emoción de tristeza se convierte en el sentimiento de tristeza. Para hacer esta evolución intervienen el pensamiento, la asociación, los recuerdos, los valores y las creencias de cada cual, o sea, todos los aspectos cognitivos. Esta tristeza puede desarrollarse y convertirse en melancolía o añoranza. Son dos sentimientos derivados de una elaboración mental. Escuchamos una canción y añoramos a una persona, o una época de nuestra vida. Este sentimiento nos da una percepción de cómo están nuestro cuerpo y nuestros pensamientos. Para añorar hay que asociar el estímulo (canción) a un pensamiento, si no no se produce el sentimiento. Esta conciencia del sentimiento es superior a la reacción directa e inmediata de la emoción.

A veces tenemos emociones (miedo, rabia, alegría) y no sabemos asociarlas a un sentimiento. Esta situación nos inquieta y descentra porque notamos en el cuerpo la emoción y en cambio no sabemos qué sentimiento la genera. Necesitamos conocer la conexión entre emoción y sentimiento para tener conciencia de lo que nos está pasando. Una parte de la inteligencia emocional consiste precisamente en tener consciencia de los sentimientos que generamos a partir de las emociones.

En cuanto al vocabulario, podemos utilizar la misma palabra para hacer referencia a una emoción o a un sentimiento. Por ejemplo, hablar del afecto o de la simpatía como emoción, y del amor como sentimiento, que es una elaboración de estas dos emociones. Pero también podemos hablar de la emoción del miedo y del sentimiento del miedo.

Cuando investiguemos los recursos y las estrategias que necesitamos para ser más inteligentes emocionalmente, podremos comprobar que son diferentes si se trata de una emoción o de un sentimiento. En el caso de una emoción —por ejemplo, la inquietud—, una actividad corporal como la relajación o la práctica de un deporte pueden ser útiles para regularla. En cambio, un sentimiento de melancolía o de rabia seguramente necesitará una estrategia cognitiva, una revisión del pensamiento asociado al sentimiento, para poder resolver el conflicto que nos pueda producir dicho sentimiento. De manera resumida podríamos decir que las emociones se pueden regular más fácilmente con recursos corporales, mientras que los sentimientos piden estrategias racionales.

SOLUCIÓN AL TEST:

- 1. Verdadero.**
- 2. Verdadero.**
- 3. Verdadero.**

PREGUNTA 5

¿Tienen emociones los animales?

TEST:

- 1. Todos los animales tienen emociones, aunque son muy simples. (Verdadero / Falso)**
- 2. Las emociones de los animales son respuestas genéticas, automáticas. (Verdadero / Falso)**
- 3. Las emociones básicas de los mamíferos son similares a las emociones básicas de los seres humanos. (Verdadero / Falso)**

Es bueno recordar que las personas somos animales, esto es, que como seres vivos, formamos parte de una especie y de una clasificación animal. Los seres humanos actuales somos animales vertebrados, cordados, de la clase de los mamíferos, de la orden de los primates, de la familia de los homínidos, del género *Homo*, de la especie *sapiens* y de la subespecie *Homo sapiens sapiens*. Con los grandes simios (chimpancés, orangutanes, gorilas y bonobos) compartimos el mismo orden (primates) y la misma familia (homínidos), además de un porcentaje muy grande de similitud filogenética: el 98,4%.

LOS TRES CEREBROS DE MACLEAN

Partiendo de la teoría evolucionista, el neurólogo Paul MacLean ha descrito el cerebro como un órgano que se ha desarrollado en tres estadios o etapas, que se han superpuesto una sobre otra. Esta concepción divide el cerebro en tres estructuras, fruto cada una de un momento evolutivo.

La primera se denomina cerebro reptiliano y es la más antigua. Corresponde a la médula espinal, bulbo raquídeo y mesencéfalo. Se encarga del funcionamiento básico de los órganos, del sistema respiratorio, endocrino, cardiovascular y de los mecanismos de supervivencia, como el control del hambre y la sed, la territorialidad y la agresividad para defenderse. Este cerebro es el que tienen las aves, los reptiles, los peces, los anfibios y, naturalmente, también los mamíferos. En cierto modo sería el cerebro propio de los instintos. Se trata de un mecanismo totalmente automático e inconsciente.

El segundo cerebro es el paleomamífero, que corresponde al sistema límbico y que se conoce también como cerebro emocional. Es una estructura posterior al cerebro reptiliano y regula el funcionamiento de las emociones (pregunta 2). Es propio de los mamíferos.

El tercer cerebro más desarrollado y más reciente es el neocórtex, que regula las acciones del razonamiento, la conciencia y la voluntad (pregunta 2). El neocórtex es propio de los mamíferos superiores, o sea, de los seres humanos y de los grandes simios.

Los mamíferos, por tanto, tienen dos cerebros: el cerebro reptiliano y el cerebro del sistema límbico, mientras que los humanos y los grandes simios disponen de los tres cerebros. Esto explica que los animales mamíferos tengan emociones, puesto que disponen de sistema límbico. La característica clave de las emociones de los animales es que las respuestas emocionales son siempre directas e instintivas, desde el estímulo a la respuesta sólo está el «filtro» de la amígdala y, como mucho, la memoria emocional del hipocampo. De hecho, un animal no decide qué respuesta emocional elige, simplemente responde de manera automática a través de los mecanismos del cerebro paleomamífero y las estructuras del sistema límbico. En el caso de los animales que no son mamíferos, no es correcto hablar de respuestas emocionales. Actúan de acuerdo con el código genético diseñado en su cerebro reptiliano. Las respuestas emocionales de los seres humanos tienen muchos parecidos con las de los grandes simios. De hecho, en las emociones básicas, como el miedo, las conductas de un chimpancé (expresión de la cara, cambios en la respiración, estimulación del sistema endocrino...) son muy similares a las de los humanos.

LAS EMOCIONES DE LOS SERES HUMANOS Y LAS EMOCIONES DE LOS ANIMALES

La diferencia clave entre las emociones de los mamíferos y las emociones de los humanos es el papel del neocórtex. En los primates, el neocórtex no tiene las funciones reguladoras del sistema límbico, como sí sucede en los seres humanos. La capacidad y evolución del neocórtex de los primates no humanos es muy pequeña y no permite las funciones propias de regulación de las emociones que efectúa el neocórtex de los humanos. Por eso es muy complejo «regular» las respuestas emocionales de los animales ante los estímulos que, genéticamente, provocan una determinada respuesta. El espectáculo del circo en el cual el domador hace que un león salte por un aro en llamas nos impresiona porque nos damos cuenta de que el fuego provocaría miedo al león y por lo tanto no saltaría dentro del aro. Como sabemos, los leones de circo tienen un aprendizaje de condicionamiento en el cual saben que después del fuego hay una recompensa si saltan o un castigo si no lo hacen. Esta memoria emocional provoca que salten, pero no por una elaboración «racional» del córtex, sino por un mecanismo de condicionamiento clásico. De hecho, un león en estado salvaje no lo haría nunca. En este sentido hay que ser cuidadoso en atribuir según qué emociones a los animales domésticos, como gatos y perros. El condicionamiento modifica la conducta. A pesar de eso, es evidente que un perro doméstico tiene una emoción cuando ve a su amo, éste se le acerca y le hace gracias. La memoria emocional del perro le informa que esta conducta lo ayuda a sobrevivir, puesto que a cambio tendrá comida y protección.

Debido a que las emociones de los animales sólo se producen en el nivel del sistema límbico, la diversidad y los matices que pueden manifestar son muy limitados, si lo comparamos con la riqueza emocional humana. Por otro lado, tampoco sería correcto hablar estrictamente de sentimientos en los mamíferos, con el mismo sentido que hemos expuesto en la pregunta 4. Para hablar de sentimientos sería precisa una actividad mental que no es posible debido a la estructura y características del cerebro de los animales no humanos. Y también hay que considerar que el sentimiento implica una conciencia de que se vive este sentimiento. Es muy complejo saber cuál es el grado de conciencia que tienen los animales, a pesar de que se conocen experiencias según las cuales se podría afirmar que algunos primates pueden llegar a tener algún tipo de conciencia de ellos mismos, pero no sabemos hasta qué punto. Un ejemplo de este tipo de conciencia sería el hecho de que un chimpancé se reconoce ante un espejo, pero es difícil afirmar que esta capacidad de reconocimiento sea igual que la conciencia de sí mismo que tiene el ser humano.

Darwin ya describió en 1872 las expresiones de las emociones de los animales. Y los etólogos han expuesto con detalle los estados emocionales de los primates: alegría, tristeza, miedo o rabia; es decir, un abanico de emociones básicas. Y a menudo las personas utilizan las palabras *emoción* y *sentimiento* como sinónimos, y entonces hablan de «los sentimientos de los animales». Para ser más precisos, y tal como se ha argumentado, habría que hablar de emociones y no de sentimientos. Además, determinadas conductas animales totalmente automáticas, genéticas, que corresponden a los instintos, se interpretan como sentimientos. Por ejemplo, las conductas instintivas de protección a las crías, o bien la lucha por el territorio o ante los depredadores.

Para ayudarnos a entender los mecanismos de funcionamiento de las emociones, la comparación con los animales ha sido y es todavía hoy muy útil, si se tienen en cuenta las diferencias expuestas. Neurólogos y psicólogos han utilizado los trabajos de los etólogos y también han observado y experimentado con las conductas emocionales de los animales para conocer el funcionamiento de las emociones en los humanos.

SOLUCIÓN AL TEST:

- 1. Falso.**
- 2. Verdadero.**
- 3. Verdadero.**

PREGUNTA 6

¿Cuántas emociones y sentimientos existen?

TEST:

- 1. Las emociones básicas de los seres humanos son alrededor de diez únicamente.
(Verdadero / Falso)**
- 2. El lenguaje refleja perfectamente la riqueza y variedad emocional del ser humano.
(Verdadero / Falso)**
- 3. La cantidad de emociones y de palabras que las reflejan dependen de cada cultura.
(Verdadero / Falso)**

UNA RESPUESTA DESDE LA PSICOLOGÍA

En las preguntas anteriores hemos definido qué es una emoción, qué mecanismo fisiológico explica el funcionamiento de las emociones, hemos aclarado la diferencia y el parecido entre emoción y sentimiento (pregunta 4), y hemos hablado sobre las emociones de los animales (pregunta 5). Planteemos una nueva duda: ¿se puede hacer una lista de las emociones? Aparentemente parece fácil a pesar de que no hay un acuerdo claro entre los especialistas.

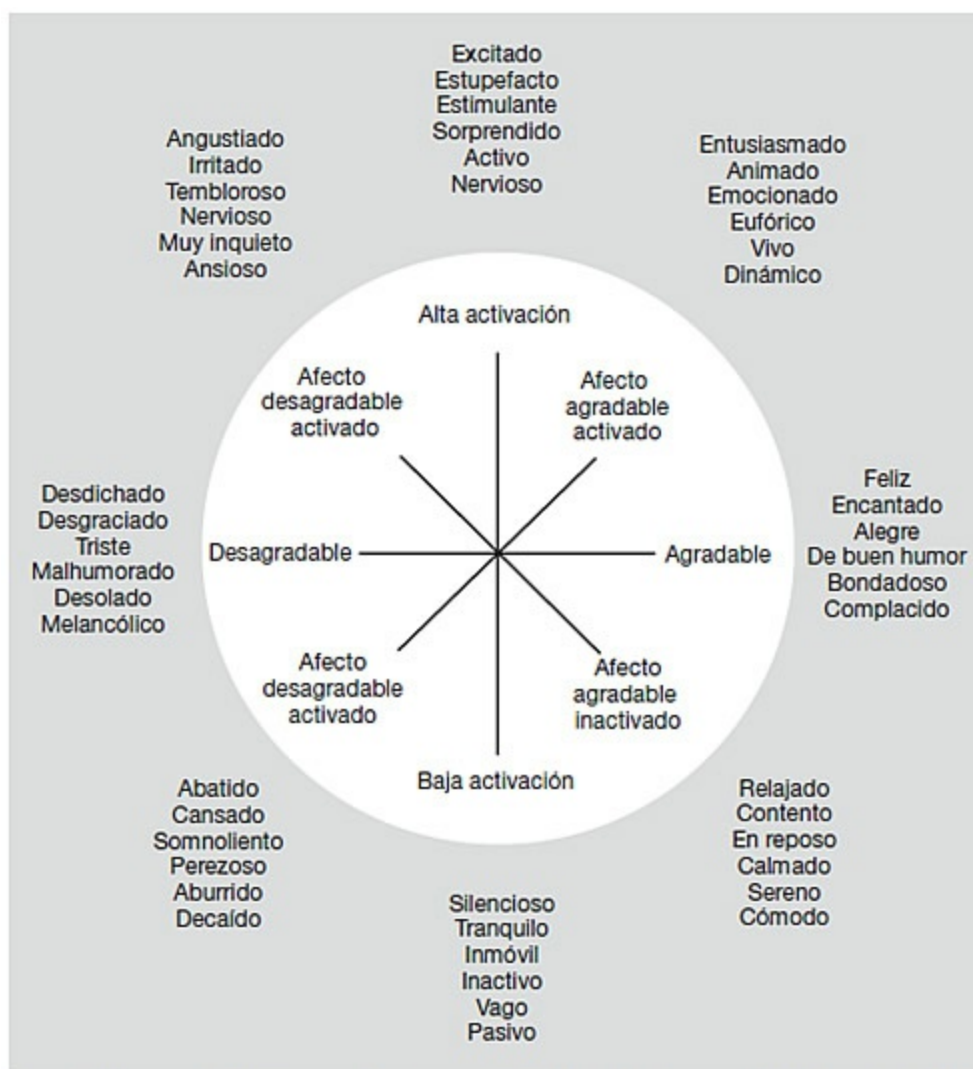
Por otro lado, el concepto tiene aspectos ambiguos y el vocabulario emocional de las lenguas es muy amplio y pleno de matices.

Los psicólogos especialistas han discutido mucho sobre qué son las emociones básicas y qué tenemos en común los humanos y el resto de los mamíferos. La idea de que existen emociones básicas parte de que se expresan con las mismas características faciales y tienen conductas y respuestas similares. Dos de los autores más conocidos al respecto son Izard¹ y Ekman,² que proponen una lista de diez y de seis emociones respectivamente. Las dos listas tienen elementos en común.

IZARD	EKMAN
Interés	Tristeza
Alegría	Alegría
Sorpresa	Ira
Angustia	Miedo
Ira	Asco
Asco	Rabia
Desprecio	
Vergüenza	
Culpa	
Miedo	

Estas teorías sobre emociones básicas están argumentadas con estudios experimentales muy amplios. Por ejemplo, Ekman se dedicó a fotografiar a personas representativas de diferentes países y culturas, y comprobó cómo las expresiones faciales eran comunes ante la misma emoción. Este experimento se amplió a los chimpancés y los resultados fueron los mismos.

Otro modelo para explicar cuáles son las emociones se basa en una clasificación en dos ejes: en un eje se valora el agrado/desagrado —o sea, si las experiencias emocionales son agradables o desagradables—, y en el otro se sitúa el eje de activación —es decir, el grado de excitación y actividad necesarios para experimentar una emoción—. Por ejemplo, la euforia o la irritación exigen un grado de activación alto, en cambio estar abatido o tranquilo precisa un nivel de activación bajo. A partir de estas dos dimensiones, sus autores, Russell, Watson y Tellegen proponen la siguiente organización de las emociones:³



FUENTE: J. Limonero, F. Villamarín, y D. Casacuberta, *Motivació i emoció*, UOC, Barcelona, 2010.

Observamos cómo, en este modelo, las emociones similares se organizan en los diversos puntos, ya sean de máxima o mínima activación, y de agrado o desagrado. Esto nos ayuda a entender por qué en determinadas situaciones vivimos las mismas emociones y también explica el cambio de un estado emocional a otro cuando hay una disminución o un aumento en uno de los ejes. Además, detalla las emociones que son fruto de la combinación de los dos ejes, agrado/desagrado y alta activación/baja activación.

UNA RESPUESTA DESDE LA PSICOLOGÍA Y LA LITERATURA

Además de las teorías puramente psicológicas, podemos elaborar una relación de las emociones que existen a partir de la literatura. La siguiente relación es una elaboración personal que tiene en cuenta las teorías psicológicas expuestas anteriormente y que usa como hilo conductor la riqueza lingüística y literaria sobre emociones y sentimientos que

proponen Marisa López y José Antonio Marina.⁴ En este libro, los dos autores definen hasta un total de setenta y una emociones y sentimientos diferentes, con un total aproximado de trescientas palabras más, que suponen matices de cada emoción o sentimiento. Conocer los términos que hacen referencia a sentimientos y emociones nos ayuda a tomar conciencia de nuestro estado emocional. Por eso, junto a cada emoción o sentimiento básico, añado palabras que son matices significativos que amplían nuestra percepción y que nos ayudan al autoconocimiento.

Relación de emociones y sentimientos:

- a) Miedo (pánico, susto, horror, fobia, terror, aprensión)
- b) Tristeza (dolor, desconsuelo, melancolía, soledad, abandono, infelicidad, nostalgia, resignación)
- c) Rabia (ira, enojo, furia, cólera, resentimiento, odio, despecho)
- d) Vergüenza (culpa, remordimiento, inferioridad, pudor)
- e) Alegría (satisfacción, diversión, gozo, felicidad, gratitud)
- f) Asco (repulsión, repugnancia, aversión, aprensión)
- g) Sorpresa (perplejidad, admiración, extrañeza)
- h) Amor (afecto, amistad, simpatía, aprecio, pasión, ternura, solidaridad)
- i) Desaliento (desgana, decaimiento, fatiga, apatía, desesperanza)
- j) Ansiedad (angustia, impaciencia, preocupación, turbación, agobio, confusión)
- k) Tranquilidad (consuelo, serenidad, calma, seguridad, placidez)
- l) Aburrimiento (amodorramiento, tedio, asco)
- m) Envidia (celos, rivalidad)
- n) Fracaso (decepción, desengaño, frustración)
- ñ) Esperanza (expectación, ilusión, confianza)
- o) Orgullo (autoestima, dignidad, soberbia)

Si seguimos las ideas del filósofo Wittgenstein cuando dice «los límites de mi lenguaje son los límites de mi mundo»,⁵ podemos afirmar que cuanto más vocabulario emocional poseamos, más amplia será nuestra visión del mundo. Y una de las habilidades necesarias para desarrollar la inteligencia emocional es conocer los matices y peculiaridades de los múltiples estados emocionales que podemos sentir. Un grupo aborigen de Malasia central llamado chewong dispone de un vocabulario emocional de ocho palabras: *chan* (furia), *hentung* (miedo), *pummen* (gustar), *meseq* (celos), *lidva* (vergüenza), *hanrodm* (orgullo), *imeh* (querer) y *lon* (querer mucho). Y al otro extremo, los chinos de Taiwán tienen unos setecientos cincuenta vocablos para referirse a estados emocionales. La lista que propongo es «sólo» de ochenta y dos palabras, y se podría ampliar y enriquecer con más. De todos modos, no se trata de lograr un récord lingüístico, sino de ser conscientes del hecho de que disponer de más palabras nos permite entrenarnos con más precisión en el conocimiento de las emociones.

En la construcción del mundo que hacemos las personas hay dos emociones clave que sirven a menudo de referencia: placer y dolor, asociadas a pensamientos que nos gustan y a pensamientos que nos disgustan. Explicar nuestro mundo sólo con las expresiones *me gusta* o *me desagrada* es simplificar muchísimo la riqueza de la realidad y de las relaciones humanas. Dicho de otro modo, el análisis sólo del placer y del dolor es una tergiversación, una distorsión o una visión muy parcial de la realidad que nos rodea. Por eso es relevante disponer de un buen vocabulario emocional. Hay que añadir, además, que en cualquier relación que tenemos con el mundo se produce una emoción. Salgo de casa y veo el cielo limpio y los árboles verdes, y vivo una emoción de bienestar, de alegría. Encuentro a una persona que no me gusta y siento rabia, o quizás inquietud o incluso asco. Hago el mirón por la calle y veo un cartel y me genera sorpresa o admiración. Me despisto y choco contra otra persona o contra una farola y aparece la vergüenza. Construyo mi realidad, mi concepción del mundo mediante las emociones, además de otros elementos como los valores, los recuerdos o las creencias.

SOLUCIÓN AL TEST:

- 1. Falso.**
- 2. Falso.**
- 3. Verdadero.**

PREGUNTA 7

¿Para qué sirven las emociones y los sentimientos?

TEST:

- 1. Las emociones son un mecanismo de adaptación para la supervivencia. (Verdadero / Falso)**
- 2. Las emociones son una de las bases de la ética y favorecen la convivencia dentro de la sociedad. (Verdadero / Falso)**
- 3. Las emociones facilitan la comunicación entre las personas. (Verdadero / Falso)**

Cuando un estado emocional de tristeza o de preocupación provoca que se esté cerca de la depresión o de la angustia, es fácil preguntarse: «¿Para qué quiero tener emociones?». E incluso se puede creer que sin emociones y sentimientos viviríamos mejor. En realidad, quizá no viviríamos, porque sin emociones y sentimientos nuestra especie ya habría desaparecido. Los sentimientos y emociones tienen muchas utilidades y sirven para muchos objetivos. Incluso los de tristeza y preocupación.

LAS EMOCIONES SON ADAPTATIVAS

Las emociones son una estrategia del cerebro de los animales para adaptarse al medio y poder sobrevivir. Parece ser que, en el caso de los seres humanos, son fruto de una evolución genética que se ha ido puliendo y afinando con el tiempo. Por ejemplo, cuando un simio huele, ve u oye a un depredador, se genera la emoción del miedo. El miedo provoca una respuesta: que el simio huya y así sobreviva. En los seres humanos, como en los animales, las emociones también son recursos para la supervivencia y la adaptación al medio. Esta función la cumplen todas las emociones. Es, por ejemplo, la emoción del afecto que facilita las relaciones entre las madres y sus crías en la época de amamantamiento, y por lo tanto la supervivencia de éstas. Otras emociones, como la rabia, que puede transformarse en una conducta agresiva, también nos pueden ayudar a sobrevivir, por ejemplo en una situación en la que no podemos huir. Darwin fue el primer científico que observó esta relación entre las emociones, la supervivencia y la capacidad de adaptación al medio, argumentando al mismo tiempo que era un ejemplo más de la evolución de los seres vivos.

La capacidad de respuesta emocional y de flexibilidad de los mamíferos ha permitido que se adaptaran al medio exterior cambiante y aseguraran su supervivencia. Recordemos que las respuestas emocionales se elaboran después de hacer un análisis de la situación y de evaluar las consecuencias de una u otra respuesta.

LAS EMOCIONES AYUDAN A LA HOMEOSTASIS DEL CUERPO

El cuerpo siempre busca un equilibrio para funcionar bien. Este equilibrio se denomina homeostasis. Cuando tenemos hambre o sed se produce un desequilibrio en el cuerpo. Entonces realizamos acciones para comer y beber. Y cuando lo hacemos, recuperamos el equilibrio y mantenemos la homeostasis, que es un mecanismo automático clave para regular el metabolismo y el funcionamiento de la vida. Además del aspecto fisiológico (estar despiertos/dormir, sentir cansancio/ descansar), el cuerpo también busca una homeostasis psicológica y emocional. En el aspecto emocional, la homeostasis consiste en alcanzar el equilibrio entre dolor/placer, acercarse/huir, seguridad/inseguridad, etc. El objetivo es la investigación de lo que denominamos bienestar. Los mecanismos automáticos de la homeostasis son fruto de una larga evolución. El mundo social, las relaciones interpersonales y el equilibrio mental de cada persona son mucho más complejos que los problemas del hambre o el sueño. Y la manera de conseguir un equilibrio en estos ámbitos también es muy compleja. Por eso las emociones son un elemento fundamental para conseguir esta homeostasis entre la persona y el grupo social. Las emociones de la alegría y la tristeza son dos ejemplos que nos sirven para entender la necesidad de un equilibrio emocional para conseguir el bienestar. De hecho, la inteligencia emocional también busca este equilibrio en los estados emocionales. Y cuando las emociones están equilibradas eso ayuda a la homeostasis física. Se ha comprobado experimentalmente en personas enfermas (de cáncer, por ejemplo) cómo su estado emocional influía en el proceso curativo. Recordemos que un proceso curativo busca restablecer el equilibrio en el cuerpo.

LAS EMOCIONES SON MEDIOS DE COMUNICACIÓN

Muchos animales conocen las intenciones de otros animales gracias a sus expresiones emocionales. En el ámbito doméstico, todos hemos visto cómo un perro comunica su intención de atacar con la expresión de una emoción de rabia. Y también explica que está asustado con la expresión de una emoción de miedo. La emoción es comunicativa porque siempre va acompañada de una expresión de tipo corporal, en forma de lenguaje no verbal, además del verbal. El gruñido de un perro, la expresión de su boca, la actitud de ataque del cuerpo, son elementos no verbales, físicos, que nos muestran claramente su estado emocional.

A las personas nos pasa lo mismo. El caso de los bebés es muy claro: se comunican con los adultos gracias a la expresión de sus estados emocionales. Un llanto o una sonrisa le permiten comunicarse con toda claridad, sin discusión con un adulto. Y un llanto y una sonrisa no son otra cosa que la expresión externa de una emoción, ya sea estar enfadado,

incómodo o bien contento, satisfecho. De hecho, en las primeras etapas de la infancia, las emociones son el vehículo más normal, y más seguro, de comunicación con el mundo exterior.

Los adultos continuamos utilizando las emociones como medio de comunicación básico en nuestras interrelaciones. Una manifestación externa de un estado emocional de las personas es la sonrisa. Aprendemos a sonreír cuando siendo niños pequeños comprobamos su eficacia, o sea, que los adultos responden y nos prestan atención cuando sonreímos. Por lo tanto, sonreír es una conducta aprendida, responde a un estado emocional y es una herramienta de comunicación. La sonrisa puede ser muy diversa, con muchos matices y según el matiz comunica una cosa u otra. Los novelistas y los poetas han escrito muchas páginas sobre la ambigüedad y la riqueza de la sonrisa como medio comunicativo.

LAS EMOCIONES FACILITAN LA VIDA SOCIAL

La empatía es una de las emociones sociales básicas que nos permiten vivir en armonía con los demás. De hecho, sin las llamadas *emociones sociales* es difícil imaginar la convivencia. Los conceptos éticos fundamentales del bien y del mal están relacionados con los dos estados primarios de placer y dolor o de lo que nos gusta o nos desagrada. Al mismo tiempo, los sentimientos de solidaridad y compasión son una herramienta muy útil para garantizar la cohesión social. Incluso se ha querido buscar algunos fundamentos genéticos en estas emociones. De hecho, a lo largo de la evolución, se puede afirmar que las especies solidarias tienen más posibilidades de sobrevivir. En este sentido, volvemos a relacionar un sentimiento como la solidaridad o una emoción como la empatía con una capacidad adaptativa. Las personas con lesiones en las áreas del neocórtex responsables de las emociones no tienen interés por la vida social y dejan de lado las normas éticas y las convenciones sociales, perdiendo el concepto de lo que está bien o lo que está mal. Se convierten, pues, en personas que no pueden sobrevivir en sociedad y necesitan ayuda. Otras emociones, como por ejemplo la vergüenza, también ayudan a mantener las pautas y normas sociales.

LAS EMOCIONES TAMBIÉN TIENEN OTRAS UTILIDADES

Para poder explicar todas estas utilidades todavía nos queda un largo camino que recorrer a través de las siguientes preguntas que se incluyen en este libro.

Otras utilidades de las emociones que explicamos en esta obra son:

— Motivarnos ante una tarea o un objetivo (pregunta 11).

- Ayudarnos, y de una manera notable, a tomar decisiones (pregunta 22).
- Desarrollar nuestra creatividad (pregunta 23).
- Consolidar y aumentar nuestra autoestima (pregunta 25).

SOLUCIÓN AL TEST:

- 1. Verdadero.**
- 2. Verdadero.**
- 3. Verdadero.**

PREGUNTA 8

¿Podemos controlar las emociones?

TEST:

1. Con la razón y la voluntad se pueden controlar las repuestas emocionales. (Verdadero / Falso)
2. Con entrenamiento se puede aprender a regular las emociones. (Verdadero / Falso)
3. En general, es útil dejarse llevar por las emociones, porque es el mejor modo de ser sincero. (Verdadero / Falso)

La mayoría de libros divulgativos sobre las emociones nos hablan de la necesidad del control emocional o bien del autocontrol emocional. Su tesis es que las emociones se pueden y, atención, se tienen que controlar. Recalco la expresión *se tienen que controlar*, porque esto implica que es una posibilidad de conducta que depende de la persona. En algunos casos algunos autores también ponen el entorno como elemento que influye en este control o autocontrol.

Si seguimos el discurso sobre las emociones planteado en las preguntas anteriores, podemos afirmar que éstas no pueden «controlarse» como se controla la velocidad al caminar. Es decir, yo puedo estar quieto, andar despacio, andar rápidamente o correr. Y esta conducta la puedo hacer sin necesidad de un estímulo exterior. Simplemente puedo decidir correr para ir a un lugar o decidir que llego tarde y aun así caminar tranquilamente. E incluso ante un estímulo exterior, por ejemplo un peligro posible, puedo «controlar» mi respuesta quedándome quieto, alejarme o ponerme a correr como un poseso. Estos mecanismos de conducta no funcionan en las respuestas emocionales. Por eso afirmo que no se puede controlar una respuesta emocional. Cuando se produce un estímulo que puede generar una respuesta emocional, el cuerpo la genera y por tanto no puedo «evitarla». Ésta es la razón por la que muy a menudo nos enfadamos con nosotros mismos por dar respuestas emocionales que no queríamos, pero resulta que se nos «escapan», que no las podemos controlar en el sentido absoluto que tiene la palabra *control*.

Algunas personas afirman que controlan sus emociones y evitan dar una respuesta emocional ante un estímulo. Es el caso de aquellos que sostienen que cuando alguien los trata de manera injusta —sus padres, algún amigo o alguien del trabajo—, tienen la capacidad de no mostrar ningún signo de malestar ni enfadarse y que controlan la emoción. En realidad, lo que hacen es posponer la respuesta emocional que acabará surgiendo. La respuesta a la emoción de rabia o enojo, provocada por el trato injusto que

hemos comentado, puede darse con la primera persona que encuentre, ya sea una compañera de trabajo, su hijo, su pareja o el cajero del supermercado. Dicho de otro modo, hay respuesta emocional ante el estímulo del trato injusto a pesar de que no se ha enfocado directamente a la persona que lo ha provocado. Otra posibilidad es que la respuesta emocional se dirija hacia uno mismo, al propio cuerpo o a la propia mente. Y entonces este aparente control emocional se transforma en una agresión al propio cuerpo en forma de dolor de cabeza, dolor muscular, estados depresivos o incluso enfermedades más graves. Por lo tanto, el control es falso porque el cuerpo queda desequilibrado ante el estímulo y necesita una respuesta emocional para recuperar el equilibrio (pregunta 3).

LAS EMOCIONES PUEDEN REGULARSE, NO CONTROLARSE

¿Qué podemos hacer? En primer lugar, aceptar la existencia de este mecanismo emocional, que es una herramienta de supervivencia (pregunta 7). Y en segundo lugar, regular la respuesta emocional, tanto en intensidad como en el tipo de respuesta. Regular la respuesta puede interpretarse como un tipo de control a pesar de que una regulación no es propiamente un control, ya que no podemos evitar la respuesta emocional. Supongamos que de repente encontramos a una persona querida que hace tiempo que no veíamos. Ante este estímulo no podemos controlar la respuesta emocional de alegría. Es imposible reprimir la respuesta emocional del cuerpo, que se concretará en los elementos fisiológicos que ya hemos comentado. Es decir, no podré controlar la emoción de júbilo y la alegría de ver a esta persona. Lo que sí podré hacer es regular mi respuesta emocional, mi conducta ante este estímulo. Así, puedo llamarla a gritos, ponerme a correr hacia ella, darle un fuerte abrazo hasta hacerle daño, e incluso llorar de alegría. O bien puedo quedarme quieto, mirarla, hacerle una señal discreta con la mano, dibujar una sonrisa de oreja a oreja y acercarme lentamente a ella hasta darle un abrazo dulce. La diferencia entre una conducta y otra es la regulación emocional, y lo que no he podido hacer en ninguno de los dos casos es controlar la respuesta emocional de alegría que me ha provocado el estímulo de ver aquella persona.

Regular las respuestas emocionales es una habilidad útil en muchos contextos sociales y también útil para el propio equilibrio y bienestar personal. En el caso anterior, en un contexto muy formal de una reunión, una conferencia, una situación de compromiso, posiblemente la primera conducta (llamarla a gritos, correr tras ella, el fuerte abrazo) no es la más adecuada. Y, además, nos puede traer problemas posteriores con la gente de nuestro entorno. Por el contrario, la segunda conducta sería más apropiada y más útil, puesto que al ser discreta, no comportaría problemas posteriores. Esto no significa que seamos hipócritas en nuestras respuestas emocionales. Esta capacidad de regular nuestras respuestas es un ejemplo de nuestra inteligencia emocional y demuestra que somos inteligentes, porque la respuesta regulada nos favorece (y a menudo favorece a los demás).

PODEMOS APRENDER A REGULAR LAS EMOCIONES

Regular las respuestas emocionales se puede aprender. Al mismo tiempo, es un signo de maduración y de inteligencia, ahora que ya sabemos que la respuesta emocional no se puede controlar o reprimir. En la primera infancia, habitualmente no regulamos nuestra respuesta emocional, simplemente la expresamos o explota. Socialmente se acepta, y se perdona este tipo de «sinceridad» en las respuestas emocionales de los niños y las niñas pequeñas. Y a medida que se van haciendo mayores, el índice de tolerancia ante esta inmediatez en las respuestas va disminuyendo hasta llegar a la madurez, cuando socialmente se exige la regulación emocional. Con su aprendizaje conseguimos equilibrar dos fuerzas opuestas. Por un lado, la necesidad biológica de la respuesta emocional, y por el otro, la necesidad de respetar determinadas normas de convivencia.

Disponemos de varios recursos para aprender a regular las emociones y en las preguntas que el lector encontrará en las páginas que siguen se exponen algunos. Específicamente, son recursos de regulación emocional: el cambio de pensamiento con el conocimiento de las distorsiones cognitivas (preguntas 16 y 17), la conducta asertiva (preguntas 18 y 19), las actividades físicas (pregunta 20) o la creatividad (pregunta 23). En cierto modo, una de las características que define a las personas emocionalmente inteligentes es su competencia en la regulación emocional y su certeza de que no podemos controlar las emociones.

SOLUCIÓN AL TEST:

- 1. Falso.**
- 2. Verdadero.**
- 3. Falso.**

PREGUNTA 9

¿Hay emociones positivas y emociones negativas?

TEST:

- 1. La rabia, la ira, son emociones negativas. (Verdadero / Falso)**
- 2. Algunas emociones son siempre positivas y otras siempre negativas. (Verdadero / Falso)**
- 3. Las emociones son neutrales, no son ni positivas ni negativas. (Verdadero / Falso)**

En los libros que tratan de las emociones, se acostumbra a hacer una división entre emociones positivas y negativas. Psicólogos reconocidos como Lazarus clasifican, entre otras distinciones, las emociones según estos dos valores.¹ En el grupo de las positivas se sitúan, entre otras, la alegría, la simpatía, la satisfacción o el amor; y en las negativas emociones como el miedo, la rabia, la tristeza o la vergüenza.

La clasificación de Lazarus da un porcentaje mucho más alto a las emociones *llamadas* «negativas» frente a las *llamadas* «positivas». He puesto énfasis en la palabra *llamadas*... porque creo que no existe esta diferenciación. Pienso que no hay emociones positivas ni emociones negativas, simplemente hay emociones. El adjetivo es un añadido, un juicio de valor nuestro, pero no forma parte de la definición propia del concepto de emoción y por lo tanto considero que no es correcto clasificar las emociones en estas dos categorías.

Alguien podría pensar que es una cuestión de matices del lenguaje y que dividir las emociones en categorías es simplemente práctico. Mi opinión es que el lenguaje es la expresión del pensamiento y que por ello los matices equivalen a distintos modos de pensamiento. Cuando se clasifica cualquier concepto de positivo o negativo se da un mensaje implícito de valor, un juicio en el cual unos conceptos «valen» más que otros. En este sentido, no es neutral definir las emociones entre positivas y negativas; es una afirmación cargada de significado.

LAS EMOCIONES NO SON POSITIVAS NI NEGATIVAS

La alternativa que propongo es considerar que no existen emociones positivas ni negativas. Simplemente, existen emociones como consecuencia de la respuesta de la persona ante una situación. Y el abanico de emociones posible es muy amplio, tal como hemos visto en la lista de palabras de la pregunta 6. También es cierto que determinadas emociones son útiles y traen un beneficio al individuo y otras no. A partir de este hecho

podemos dividir las emociones entre respuestas emocionales efectivas, útiles y adaptativas, y respuestas emocionales no efectivas, poco útiles o poco adaptativas. Una respuesta emocional (alegría, ira, vergüenza) será útil en función del contexto. Si la respuesta es adaptativa y nos ayuda a relacionarnos con el mundo que nos rodea, con los demás y con nosotros mismos, será una emoción efectiva. Así, todas las respuestas emocionales son *positivas* siempre que se utilicen adecuadamente. Con esta idea, sustituyo las palabras *positivo* y *negativo* por los conceptos *útil* y *efectivo*, o *inútil* o *poco efectivo*. Desplazo el centro valorativo de bondad o maldad y hago hincapié en la eficacia de la respuesta emocional.

El miedo es el ejemplo más claro de respuesta efectiva o poco efectiva. Supongamos que conducir un coche me produce miedo, independientemente del estado de la carretera, del tránsito, de la seguridad del vehículo y de que para ganarme la vida y relacionarme socialmente tenga que conducir. Es evidente que en este caso la emoción del miedo no es efectiva ni adaptativa, porque no me permite relacionarme con mi entorno: no es una emoción útil en este contexto. En cambio, supongamos que tengo miedo cuando conduzco en una situación de lluvia intensa, poca visibilidad y mucho tránsito, y aun así tengo que ir a un lugar determinado en coche. Entonces el miedo (sin llegar al pánico) es una emoción útil y efectiva porque provocará que vaya a poca velocidad, que ponga atención a la carretera, que todo el cuerpo y la percepción se concentre en la conducción y así me adapte al contexto exterior, a la realidad. Por lo tanto, el miedo no es ni positivo ni negativo, simplemente es una emoción que puede ser efectiva o no efectiva.

Ante la pérdida de una persona querida, la tristeza es una emoción útil, efectiva, adecuada al entorno y que nos ayuda a vivir ese momento y a relacionarnos con aquellos que también querían a esta persona que hemos perdido. La alegría por haber conseguido un objetivo, al cual se ha dedicado tiempo y esfuerzo, es también una emoción útil que sirve de refuerzo de la conducta y que, al compartirla con otras personas que también estaban detrás del objetivo, favorece nuestra relación con los demás. Tenemos así dos emociones, tristeza y alegría, que tradicionalmente estarían en el cajón de la emoción negativa y la emoción positiva, y que ahora hemos clasificado simplemente como emociones efectivas, útiles, adecuadas al entorno y al hecho que las ha provocado.

En el mismo contexto anterior, supongamos que ante la pérdida por enfermedad o por vejez de alguien querido la respuesta sea la rabia, la culpa o la alegría. Son emociones que no nos ayudarán a vivir el luto y a integrar la pérdida, y que tampoco servirán para que la gente nos apoye o muestre empatía. No son, pues, emociones efectivas ni útiles —elimino del vocabulario decir que son emociones *negativas*—. Lo mismo nos pasaría en el segundo caso, cuando conseguimos un objetivo buscado con esfuerzo y tiempo. La apatía, la indiferencia, no serían emociones efectivas ni útiles. Cada emoción puede ser adecuada en función del contexto en el cual se produce y también en función de la intensidad según la cual se manifiesta.

NO ES POSIBLE HUIR DE LOS ESTADOS EMOCIONALES

A veces, hay emociones que nos disgustan, pero que están ahí: desaliento, rabia, aburrimiento, envidia, dolor... Podemos ponerles la etiqueta de *negativas* y entonces dedicamos nuestros esfuerzos a deshacernos de ellas, a evitarlas, pero continúan presentes. La actitud de huir de las emociones que no nos gustan no es recomendable. La vivencia y la sensación de experimentar una emoción significa que existe una causa que la provoca, que esta emoción «esconde» algo. Huir no hará que la causa desaparezca. En realidad, esta emoción que nos disgusta nos está avisando de que algo de nuestra vida no funciona correctamente, y la actitud más recomendable y útil es hacer caso de este aviso e investigar qué se esconde detrás de la emoción. Esto significa que incluso las emociones que nos disgustan son útiles, no son negativas. Su utilidad es que son una señal de alerta de algún hecho de nuestra vida que no marcha bien.

La persona con inteligencia emocional es quien responde a los estímulos de acuerdo con las emociones adecuadas a la situación, ya sea con vergüenza, alegría o sorpresa. Y también es propio de la inteligencia emocional la certeza de que no existen emociones positivas o negativas, sino que las emociones son eficientes o no eficientes, es decir, útiles para tener una buena relación con uno mismo y con los demás. Para distinguir la adecuación de la respuesta emocional al contexto sólo hay que hacer caso de la experiencia personal y del sentido común. Imaginemos que ante una alabanza que nos hace una persona que nos aprecia, nuestra respuesta emocional es de alegría. Las preguntas que podemos hacer son: ¿la alegría está justificada por la alabanza?, ¿nos sentimos a gusto, cómodos con esta emoción?, ¿esta respuesta emocional de alegría nos ayuda a tener una buena relación con lo que nos rodea?, ¿las personas de nuestro entorno reaccionan bien ante nuestra emoción y la consideran adecuada?, ¿las consecuencias a corto y medio plazo de nuestra conducta emocional son favorables?, ¿tenemos la sensación de que nos comportamos de la manera que creemos más útil y adecuada? Si todas estas preguntas se responden de manera afirmativa, entonces poseemos la certeza de que nuestra respuesta emocional es efectiva y útil. Podemos hacer este análisis igualmente con otro tipo de emociones, como la rabia. Si pasamos por la criba del cuestionario anterior la emoción de la rabia justificada en una determinada situación muy injusta, posiblemente comprobaremos que es una emoción útil, adaptativa y efectiva en nuestras relaciones y también con nosotros mismos.

Robert Solomon afirma que la distinción entre emociones negativas y positivas es un mito que es preciso desterrar del análisis.² Cree que la riqueza de matices de las emociones no se puede simplificar en esta dualidad positivo/negativo. En cierto modo, incluso la distinción entre placer y dolor no se puede considerar antagónica, puesto que determinadas situaciones vitales, como una relación amorosa, son un ejemplo de máximo placer y de profundo dolor. Y al fin y al cabo, la evaluación sobre la bondad o no de una emoción no tiene que ver con la propia emoción, tiene que ver con nuestro sistema de

juicio y con nuestros valores. Por eso la cuestión entre emociones positivas y negativas también queda desvirtuada. La perspectiva de Solomon reafirma la tesis de la «neutralidad» de las emociones y también los argumentos que hemos defendido en este capítulo.

SOLUCIÓN AL TEST:

- 1. Falso.**
- 2. Falso.**
- 3. Verdadero.**

PREGUNTA 10

¿Por qué me enfado tanto ante una contrariedad?

TEST:

- 1. Ante una situación conflictiva o ante una contrariedad, es natural enfadarse. (Verdadero / Falso)**
- 2. Nuestras creencias no tienen ninguna relación con los enfados. (Verdadero / Falso)**
- 3. Las circunstancias, los accidentes, los imprevistos, la conducta de los demás... son las causas habituales de nuestros enfados. (Verdadero / Falso)**

El agua de la ducha no está caliente y yo estoy a medio enjabonar. Hay huelga de metro y los taxis están ocupados. En el trabajo hay nervios porque es final de mes. Mi pareja se ha olvidado de hacer una llamada importante de la cual se había hecho responsable. Mi jefe me acusa de manera injusta de un error de todo el equipo y callo. El camarero se demora en traerme el segundo plato a la hora de comer, mientras escucho los problemas íntimos y desagradables de mi compañera de trabajo. Sin querer me mancho de café los pantalones. Por la tarde llueve a cántaros cuando salgo de trabajar y todavía hacen huelga en el metro. Me salpico los zapatos buenos y se me moja el periódico que quería guardar para leer un artículo cuando llegara a casa. El ascensor está estropeado y subo a pie. Llego a casa y he olvidado que hoy estoy solo y no he pensado en la cena. Los vecinos tienen la tele muy alta. Cuando al final cojo el primer sueño, el camión de la basura carga con un estrépito espantoso.

La descripción anterior contiene múltiples situaciones que podemos denominar contrariedades y que me producen respuestas emocionales que me provocan enojo, malhumor, angustia, irritación, nerviosismo, cansancio, inquietud, y quizás en grado extremo rabia y desesperación. Da la sensación de que estas respuestas son «lógicas», «normales», y que lo extraño sería no reaccionar de este modo. Son situaciones que crean un estado anímico en el cuerpo que va acumulándose y haciéndose enorme, como una bola de nieve. Si a alguien le pasa todo lo que hemos descrito en un solo día, la bola de la contrariedad y la rabia no cabrá dentro de su casa...

La cuestión es que el riesgo de sufrir contrariedades es una posibilidad «lógica» en la vida cotidiana. Cada día generamos centenares de interacciones con objetos y con otras personas, y por lo tanto puede pasar que una de estas interacciones no responda a nuestra previsión o a nuestro deseo. También elaboramos centenares de pensamientos y algunos de ellos, ya sean racionales, fantasías o alucinaciones, pueden generar un estado de contrariedad y por lo tanto de malhumor y rabia. Las contrariedades nos hacen enfadar y ante este hecho nos podemos cuestionar si es una respuesta emocional

efectiva, útil, adaptativa (pregunta 9). ¿Podemos vivir una contrariedad y tener una respuesta que no sea enfadarnos sistemáticamente? ¿Son «naturales» nuestras respuestas habituales de enojo ante una contrariedad? Intentaremos dar respuestas.

Las respuestas emocionales ante las contrariedades dependen de nuestra manera de entender la realidad. En primer lugar, debemos preguntarnos cómo vemos la realidad: los hechos que pasan a nuestro alrededor y aquellos de los cuales nosotros somos protagonistas o impulsores. Una posible respuesta es pensar que yo puedo controlar y prever los hechos y sus consecuencias, y que puedo controlar y prever las conductas y respuestas de las personas con quienes me relaciono. Esta actitud y creencia comporta que ponga mucha atención a lo que hago, a las cosas y objetos de mi entorno, y a la manera en que me relaciono. Esto es, dedico tiempo, energía y dedicación a que el mundo y las personas funcionen de la manera que yo he previsto y que es la que me gusta. Y claro, cuando las cosas o las personas no actúan como yo he previsto, me genera una contrariedad y me enfado en mayor o menor grado según la situación. ¿Por qué pensamos y actuamos de este modo? Pues porque nos gusta que las cosas sean así. Y gustar es una de las emociones básicas en el binomio placer/dolor y por eso la contrariedad provoca la emoción de dolor y aleja del placer (de aquello que nos gusta). Es evidente que la causa de que me enfade no es la lluvia, la mancha de café o la crítica injusta. La causa de que me enfade es mi creencia de que las cosas, y las personas, tienen que funcionar y actuar de la manera que yo he previsto y he decidido. Y esto tanto se da en situaciones que yo puedo controlar como en las que no puedo hacerlo. Por ejemplo, no puedo hacer nada ante una huelga de metro o ante la lluvia, y en cambio sí que puedo actuar ante una conversación que no me interesa, ante una crítica injusta o ante el ruido de la televisión de los vecinos. En cualquier caso, tengo el mismo enfado, tanto si puedo intervenir como si no.

La alternativa para disminuir o anular mi enfado ante las contrariedades es modificar la creencia inicial que hemos comentado: las cosas, y las personas, tienen que actuar tal como yo tengo previsto y tal como a mí me gusta. De alguna manera, la creencia profunda detrás esta actitud es que yo hago las cosas bien, que los otros no y que además me tienen manía, y que el mundo es injusto y no tiene en cuenta aquello que me conviene. Una actitud que no aguanta ningún análisis racional y que es una mezcla entre ingenuidad e inmadurez, y por lo tanto poco inteligente emocionalmente. El cambio de pensamientos y de creencias sobre el mundo y la realidad es posible, puesto que se trata de una actividad cognitiva.¹ En las preguntas 17 y 24 se dan algunas pistas sobre el cambio de creencias y de pensamientos.

Es cierto que modificar nuestros pensamientos y creencias no evita que llueva o que un compañero explique historias aburridas. Lo que se puede conseguir es que la contrariedad no nos provoque enfado de manera automática, especialmente cuando además nos enfadamos con nosotros mismos porque un hecho determinado nos hace enfadar. O sea, me enfado por el hecho o circunstancia y me enfado conmigo mismo. La

consecuencia final del cambio de actitud y creencia sería aceptar de manera tranquila las contrariedades ante las cuales no puedes actuar (la lluvia) y ser proactivo ante las contrariedades que con tu acción se pueden cambiar (un comentario agresivo e injusto).

Un análisis diferente merecen las situaciones que habitualmente me hacen enfadar; yo mismo me doy cuenta de que no hay motivo para mi respuesta y también soy consciente de que no puedo evitarla. Acostumbran a ser contrariedades habituales, frecuentes, como que una compañera de trabajo vaya siempre mejor vestida que yo, que un amigo me haga una broma y yo siempre caiga, llegar tarde siempre a un lugar determinado, perder u olvidar algún objeto (llaves, móvil, gafas de sol...), hacer continuamente favores a los otros que nunca me devuelven ni me agradecen. Son situaciones que me hacen enfadar, sin que pueda controlar este estado emocional y además me doy cuenta de que quizá mi reacción es exagerada.

En estos casos, la justificación o el diálogo interno que tenemos es: «Es normal, es lógico, está bien que me enfade y me enrabie, porque él, ella o la situación es...». El mecanismo oculto de este razonamiento es esconder mi parte de responsabilidad en el hecho que me provoca contrariedad. En lugar de buscar la causa o la excusa para justificar mi estado emocional, hay que hacerse la pregunta: «¿Qué dice de mí, de mi manera de ser, de pensar, de mi talante, la respuesta emocional de rabia y malestar que me produce esta situación?». Es decir, poner el centro de atención de la investigación en por qué me siento así conmigo mismo y no buscar respuestas en el mundo exterior. La tesis que defiende es que cuando una situación neutral o muy poco desestabilizadora me produce rabia y malestar, la causa no se encuentra en la situación, sino en mi modo de ser, pensar y sentir, en mis prejuicios, creencias, miedos, debilidades... Y, claro, busco la causa de mi estado emocional fuera para no tener que ser sincero conmigo mismo.

Si soy capaz de reconocer este mecanismo clásico de proyección, posiblemente se reducirán estas situaciones habituales que me provocan enfado. Cuando sea capaz de tener un diálogo interno del tipo: «Que él diga esto, que haga aquello otro, que vaya vestida de este modo, que pierda las cosas... No depende de los demás ni de las cosas, sino de mi manera de ser, pensar y actuar. En general no hay para tanto y todo ello es sencillo, fácil de arreglar y anecdótico». Cuando yo me diga esto a mí mismo, dejaré de molestarme por estos temas y con ello aumentaré mi inteligencia emocional.

PEQUEÑAS RECETAS PARA ATENUAR LOS ENFADOS

Llegar a un cambio de creencias y a una modificación del diálogo interno es un proceso largo y a veces costoso, sobre todo emocionalmente. Para facilitar el camino, sugerimos pequeñas recetas en forma de consejos (que además son de sentido común) que pueden ayudar a disminuir la rabia y la frustración ante una contrariedad:²

- a) Aíslate de personas y espacios nocivos, y selecciona aquel entorno que más te convenga.
- b) Acepta que todo es posible y que la realidad funciona al margen de tus deseos e intereses.
- c) Mide tu orgullo, vigila la tentación de ser un dios intocable...
- d) Vigila si tienes la tendencia habitual a ver intenciones negativas en las conductas de las otras personas.
- e) Intenta justificar y comprender a las personas que te ponen de malhumor y te hacen enfadar; quizás encontrarás razones que expliquen su conducta.
- f) Investiga si el enfado está provocado porque te consideras un juez que sabe cómo tienen que ser las cosas y cuál es la única manera correcta de hacerlas, y cuando alguien tiene otro criterio, justificas tu enojo por su desviación de lo que tú consideras correcto.
- g) Evalúa las consecuencias negativas que tiene para ti mantener este estado de rabia y frustración. Pueden afectar a tu vida personal, profesional o a tu salud.
- h) Desarrolla tu capacidad de autocrítica al buscar las causas de tus enfados habituales, sin desplazarlas fuera o buscar excusas.

Y UNA FRASE DE ARISTÓTELES PARA TERMINAR

A pesar de que los escritos y estudios desde la psicología y la neurología sobre las emociones y la inteligencia son de mediados del siglo XX, encontramos en la antigua Grecia un agudo precursor: Aristóteles. El gran filósofo escribe en su tratado *Ética a Nicómaco* (s. IV a. C.)³ una interesante reflexión sobre el enfado. La frase está en el libro II, capítulo IX y funciona como un resumen exacto de lo que hemos tratado hasta ahora en esta pregunta. Dice así: «En todas las cosas es muy difícil llegar a ocupar el verdadero medio, así como no es dado a todo el mundo descubrir el centro de un círculo, como para encontrarlo con seguridad es preciso saber resolver este problema. Así es que encolerizarse está al alcance de todo el mundo, y es cosa tan fácil como derramar dinero y hacer gastos con profusión. Pero saber a quién conviene darlo, hasta qué cantidad, en qué momento, por qué causa, de qué manera, éste es un mérito que no contraen todos y que es difícil poseer. Y he ahí por qué el bien es a un tiempo una cosa rara, laudable y bella». La metáfora entre el uso del dinero y el uso de la cólera es muy explícita. Y resume el contenido de este capítulo. La cuestión es ser sabio al decidir con quién conviene enfadarse (encolerizarse en las palabras de Aristóteles), en qué nivel de rabia (cantidad), en qué momento (oportunidad), por qué motivo (que tiene que ser justo) y de qué manera. Y todavía añade que esta competencia no está al alcance de todo el mundo y que no es fácil, tal como hemos explicado en este capítulo.

SOLUCIÓN AL TEST:

- 1. Falso.**
- 2. Falso.**
- 3. Falso.**

PREGUNTA 11

¿Las emociones ayudan a motivarnos?

TEST:

1. La motivación depende básicamente de nuestras convicciones y de nuestras creencias. (Verdadero / Falso)
2. Conseguir placer y evitar dolor puede convertirse en un impulso motivador en nuestra conducta. (Verdadero / Falso)
3. La inteligencia emocional ayuda en la toma de decisiones, pero no en la motivación. (Verdadero / Falso)

En las definiciones habituales sobre la inteligencia emocional se habla, entre otras competencias, de la capacidad de la persona para motivarse a sí misma.¹ Esta opinión no es aceptada por todo el mundo, puesto que se considera que la motivación es un concepto autónomo, con un contenido específico y distinto del concepto de inteligencia. Esta crítica la realizan nada más y nada menos que los psicólogos Peter Salovey y John Mayer, creadores del concepto de *inteligencia emocional*.² Por otro lado, es cierto que los procesos psicológicos de la motivación y la emoción tienen muchos vínculos y se influyen mutuamente a pesar de ser dos fenómenos diferentes. Algunos autores incluso los consideran la base del comportamiento humano.³

Sin entrar en detalles sobre si una persona con inteligencia emocional se motiva a sí misma, podemos establecer claras relaciones entre nuestras vivencias y respuestas emocionales, y las diferentes aproximaciones o teorías sobre el fenómeno de la motivación humana. Hay que tener presente que la psicología actual defiende perspectivas diferentes sobre la motivación en función de cada corriente, tendencia o teoría.

MOTIVOS PRIMARIOS Y MOTIVOS SECUNDARIOS: EMOCIONES PRIMARIAS Y EMOCIONES SOCIALES

Una visión clásica sobre las causas de la motivación divide los motivos en primarios y secundarios. A su vez, los motivos primarios son de tipo biológico (sed, hambre, cansancio...) y de adaptación ambiental (evitación del dolor, evitación del peligro, exploración visual y manipulación de objetos). Esta división ya relaciona los motivos primarios con emociones básicas como el dolor (ante el hambre, la sed...) y la sorpresa, curiosidad o alegría (ante un descubrimiento o éxito en la manipulación de un objeto).

Los motivos secundarios son los llamados sociales. Hacer una lista de ellos es complejo, como lo son las diversas sociedades humanas. Se consideran motivos secundarios aquellos que no son necesarios para la supervivencia humana. Se ha intentado elaborar una lista de las necesidades humanas que no son básicas para entender sus motivaciones sociales. McClelland ha definido tres grandes necesidades sociales que responden a tres grandes motivos: motivo de logro, motivo de afiliación y motivo de poder.⁴ Estas tres necesidades o motivos se van configurando a lo largo de la vida de una persona, es decir, son aprendidas. No hay un motivo superior o inferior, ni tampoco es necesario que se pase de uno a otro. Todas las personas pueden motivarse para satisfacer las tres necesidades, aunque en general una de ellas es dominante.

Concretamente cada necesidad puede definirse de la siguiente manera:

- a) De logro. Afán de conseguir el éxito, evitar el fracaso y realizarse según un modelo establecido de éxito.
- b) De poder. Necesidad de influir sobre los otros y ejercer control.
- c) De afiliación. Necesidad de tener relaciones interpersonales afectivas.

Estas tres motivaciones sociales van acompañadas con claridad de emociones y sentimientos que las refuerzan. Podemos acompañar cada motivo social con una lista de emociones o sentimientos:

- a) Logro: excitación, entusiasmo, alegría, euforia, satisfacción.
- b) Poder: seguridad, tranquilidad, satisfacción, pasión, orgullo, plenitud.
- c) Afiliación: afecto, simpatía, aprecio, solidaridad, ternura, atracción, confianza.

La relación entre motivación y emoción en este esquema es de bucle, de refuerzo mutuo. Un estado emocional de seguridad y entusiasmo refuerza la motivación del logro y al mismo tiempo la motivación de logro genera estos estados emocionales.

LA TEORÍA DE LA MOTIVACIÓN DE LA AUTOEFICACIA

La teoría de la motivación de la autoeficacia de Bandura funciona de manera similar.⁵ El autor considera que las personas poseen un sistema interno propio que las capacita para ejercer control sobre sus pensamientos, sentimientos, motivaciones y conductas. A partir de esta suposición, afirma que la manera en que la gente interpreta los resultados de sus acciones proporciona información de su entorno, así como de sus creencias personales y de su conducta futura. Estos tres conceptos —conducta, ambiente y pensamientos— tienen una relación interna, de forma que cualquier cambio en uno de ellos influye en los otros.

Una de las creencias que usan las personas para controlar su entorno son las creencias de la autoeficacia. La autoeficacia se refiere a la confianza que tiene una persona en su capacidad para hacer las actividades que quiere llevar a cabo. Las creencias de autoeficacia afectan a la conducta humana de varias maneras:

- a) Influyen en las elecciones que hacen las personas y las conductas que realizan para seguirlas.
- b) Motivan a una persona para realizar tareas en las cuales se siente competente y confiada, y la animan a evitar las tareas en las cuales no se siente de este modo.
- c) Determinan cuánto esfuerzo realizará para efectuar la tarea.
- d) Predicen cuánto tiempo perseverará en su realización, y cómo se recuperará al enfrentarse a situaciones adversas.

Vemos que hay una relación directa entre la motivación y la creencia sobre la autoeficacia. Y también cómo las emociones de la persona influyen directamente sobre la propia creencia de su autoeficacia. Un estado emocional de angustia, frustración, soledad, aburrimiento, inferioridad... genera una creencia sobre la propia autoeficacia nula, totalmente negativa, y por lo tanto no hay motivación. En cambio, un estado emocional de ilusión, confianza, orgullo, autoestima, pasión... genera un concepto de autoeficacia potente, y se convierte en un elemento motivador para realizar cualquier tarea.

MOTIVOS INTRÍNSECOS, MOTIVOS EXTRÍNSECOS Y EMOCIONES

Una clasificación habitual cuando se trata de motivación es la diferencia entre motivos intrínsecos y extrínsecos. Recordemos que las teorías sobre la existencia de una motivación intrínseca parten del principio de que no son necesarios ninguna necesidad ni elemento de recompensa externo para que una persona se motive. Se presupone que las personas tenemos una motivación espontánea, fruto de nuestra capacidad mental y nuestra voluntad sin necesidad de que un estímulo del exterior nos provoque la motivación. El concepto psicológico que explica el impulso inicial que nos motiva se denomina *incentivo*. Entonces la pregunta sobre la motivación intrínseca es: ¿cuáles son los incentivos que impulsan esta motivación interna? Podemos aproximarnos a la respuesta con el análisis de algunos incentivos que se complementan: *el placer, la curiosidad, la novedad, la complejidad y lo imprevisible*.

¿Qué motiva, por ejemplo, a una persona a conocer a otras sin ninguna necesidad específica? Pues puede ser por curiosidad, por placer, por la novedad, porque en el hecho de conocer a gente hay una cierta complejidad y porque es imprevisible saber cómo serán. Esta explicación se puede aplicar a la mayoría de motivaciones intrínsecas, como las aficiones, ir de excursión, investigar, estudiar, viajar o asistir a un concierto.

Fijémonos en que estas motivaciones intrínsecas —porque sí, podríamos decir— se desarrollan en un determinado marco emocional clarísimo. Analicemos el primero de los incentivos de la lista anterior: *el placer*, que es una de las emociones básicas y también una emoción clave para que se produzca una motivación intrínseca. Cuando subes montañas, riegas las plantas, lees el *Ulises* de Joyce, pintas una habitación, juegas a la pelota y no obtienes por ello ninguna recompensa económica ni de ningún otro tipo, y tampoco lo haces por una necesidad profesional o algo similar, tu motivación puede ser solamente el placer, la satisfacción y el bienestar que te produce la actividad.

La curiosidad es también un tipo de incentivo que va ligado a las emociones de la fascinación, la sorpresa, la ilusión y la atracción. Emociones similares rodean el incentivo de *la novedad*, y podríamos añadir la admiración, la curiosidad o la atracción. *La complejidad* parece un incentivo contradictorio o al menos con un cierto tono de dificultad, pero la resolución de un elemento complejo nos genera orgullo, admiración, satisfacción y plenitud. Y también podemos considerar el incentivo de lo *imprevisible*, que tiene relación con el de la complejidad por su ambivalencia. Es cierto que lo imprevisible puede asociarse al miedo o al desengaño, pero al mismo tiempo tiene relación con la sorpresa, el entusiasmo, la alegría, la fascinación o la diversión.

La reflexión anterior nos permite concluir que las emociones son determinantes para que funcionen las motivaciones intrínsecas. Y si la lista de emociones que hemos ido desgranando no está presente en una persona, desaparece cualquier posibilidad de motivación intrínseca. Los especialistas afirman que la motivación intrínseca es la más eficiente, la más constante y la más satisfactoria en el ámbito emocional. Existen otras teorías psicológicas sobre la motivación, como por ejemplo la teoría de la evaluación cognitiva, la teoría cognitiva social o el modelo propuesto por Csikszentmihalyi⁶ sobre el flujo. Aquí sólo hemos destacado las relaciones entre motivaciones intrínsecas y emociones.

Las motivaciones extrínsecas son aquellas que provienen del entorno de la persona. La motivación se basa en incentivos externos al individuo y que no puede controlar. Ejemplos de motivaciones extrínsecas son el éxito, el dinero, el poder, el reconocimiento social... Son motivaciones que funcionan siempre que haya una recompensa después de la conducta. Por ejemplo, los motivos que puede tener una persona para trabajar. Si son motivaciones extrínsecas, se trabaja por el sueldo, por el reconocimiento social, por el éxito asociado al cargo o por el prestigio social.

También podemos considerar conductas de motivación extrínseca aquellas que se realizan para evitar un posible castigo. Sería el caso de un chico que limpia su habitación para evitar los reproches de sus padres o para evitar una situación de vergüenza, porque aquella noche habrá invitados en casa y es posible que vean el cuarto. En los dos casos, el incentivo de la conducta es ajeno (otras personas o bien una convención social) al individuo.

La motivación extrínseca está relacionada directamente con el modelo de la psicología conductista. Según ésta, las conductas que se repiten se basan en el mecanismo de refuerzo. Consiste en asociar a cada conducta un estímulo positivo que inste a la repetición de la conducta. Así sucede cuando una persona realiza una tarea y a final de mes recibe un sueldo. El sueldo es el refuerzo que favorece que la persona vuelva a repetir la conducta: trabajar. El refuerzo es siempre exterior y arbitrario, puesto que depende de otra persona. Habitualmente se utiliza un tipo de refuerzo constante para garantizar también una conducta constante. Este esquema sirve tanto para motivar a una persona a hacer una tarea con felicitaciones y premios como con castigos. A diferencia de la motivación intrínseca, las emociones en este tipo de motivación no tienen un papel principal, a pesar de que lógicamente están presentes. El rol principal en la estructura de la motivación extrínseca es la recompensa, el premio, o bien el castigo. De hecho, el estado emocional es consecuencia de este premio o castigo.

Los anteriores análisis muestran que determinadas emociones o estados emocionales son favorables para impulsar la motivación humana. Por tanto, la inteligencia emocional desarrollaría aquellas emociones adecuadas para generar motivación, como en los casos de la motivación intrínseca o en la creación de la propia autoeficacia. Una persona poco inteligente emocionalmente no tiene la capacidad de identificar los estados emocionales favorables o necesarios para disponer de una determinada motivación ante una tarea. Se puede afirmar, pues, que modificando el estado emocional se puede potenciar la acción motivadora.

SOLUCIÓN AL TEST:

- 1. Falso.**
- 2. Verdadero.**
- 3. Falso.**

PREGUNTA 12

¿Cómo puedo conocer mis emociones?

TEST:

1. El cerebro tiene la capacidad de pensar sobre sí mismo y de este modo puedo conocer mis emociones. (Verdadero / Falso)
2. Las respuestas fisiológicas de mi cuerpo son una fuente de conocimiento de mis emociones. (Verdadero / Falso)
3. Un vocabulario amplio y con muchos matices es una buena herramienta para conocer mis emociones. (Verdadero / Falso)

La definición de inteligencia emocional que hemos propuesto en este libro (pregunta 1) se basa en la tesis de Howard Gardner sobre las inteligencias múltiples.¹ Las inteligencias específicas que son propias de la inteligencia emocional son la inteligencia intrapersonal y la interpersonal. Recordemos que la primera es la habilidad para conocer y entender los propios sentimientos y emociones, y para usarlos como guía de nuestro comportamiento. La segunda es la habilidad para comprender los estados de ánimo de las personas que nos rodean y la capacidad de modelarlos. De este modo, queda totalmente justificada la necesidad de conocer las propias emociones si queremos desarrollar nuestra inteligencia emocional. En esta pregunta proponemos varios caminos para llegar a este conocimiento.

LA INTROSPECCIÓN Y LAS EMOCIONES

La introspección es el conocimiento que tiene una persona de sus estados psíquicos. El fundamento del método es la capacidad de las personas de tener conciencia y referirse a sus estados mentales, ya sean los actuales o los del pasado. La psicología de principios del siglo XX de carácter conductista criticó con dureza el método de la introspección como único camino para el conocimiento de la conducta humana, porque no es observable, objetiva, y porque la reflexión de los estados mentales puede ser desvirtuada por el propio sujeto. Por otra parte, es cierto que muchas metodologías y terapias tienen una parte de introspección, ya que es una de las fuentes de información del terapeuta sobre el proceso psíquico de la persona.

Nuestro cerebro tiene la peculiaridad de pensar sobre sí mismo, de reflexionar sobre sus propios procesos psíquicos. Es significativo que las neuronas que tienen esta capacidad de conciencia se denominen *neuronas espejo*. En cierto modo, el cerebro es capaz de «dibujar» un mapa de sus propios procesos psíquicos. Y al fin y al cabo, la

conciencia es un ejemplo claro de la capacidad de introspección y de autoconocimiento del ser humano. El neurólogo Antonio Damasio defiende la introspección porque «proporciona la única visión directa de lo que queremos explicar (el yo, la mente)». ² Al mismo tiempo, advierte del riesgo de que la introspección nos facilite informaciones engañosas, pero este riesgo se puede evitar con pruebas empíricas que pongan en evidencia el posible engaño. En el nivel neuronal se puede comprobar que el cerebro humano ha evolucionado hasta conseguir «hablar consigo mismo», la actividad propia del proceso de introspección.

Tenemos, pues, un primer modo de conocer nuestras emociones: la introspección, el diálogo con nosotros mismos, el análisis, y poner en evidencia los tres elementos que conforman las emociones: los elementos fisiológicos, los conductuales y los cognitivos. Los elementos fisiológicos que nos permiten conocer nuestras emociones son modificaciones internas y externas del cuerpo. La evidencia de que el corazón va deprisa, que tenemos sudor frío (y no hace calor), que se nos pone la piel de gallina, que nos caen lágrimas, que nos ruborizamos y que respiramos de manera sincopada es muy fácil de detectar. En este caso, la introspección se convierte, de hecho, en una observación externa de uno mismo. En cambio, no podemos conocer los cambios fisiológicos internos, como los cambios hormonales, el nivel de adrenalina o la presión sanguínea, si no nos hacemos una analítica o nos miramos la presión.

También son fáciles de observar los cambios externos del cuerpo: mirada, posición de la boca y labios, actitud general del cuerpo, movimientos de piernas, manos; y la conducta verbal: el tono de voz, la velocidad, el uso de expresiones o gritos y las palabras que se dicen. Asimismo, podemos observar aquello que es propio de la introspección: los pensamientos, los diálogos internos, las reflexiones que hacemos cuando nos decimos a nosotros mismos «estoy triste» o «me siento eufórico» o evalúo si vale la pena sentirme así. Todo ello funciona con el esquema de síntoma y causa. El síntoma son las conductas, los cambios corporales, los pensamientos. La causa es la relación entre todos estos síntomas y la emoción que los explica. Éste es el gran trabajo de autoconocimiento emocional: relacionar síntomas con emociones. Y todavía otro posterior: investigar las causas de estas vivencias emocionales y, si no nos gustan, de qué manera se pueden modificar.

LOS REGISTROS Y EL VOCABULARIO EMOCIONAL

Detrás del trabajo de autoconocimiento se esconde una expresión habitual: «Me sucede algo y no sé qué es» o «No sé qué tengo». De algún modo nos damos cuenta de que estamos viviendo un estado emocional, ya sea de inquietud, sorpresa o ilusión, y no sabemos describirlo con una palabra, no lo sabemos identificar. Una manera de resolver esta cuestión es poner atención en los cambios fisiológicos y conductuales que hemos comentado y hacer un registro escrito. En él hay que relacionar la situación que hemos

vivido con los síntomas observados (fisiológicos, conductuales y cognitivos) e intentar asociarlos con alguna emoción. Hacer estos registros, de manera constante, nos dará unos patrones de conductas repetidas y nos ayudará en la tarea de identificación de nuestras emociones.

Una herramienta también útil es disponer de un amplio vocabulario emocional (pregunta 6). Completamos las palabras ya propuestas con la siguiente lista, que se puede encontrar ampliada en el libro de Marina y López Penas sobre las palabras y las familias de palabras que hablan de las emociones en lengua castellana, y de la riqueza de matices de sus significados.³ He aquí una relación como muestra:

Abandono	Coraje	Frustración	Orgullo
Abatimiento	Culpa	Furor	Paciencia
Aburrimiento	Curiosidad	Generosidad	Pánico
Admiración	Decepción	Gozo	Pasión
Afán	Deleite	Gratitud	Placer
Afecto	Desaliento	Horror	Plenitud
Agresividad	Desconfianza	Humildad	Preocupación
Alegría	Desencanto	Humillación	Quietud
Alivio	Deseo	Ilusión	Rabia
Amargura	Desgana	Impaciencia	Recelo
Ambición	Desilusión	Impotencia	Remordimiento
Amistoso	Desolación	Incertidumbre	Rencor
Amor	Desprecio	Indecisión	Repulsión
Angustia	Disgusto	Indiferencia	Resentimiento
Ansiedad	Diversión	Indignación	Resignación
Antipatía	Dolor	Infelicidad	Respeto
Añoranza	Duda	Inquietud	Satisfacción
Asco	Enamoramiento	Inseguridad	Seguridad
Atracción	Enfado	Interés	Serenidad
Audacia	Enojo	Ira	Soledad
Aversión	Entusiasmo	Irritación	Sorpresa
Bienestar	Envidia	Lástima	Susto
Celos	Estupefacción	Malestar	Tedio
Compasión	Euforia	Melancolía	Ternura
Confianza	Expectación	Miedo	Tranquilidad
Confusión	Extrañeza	Nerviosismo	Tristeza
Consternación	Fascinación	Nostalgia	Valor
Consuelo	Felicidad	Odio	Vergüenza

La introspección de nuestros diálogos internos, los registros y las observaciones sobre los indicadores fisiológicos, conductuales y cognitivos de nuestras emociones y la ampliación de nuestro vocabulario emocional son tres recursos y técnicas que nos

permiten conocer nuestras emociones. Podemos añadir todavía un trabajo más comparándonos con otras personas o sintiéndonos identificados con algún personaje de una película, novela, de un cuadro, etc. La actividad consiste en observar cómo se manifiesta una determinada emoción en otra persona, o personaje cinematográfico o literario, comparar sus síntomas con los nuestros y buscar puntos de contacto. Seguramente habéis tenido la experiencia de hablar con una amiga sobre una situación en la cual ella explica el estado emocional que vive o vivió y decís: «Justo lo que me pasa a mí». Y eso puede pasar también con la heroína de una película con la cual te identificas emocionalmente y que por suerte sabe hablar muy bien y expresar con claridad sus emociones. Se trata de reflejarse en los otros como técnica para aumentar nuestro conocimiento. De hecho, es un recurso muy habitual en todo proceso de aprendizaje.

UTILIDAD Y DIFICULTAD DEL CONOCIMIENTO DE NUESTRAS EMOCIONES

¿Por qué tengo que hacer un esfuerzo de autoconocimiento emocional? Pues para poder actuar de manera inteligente y utilizar las emociones que me son útiles, que no me perjudican, que me convienen y me ayudan a relacionarme con el mundo (pregunta 9). El objetivo es, ante una situación determinada, ser capaz de conocer mi respuesta emocional, identificarla con un nombre y con unos datos objetivos y después evaluar su eficacia. Evidentemente, todo este proceso tiene dos finales posibles: a) mantener la misma respuesta si evalúo que me va bien; y b) modificarla, cambiarla, si constato que no me es útil o que me perjudica, o que no me ayuda a relacionarme con mi entorno.

A pesar de los recursos que hemos propuesto para conocer las emociones y a pesar de la lógica de la necesidad de cambio en determinadas ocasiones, a menudo continuamos sin conocer nuestras propias emociones. Uno de los motivos de este tipo de ignorancia voluntaria es una emoción: el miedo. Miedo a investigar cómo somos, miedo a saber por qué actuamos de este modo, y, al final, miedo a cambiar una conducta por otra cuyo resultado no conocemos hasta que la ponemos en práctica. También se esconde en esta actitud un miedo a descubrir que no tenemos claro cuáles son nuestros objetivos vitales o qué son las creencias que me dan coherencia y seguridad. En cualquier caso, la actitud propia desde la inteligencia emocional es ser consciente de este miedo (esto ya es un buen trabajo de autoconocimiento), e investigar cuáles son nuestras emociones a pesar del miedo que tenemos. Esto comporta que sea necesario desarrollar la capacidad, y ver la necesidad de expresar las emociones, de hacerlas conscientes y de no «esconderlas» o mirar a otro lado para que parezca que no están. Expresar en voz alta, ante uno mismo o ante los otros, nuestros estados emocionales es también otro recurso para saber y tener conciencia de cuáles son nuestras emociones. En este sentido, determinados modelos educativos y convenciones sociales estimulan una ocultación, y a

veces una prohibición, del estado emocional que no ayuda en este proceso que estamos analizando. Y esto también se convierte en una de las causas que dificulta el autoconocimiento.

SOLUCIÓN AL TEST:

- 1. Verdadero.**
- 2. Verdadero.**
- 3. Verdadero.**

PREGUNTA 13

¿Cómo puedo conocer las emociones de los demás?

TEST:

- 1. La observación atenta de la conducta de los demás nos permite conocer sus emociones. (Verdadero / Falso)**
- 2. Para conocer las emociones de los demás, es imprescindible conocer también sus costumbres y sus modelos culturales. (Verdadero / Falso)**
- 3. Preguntar a las personas qué emociones sienten o experimentan es el mejor método para conocerlas. (Verdadero / Falso)**

En la pregunta anterior hemos recordado el concepto de inteligencia emocional y lo hemos definido a partir de dos de las inteligencias de Gardner: la intrapersonal (pregunta 12) y la interpersonal (que responderemos en ésta). La inteligencia interpersonal es la habilidad para comprender los estados de ánimo de las personas que nos rodean y la capacidad de modelarlos. O sea, conocer las emociones de los demás y saber cómo nos tenemos que relacionar con los otros después de conocer sus emociones. En cierto modo vendría a ser una versión ampliada del aforismo clásico de los griegos situado en el frontispicio del oráculo de Delfos según la tradición: «Conócete a ti mismo». Literalmente, la frase «conócete a ti mismo» se refiere a la inteligencia intrapersonal, y su versión ampliada podría ser: «Conócete a ti mismo y conocerás a los demás», es decir, ten también inteligencia interpersonal.

¿Por qué nos interesa conocer las emociones de los demás? Pues para poder relacionarnos y porque de hecho estamos «condenados» a relacionarnos con los demás. No hay que argumentar sobre el carácter social del ser humano y la necesidad que tenemos de vivir en comunidad, y esto implica centenares de interrelaciones con las personas, de todo tipo, desde las más íntimas a las más superficiales, cada día. Puesto que tenemos que relacionarnos, la actitud más inteligente es hacerlo de forma satisfactoria, agradable y equilibrada. Para hacerlo se precisan dos cosas: saber cómo y qué son nuestras respuestas emocionales y saber detectar cómo y qué son las respuestas emocionales de los otros. Con este doble conocimiento podemos regular y equilibrar de manera satisfactoria nuestra relación.

La idea clave de la cual partimos para tratar esta cuestión es que el resultado de cualquier relación entre dos personas es responsabilidad de las dos. Cada persona tiene una parte de responsabilidad en que vaya bien o no. Nadie es «culpable» y tampoco es cierto que el fracaso de una relación dependa únicamente de una de las partes. Insistimos: las dos personas son responsables, aunque a veces en grados diferentes. Este

planteamiento de la corresponsabilidad justifica la necesidad de ser sensible y estar atento a las emociones de los otros para poder decidir y saber cómo tenemos que responder y cómo tenemos que relacionarnos. Una conversación típica cuando un amigo o amiga te cuenta las dificultades de su relación con su pareja, con un compañero de trabajo o con sus padres es ésta: «¿Tú sabes lo que me dijo? ¿Sabes qué hice? Callé. ¿Qué querías que le respondiera? Ya te puedes imaginar cómo reaccionó: se puso a gritar. Ahora bien, todo es culpa suya, yo se lo puse fácil y él, fíjate cómo respondió. Yo no puedo hacer nada más, hice lo que tenía que hacer y él se lo ha buscado. Ya lo ves, no tengo ninguna responsabilidad en su conducta». Y posiblemente si hablaras con la otra parte diría lo mismo: «Es culpa del otro, yo no tengo nada a ver, yo ya hice lo que pude». Un análisis sistémico de la cuestión nos haría ver que el planteamiento es incorrecto. Si una persona calla y el otro habla, las dos son responsables de su conducta y del resultado de la comunicación, y también de las emociones que se generan en esta relación. Poniendo atención a las emociones del otro, posiblemente modificaríamos nuestra conducta para que la relación fuera mejor.

OBSERVAR, OBSERVAR, OBSERVAR

El primer recurso que nos permite conocer las emociones de los demás es prestar atención al otro, fijar nuestro centro de interés en hacer un diagnóstico de su conducta. Se trata de convertirnos en unos investigadores que observan con detalle y que van acumulando esta información, la evalúan y entonces deciden cómo responder. En esta primera fase hay que estar abierto y receptivo, y dejar de pensar en uno mismo.

Para hacer este trabajo de observación damos algunas pautas. Primero, hay que observar el lenguaje no verbal. Empezaremos por la cara: los ojos, la mirada (si mira a la cara de la otra persona, al suelo, al infinito), la frente, la boca y los labios (si se muerde el labio, abre mucho o poco la boca), la posición de la cabeza (si está de lado, hacia delante o inclinada, si la gira a ambos lados, si está inmóvil...). Fijémonos en la respiración, si es seguida, calmada, ansiosa, profunda, rápida; los movimientos de manos y brazos (quietos, expresivos, señalando, si las manos están cogidas, pegadas al cuerpo, los brazos abiertos, con movimientos rápidos o lentos); la posición general del cuerpo (relajado, tenso, con los pies y las piernas juntas o separadas, ligeramente inclinado hacia un lado o recto). Al mismo tiempo, si está hablando, ponemos atención en la expresión, en la manera en que habla, además de en el contenido de sus palabras, si habla alto o en un tono correcto, si habla mucho o poco o bien de vez en cuando; en las pausas en el discurso, la velocidad, el ritmo, el tono de voz, también si es lento, si mantiene el tono o si éste va subiendo o bajando en una frase; en las muletillas, las expresiones repetidas o las interjecciones (*eh*, *um*) que utiliza. Y para terminar, fijémonos en el contenido del discurso, en qué palabras emplea, en qué está diciendo, en cómo lo argumenta. Y no sólo en lo que dice de manera explícita, sino también en lo que sugiere de manera implícita.

La expresión: «Te esperé y no viniste», parece una descripción, pero implícitamente podría estar diciendo, según el contexto de la conversación: «Quedamos en que vendrías y no has cumplido tu compromiso. Has sido injusto. Me he molestado porque te esperé. Estaba preocupado porque no venías, por si te había pasado algo...», etc. Todo este trabajo de observación es la clave para conocer las emociones que tiene el otro cuando se establece una comunicación o cualquier tipo de relación. Por otra parte, no disponemos de más información que todo aquello que observamos, además de la información que nos ofrecen experiencias comunicativas anteriores.

Para saber si una mirada, un tono de voz, un movimiento de manos significan una determinada emoción, sólo hay que pensar en uno mismo. Cuando yo tartamudeo, me tiembla la voz y respiro de manera rápida: ¿qué emoción siento? Pues cuando a alguien le pase lo mismo posiblemente vivirá una emoción similar. Ésta es la clave para interpretar las emociones de los demás. Nuestra capacidad de identificar las emociones de los otros a partir de su comparación con las nuestras se fundamenta teóricamente en dos perspectivas que los especialistas han definido sobre el parecido de las emociones entre todos los seres humanos. El primer punto de vista se basa en una perspectiva de tipo biológico. Según este criterio, todos los seres humanos, como miembros de la misma especie, tenemos modelos de respuestas emocionales similares, independientemente de si somos europeos o asiáticos. El miedo, la dependencia o la tristeza, según esta tesis, es común a todas las personas y se muestra con expresiones de la cara, gestos corporales, cambios biológicos similares. LeDoux demuestra que las expresiones faciales del miedo de los homínidos (chimpancés, gorilas) son idénticas a las de los humanos:¹ si pongo atención y observo con detalle la expresión de la cara de otra persona sabré con precisión cuál es su emoción, puesto que la expresión de las emociones sería universal y, evidentemente, yo también me expresaría del mismo modo.

El segundo punto de vista sobre esta cuestión es de tipo social y ha sido propuesto por antropólogos y sociólogos, basándose en trabajos de campo de análisis y observación del funcionamiento de las emociones en diferentes culturas. La tesis que defienden es que el hecho de que las emociones tengan una base biológica no quiere decir que sean universales. Las emociones son también una construcción cultural, una determinada forma de comportamiento que se va modelando en cada cultura mediante la educación. Cada cultura tiene comportamientos y expresiones emocionales en función de sus propias necesidades y con el objetivo de facilitar las relaciones dentro de la propia comunidad. También se demuestra con el lenguaje, en el cual hay palabras que hacen referencia a emociones específicas en una cultura y en cambio son inexistentes en otras. Salomon² expone varios estudios de antropólogos sobre emociones específicas. Por ejemplo, argumenta que la ira es prácticamente inexistente en culturas como la de los polinesios de Tahití o los utku inuit, esquimales del Ártico del Canadá. En cambio, es una emoción muy presente en la cultura norteamericana, mientras que los utku ni tan siquiera tienen una palabra específica para esta emoción. También analiza los casos de emociones que

los europeos no conocemos y que en cambio son clave en otras culturas. Es el caso de la emoción japonesa del *amae*, que designa la relación de interdependencia que se genera entre madre e hijo, que continúa con la dependencia hacia el grupo, y que se concreta en la fidelidad del japonés hacia su comunidad o empresa, una emoción que da mucha importancia a los vínculos sociales.

Las dos teorías, la biológica y la sociológica, nos son igualmente útiles para nuestro propósito de conocimiento de las emociones de los demás. Desde el punto de vista biológico está del todo justificado y desde el punto de vista sociológico también, puesto que, habitualmente, nos relacionamos con personas de nuestra cultura y por lo tanto podemos, con una observación atenta, identificar los signos de sus emociones analizando su conducta. La perspectiva sociológica nos avisa de que siempre que nos relacionemos con personas de otras culturas, habrá que hacer un esfuerzo para entender sus códigos emocionales, porque posiblemente sean diferentes de los nuestros. Esta diferencia se manifiesta especialmente en la cuestión de la expresión externa de las emociones y en el valor o importancia que dan a una determinada respuesta emocional. El método para descubrir estas diferencias y saber cómo responder de manera adecuada es el mismo: observar con atención sus conductas y deducir su significado. Si es preciso, habrá que pedir ayuda a personas que ya conozcan esta cultura distinta. En este sentido, el ejemplo más clásico y reciente son las relaciones entre europeos y chinos por temas comerciales y turísticos, que evidencian que las diferencias culturales en el ámbito de la expresión y la valoración de las emociones son notables.

El otro recurso básico para conocer las emociones de los demás es la empatía. Esta cuestión se desarrolla ampliamente en la pregunta 21.

SOLUCIÓN AL TEST:

- 1. Verdadero.**
- 2. Verdadero.**
- 3. Falso.**

PREGUNTA 14

¿Las emociones favorecen o perjudican nuestra salud física?

TEST:

1. El bienestar físico depende básicamente de nuestros hábitos de salud, comida, ejercicio y no tiene relación con nuestro estado emocional. (Verdadero / Falso)
2. En una enfermedad, un estado emocional positivo y alegre favorece la curación. (Verdadero / Falso)
3. Un estado emocional de angustia, tensión, malhumor u otro similar provoca un descenso de la fortaleza del sistema inmunológico. (Verdadero / Falso)

La tradición filosófica y cultural de Occidente ha defendido una separación entre mente y cuerpo que se inicia con Platón, culmina con Descartes y se mantiene hasta el siglo XX. En esta línea, las emociones, los sentimientos, formarían parte de la mente y no tendrían relación con el cuerpo. Este punto de vista se ha modificado totalmente con las aportaciones de la ciencia y de la neurología. Actualmente, se puede afirmar que el cuerpo humano es una unidad y que la «mente» humana es una parte de él, formada por células con una interacción total con el resto de las células del cuerpo. Lo que denominamos *mente*, por lo tanto, no es una realidad separada del cuerpo, ni tiene identidad propia, ni funciona de manera radicalmente diferente que el resto del organismo. Esta perspectiva nos permite afirmar que todo aquello que sucede en la mente (el encéfalo) afecta al cuerpo directamente, puesto que es parte de él. Las emociones que se generan en la mente afectan a nuestra salud física, ya que todo forma parte del mismo organismo.

La cultura popular así lo reconoce. Es habitual que cuando alguien comenta: «Tienes mala cara, tienes ojeras, estás pálido», el otro responda: «Es que estoy preocupado, angustiado». También todo el mundo conoce la relación que puede haber entre un ataque de rabia, decepción o melancolía y una migraña. A determinadas personas, el miedo o reír de modo exagerado les causa dolor de estómago. Son tres ejemplos en los cuales un determinado estado emocional —angustia, miedo, euforia...— genera estados físicos como palidez, dolor de estómago o migraña. Y, por el contrario, un dolor de muelas muy intenso puede generar un estado de malhumor, rabia o angustia. En este caso un fenómeno físico, el dolor de muelas, genera un determinado estado emocional.

Otro comentario: «Tienes buen aspecto, te veo saludable, estás fuerte». Y el otro responde: «Estoy contento, de buen humor, me siento tranquilo e ilusionado». En este caso hay una relación directa entre el estado de salud físico y un estado emocional de alegría. Con estas situaciones se puede comprobar, de modo totalmente experimental, la íntima relación entre las emociones y el estado físico, la salud, del cuerpo. Para concluir esta cuestión, hay que recordar que la Organización Mundial de la Salud, al definir el concepto de *salud*, especifica: «Es un estado de completo bienestar físico, mental y social, y no solamente la ausencia de afecciones o enfermedades». El énfasis en el tema que estamos tratando se pone en la relación entre salud y bienestar *mental*.

Podemos afirmar que determinadas emociones favorecen una situación de enfermedad, al mismo tiempo que otras emociones favorecen procesos de curación y mejora de la salud, sin que se pueda establecer una relación directa de causa y efecto. Es decir, las emociones pueden favorecer el desarrollo de una enfermedad, aunque esto no quiere decir que sean la causa. Por otro lado, las emociones pueden ayudar a la curación de una enfermedad, pero tampoco son la única causa de mejora. En enfermedades como el cáncer, se utilizan técnicas de mejoras emocionales para aumentar el valor de las terapias. Asimismo, la experiencia también nos confirma que afrontar un estado de enfermedad con optimismo y esperanza es mejor que hacerlo con desaliento y apatía. Tal como hemos dicho antes, los seres humanos somos una unidad funcional y cualquier enfermedad es el fruto de una serie de factores: los biológicos y los psicosociales. Un ejemplo clásico son las enfermedades cardiovasculares, en las que afectan tanto factores biológicos (la hipertensión, el colesterol, la obesidad) como psicosociales (el tabaquismo, el sedentarismo o el estrés).

La relación fisiológica más directa entre las emociones y la vulnerabilidad de las personas para enfermar se ha demostrado con los estudios sobre las interacciones entre el sistema nervioso, el sistema inmunológico y el sistema endocrino. Las últimas investigaciones sobre estas relaciones confirman que las situaciones sociales que generan emociones como ansiedad, angustia y todas las que acompañan al estrés, provocan un debilitamiento del sistema inmunitario y esto se convierte en un factor de riesgo que aumenta la vulnerabilidad de la persona ante una enfermedad.¹

EMOCIONES, SALUD Y ESTRÉS

El estrés es un fenómeno con un fuerte componente emocional y con una clara incidencia en la salud de las personas. El estrés es un proceso por el cual una persona responde ante un estímulo, un cambio ambiental imprevisto, que se puede percibir como un riesgo. El organismo se prepara para responder ante este cambio con modificaciones de tipo fisiológico, cognitivo y conductual. Las situaciones ambientales que pueden generar estrés son múltiples, desde la muerte de alguna persona cercana, unas

vacaciones, cambiar de casa, ir a una fiesta o jubilarse. En función de la evaluación que cada persona hace de la situación se convierte en factor generador de estrés, por eso hay hechos que mientras estresan a algunas personas, a otras no les afectan.

Imaginemos que estamos aburridos en casa por la tarde, sin ninguna actividad especial, y nos llama una persona a quien apreciamos para invitarnos a una fiesta. Es un hecho imprevisible que pide una respuesta. Supongamos que nos hace mucha ilusión ir a la fiesta precisamente con esta persona. Entonces se produce una respuesta de estrés. Hacemos cambios conductuales (estábamos sentados y nos ponemos en acción, nos arreglamos, cogemos el coche...), cambios fisiológicos (notamos que respiramos más aceleradamente, que el corazón va más rápido, que nos brillan los ojos...), y cambios cognitivos (pensamos que será divertido, que somos afortunados, nos concentramos en la fiesta...). Una vez allí, mantenemos este estado de excitación y centramos nuestra atención en la fiesta y en las personas. Cuando ya han pasado cuatro horas, notamos un cierto cansancio, disminuye la atención a lo que nos pasa, la respiración ya no es tan acelerada y el cuerpo nos pide ir a la cama. El caso que hemos explicado es un ejemplo de las tres fases de respuesta al estrés. La primera es la reacción de alarma, en la cual el organismo, ante el estímulo, se activa y se dispone a afrontar la situación (cuando nos preparamos para la fiesta). Esta activación se concreta en el aumento de la tensión muscular, la secreción de adrenalina, el aumento de la respiración y la concentración de la atención en el motivo del estrés. La segunda fase es la de resistencia, en la cual el organismo se adapta a la nueva situación y le hace frente (cuando mantenemos el estado de atención durante la fiesta). La tercera fase es la de agotamiento, en la cual el organismo ya no puede aguantar este estado excepcional porque agota sus reservas fisiológicas o el nivel de atención disminuye (cuando ya no podemos más y queremos irnos de allí y meternos en la cama).

La situación anterior es un ejemplo de que una respuesta de estrés puede ser positiva o negativa. Imaginemos que, en lugar de la fiesta, el estímulo que nos genera estrés es un informe que tenemos que entregar a las cinco de la tarde, que nos lo dicen a las nueve de la mañana y que, habitualmente, tardamos dos días en redactarlo. Un hecho puede ser estresante en dos sentidos: por ejemplo, empezar una relación con nuestra pareja (situación estresante positiva) y acabar esta relación (situación estresante negativa).

El conflicto con la salud se produce cuando la respuesta de estrés dura mucho tiempo, esto es, cuando la fase segunda, la de resistencia, se convierte en habitual y el cuerpo no puede volver al equilibrio que necesita con la fase tres. Éste es el verdadero problema del estrés y comporta unas consecuencias muy negativas, tanto en el nivel psicológico como fisiológico.

Para afrontar el estrés y reducir sus consecuencias nocivas, existen diferentes técnicas de afrontamiento, que van desde técnicas de planificación y resolución de conflictos hasta sustancias químicas. En el contexto que estamos analizando, la

inteligencia emocional es una gran aliada para disminuir y afrontar el estrés. En el proceso de estrés está implicada una gran actividad emocional. Se han descrito claramente las emociones asociadas al estrés, que oscilan entre la euforia y la angustia, acompañadas de frustración, ansiedad y furia. Regular estas emociones es un recurso de la inteligencia emocional, puesto que las reacciones de estrés provienen muy a menudo de la evaluación que una persona hace del hecho que le provoca el estrés. Y esta evaluación está teñida por estados emocionales desequilibrados (pregunta 15) o por posibles distorsiones cognitivas (preguntas 16 y 17). El autoconocimiento emocional (pregunta 12) es también otro recurso que nos permite afrontar el estrés, así como las actividades físicas (pregunta 20).

SOLUCIÓN AL TEST:

- 1. Falso.**
- 2. Verdadero.**
- 3. Verdadero.**

PREGUNTA 15

¿Cómo puedo estar siempre de buen humor y nunca de malhumor?

TEST:

- 1. Los hechos desagradables y determinadas conductas de los demás son las causas fundamentales de nuestro estado de humor. (Verdadero / Falso)**
- 2. El malhumor ante un hecho dura más o menos tiempo en función de la gravedad de la situación que ha causado este malhumor. (Verdadero / Falso)**
- 3. Existen algunas situaciones objetivas que provocan siempre estados de tristeza, malhumor y similares. (Verdadero / Falso)**

Cuando una persona se encuentra en un estado emocional (malhumorada, enfadada) que no le gusta, puede hacerse la siguiente pregunta: «¿Por qué caramba tengo emociones?». Y decirse: «La vida sería mejor sin emociones, siempre iguales, sin malhumor, sin enfadarse». Este razonamiento comporta una consecuencia: «...Ni tampoco nunca de buen humor». Una vida sin emociones, sin cambios de estado de ánimo, implicaría que no habría momentos desagradables, pero tampoco momentos agradables. Ya hemos visto, por otra parte, las múltiples utilidades de las emociones en la pregunta 7.

Los neurólogos han estudiado varios casos de personas que debido a un accidente o a un tumor cerebral carecían de emociones al tener dañadas las zonas neuronales que son responsables del funcionamiento emocional. Estas personas eran incapaces de tomar decisiones, de ser responsables de las consecuencias de sus actos o de tener cualquier relación social. Esto los condenaba a una especial invalidez y a un aislamiento del mundo muy doloroso, que los neurólogos no saben resolver. No tenían emociones y, prácticamente, no tenían vida en el sentido más pleno de la palabra.

EL FALSO CONTROL DE LAS EMOCIONES

Queda claro que es mejor disponer de emociones que no disponer de ellas. ¿Qué podemos hacer con las emociones y las respuestas que nos disgustan? Podemos leer la respuesta detallada en la pregunta 8. Recordemos brevemente la tesis que formulábamos. Hay que aceptar que no podemos controlar las emociones. Y digo controlar en el sentido que controlamos la velocidad de un coche o nuestro gasto económico. Yo puedo poner en marcha un coche, alcanzar los cien kilómetros por hora y pararlo. Yo controlo el

coche y mi control es total, puesto que puedo anular su velocidad cuando paro el motor y pongo el freno. Con las emociones esto no es posible. Si una situación me produce alegría, o miedo, o compasión, o tristeza, no puedo «controlar» y evitar sentirme triste, atemorizado, contento o compasivo... No puedo eliminar la respuesta emocional, del mismo modo que elimino la velocidad del coche. El mecanismo de las respuestas emocionales es un funcionamiento fisiológico que se inicia de manera automática, y por lo tanto involuntaria, cuando se produce un estímulo. Una vez que el cuerpo ha recibido el estímulo, tiene que dar una respuesta. Lo que no podemos hacer es evitar que se dé una respuesta, pero sí regular y modificar la respuesta emocional que se genera ante el estímulo. Regularla y modelarla de forma que sea una respuesta útil, efectiva y adecuada al contexto. Si comparamos la respuesta emocional con un grifo del que mana agua, diríamos que no podemos cerrarlo del todo («controlar» la emoción), pero sí hacer que el grifo esté más o menos abierto, que la respuesta sea más o menos intensa y esto comportará que sea más o menos agradable.

LA DURACIÓN DE LAS EMOCIONES

Otra consideración fundamental en relación al deseo de estar «siempre» de buen humor y nunca de malhumor es considerar cuánto tiempo duran las emociones. Un estímulo emocional tiene una duración limitada y el cuerpo tiende a que la duración sea lo más breve posible. Una emoción implica un desequilibrio y el cuerpo busca el equilibrio dando una respuesta lo más rápida posible. Cuando yo estoy contento porque tengo un encuentro con una persona que hace tiempo que no he visto, voy a un espectáculo o me han dado una buena noticia profesional se genera una respuesta emocional de alegría. Al cabo de un tiempo, la respuesta disminuye de intensidad y desaparece. Supongamos que yo quiero continuar en este estado de alegría. Entonces tengo que buscar otros estímulos que me mantengan en dicho estado emocional. Así, en el caso de la cita con una persona que aprecio y hace tiempo que no veo, mantendré la emoción de alegría yendo a comer con ella o bien mirando fotografías antiguas, o recordando experiencias agradables del pasado y proyectando un nuevo encuentro. Las orquestas de baile tienen claro este hecho y por eso van «estimulando» a los bailarines de vez en cuando con piezas más alegres, con un sorteo, con un baile de cambio de parejas, con cambios de vestuario de los cantantes, etcétera, para mantener un nivel emocional de euforia constante.

Con emociones como la rabia o la tristeza, el mecanismo es similar. Consideremos el caso en el cual un comentario de un compañero de trabajo te ha hecho enfadar y quizás incluso te ha enfurecido. La respuesta emocional será un estado de furia —quizá salir de la sala dando un portazo, quizás echarte a llorar—. Al cabo de un rato, el enfado va cediendo, pero tú quieres que se mantenga. Entonces llamarás a otro compañero y le explicarás lo que te ha sucedido. Así mantienes el estado emocional. A la hora de

almorzar se lo vuelves a explicar a los compañeros de café. Si más tarde recibes un mensaje de la persona que te ha hecho enfurecer, esto estimula de nuevo el recuerdo y continúas enfadado. Por la tarde te vas del trabajo, llegas a casa y lo primero de lo que te lamentas es del comentario de la mañana, y así mantienes el estado emocional. De hecho, si quieres, al día siguiente o durante una semana puedes estar enfadado. Y si elaboras este enfado como un sentimiento, se puede convertir en rabia u odio y durar una buena temporada. Con todo esto has conseguido estar mucho tiempo de malhumor...

Los dos ejemplos anteriores de alegría y de enfado demuestran cómo la duración de una respuesta emocional puede prolongarse más o menos según lo que una persona desee. Por ello, la pregunta inicial: «¿Puedo estar siempre de buen humor y nunca de malhumor?» se puede responder de manera afirmativa. Si quiero, puedo estar siempre de malhumor, porque soy capaz de perpetuar las respuestas emocionales el tiempo que desee. Y si quiero, puedo estar de buen humor por el mismo motivo. Y también puedo estar de una u otra manera si regulo la intensidad de mi respuesta emocional.

Es evidente que determinados hechos producen, en general, un tipo de respuesta que no es agradable. La pérdida, ya sea de un objeto querido ya sea de una persona cercana, la experiencia del dolor o de la muerte, un conflicto laboral o personal con personas que aprecias o un accidente son situaciones que no nos ponen precisamente de buen humor, porque reaccionamos con frustración, miedo, rabia, tristeza, decepción. Esto es absolutamente normal y al mismo tiempo pueden ser respuestas saludables si son adecuadas a la situación. Ahora bien, la persistencia de este estado emocional y su intensidad dependerán de nuestra decisión y no del hecho que ha originado la respuesta emocional. En las próximas preguntas se explican estrategias, recursos y métodos para regular estas respuestas.

SOLUCIÓN AL TEST:

- 1. Falso.**
- 2. Falso.**
- 3. Verdadero.**

PREGUNTA 16

¿Cambiar los pensamientos nos permite cambiar las emociones?

TEST:

1. Los hechos (un comentario, un incidente, encontrarse con alguien, el mal tiempo...) son los responsables de nuestras respuestas emocionales. (Verdadero / Falso)
2. Modificando mi modo de pensar, puedo modificar mi respuesta emocional. (Verdadero / Falso)
3. Cuando un hecho se modifica, automáticamente se modifica mi estado emocional. (Verdadero / Falso)

Hay una antigua discusión entre los psicólogos sobre la relación entre la emoción y el pensamiento. Podemos denominarlas posiciones A y B. El esquema de sus argumentaciones es:

Posición A. *Estímulo → Emoción → Pensamiento → Conducta*

La **posición A** afirma que ante un estímulo respondemos con una emoción; esta emoción nos genera un pensamiento y a partir del pensamiento llevamos a cabo una conducta.

Posición B. *Estímulo → Pensamiento → Emoción → Conducta*

La **posición B** propone que el estímulo genera un pensamiento y entonces el pensamiento crea un estado emocional que desemboca en una conducta.

Como se puede comprobar, la discusión es si las emociones generan los pensamientos y al final desembocan en una conducta, o bien si los pensamientos generan las emociones. Un ejemplo de estas dos posiciones sería: «Debido a que *experimento* la emoción de la alegría, entonces *pienso* que estoy contento» (posición A) o bien «debido a que *pienso* que estoy contento, entonces *tengo la emoción* de la alegría» (posición B).

No nos definiremos a favor de ninguna de las dos posiciones, porque es un tema complejo que se escapa de las intenciones de este libro. Estas dos hipótesis antagónicas tienen una cosa en común: la importancia de los pensamientos y su influencia en las emociones. El psicólogo Albert Ellis¹ y la escuela cognitiva creen que los pensamientos pueden determinar estados emocionales y, por tanto, la modificación de estos pensamientos comportaría el cambio del estado emocional.

Ellis cree que las conductas humanas no son consecuencia de los hechos, sino de los pensamientos que tenemos sobre los hechos. Por ejemplo: Fernando hace un cumplido a Alba o le reprocha una conducta de modo exagerado y sin fundamento. En el primer supuesto, Alba dice que está contenta porque Fernando le ha hecho un cumplido, o bien dice que está triste o enfadada porque le ha hecho una recriminación injusta. En realidad, según Ellis, éste no es el mecanismo. Ante el hecho (cumplimiento o crítica) nosotros elaboramos un pensamiento y según el pensamiento tenemos una u otra conducta, y por ello una u otra emoción. Según esta teoría, el mecanismo ante el cumplido sería:

- a) (Hecho): Fernando hace un cumplido a Alba.
- b) (Pensamiento): Alba piensa que el cumplido es adecuado y que se lo merece.
- c) (Conducta): Alba le da las gracias y experimenta una emoción de alegría y bienestar.

Ante el reproche que Alba considera injusto, el mecanismo es similar:

- a) (Hecho): Fernando manifiesta una queja sobre una conducta de Alba.
- b) (Pensamiento): Alba piensa que la crítica es injusta y que Fernando no tiene derecho a hacerlo.
- c) (Conducta): Alba se enfada, se aleja de Fernando, y se siente triste y decepcionada.

Ésta sería una explicación bastante estándar. Pero podríamos actuar de la siguiente manera. Supongamos el caso del cumplido:

- a) (Hecho): Fernando hace un cumplido a Alba.
- b) (Pensamiento): Alba piensa que si Fernando le hace un cumplido significa que le querrá pedir un favor y no tiene ganas de hacerle ningún favor.
- c) (Conducta): Alba le dice que exagera, que no se merece el halago. Se aleja de Fernando y vive una emoción de preocupación y malhumor, porque quizá tendrá que hacer el favor o le tendrá que decir que no, y las dos posibilidades la desasosiegan.

Ahora veamos otra posible respuesta en el caso del reproche injusto:

- a) (Hecho): Fernando le reprocha una conducta a Alba de modo injusto y exagerado.
- b) (Pensamiento): Alba piensa que Fernando está pasando un mal momento, que además está nervioso por el trabajo y que tiene dificultades al expresar sus sentimientos y estados de ánimo, y lo compadece.
- c) (Conducta): Alba lo escucha con paciencia y le dice que hará lo posible para resolver la causa de sus críticas. Experimenta una emoción de compasión y también de satisfacción consigo misma porque ha sabido actuar de este modo, sin enfadarse ni angustiarse.

Fijémonos que en las dos situaciones Alba ha modificado el pensamiento que tenía sobre el hecho y entonces se ha transformado también la conducta y la emoción. Ellis argumentaba que en muchas situaciones no podemos cambiar los hechos, porque son exteriores a nosotros o no disponemos de herramientas para modificarlos. En cambio siempre podemos cambiar nuestros pensamientos sobre estos hechos. Es el caso de la persona que se entristece porque llueve. Llover es un hecho que no se puede cambiar, pero sí que podemos cambiar aquello que pensamos de negativo sobre la lluvia y que nos provoca tristeza.

Para modificar los pensamientos es necesario que seamos conscientes de que son los responsables de nuestras emociones. Sin esta conciencia es imposible modificar nada. De hecho, muchas personas tienen problemas con sus emociones porque echan la «culpa» de cómo se sienten a los hechos exteriores. De ahí que el primer ejercicio que hay que hacer es: «Yo estoy así (tranquila, enfadada, contenta, triste) porque pienso de este modo y no porque las cosas sean de este modo». Hacer esta reflexión ya es resolver la mitad del problema. Es cierto que determinados hechos acostumbran a asociarse a determinadas emociones. Así sucede con la muerte de una persona cercana y querida. De todas maneras, incluso en un caso como éste, podemos encontrar varios pensamientos. Hay personas que dicen: «Ha dejado de sufrir, lo mejor que le podía pasar es lo que le ha pasado». Este pensamiento, a pesar de generar tristeza y dolor, amortece muchísimo el grado emocional del sufrimiento por una pérdida. Pensar que morir es lo mejor que podía pasar (por ejemplo, en una enfermedad terminal) es un pensamiento que da calma y serenidad, y por ello una emoción de tristeza más suave que si se piensa que la muerte de esta persona es injusta y que aún no era el momento. Cuando se piensa de este modo, la emoción que resulta es de rabia, impotencia, melancolía profunda, y mucha tristeza y decaimiento. De modo similar podemos aplicar esta estructura de pensamiento y emoción al miedo, al odio o a la vergüenza. A pesar de que determinados estímulos generan una respuesta emocional de miedo, lo podemos aumentar hasta convertirlo en pánico o terror según lo que pensemos de la situación.

Una vez que ya tenemos conciencia clara de la influencia del pensamiento, hay que modificar el pensamiento que nos provoca estas respuestas emocionales. Para cambiar el pensamiento es muy útil usar las herramientas de la razón: la argumentación lógica. Hay que hacer un debate socrático, basándonos en la lógica, el sentido común y la racionalidad para desmontar los pensamientos que, de hecho, son irracionales y que nos provocan estos estados emocionales que no deseamos. Ellis detectó que había un conjunto de pensamientos irracionales que eran muy frecuentes en sus pacientes. A estos pensamientos los denominó *distorsiones cognitivas*. El método para modificar estas distorsiones es la argumentación racional que demuestra que no tienen una base lógica. Evidentemente, se parte del supuesto de que todas las personas tenemos más o menos una estructura mental lógica y racional.

A continuación (pregunta 17) analizamos de modo detallado cuáles son las distorsiones cognitivas más frecuentes y cómo «atacarlas».

SOLUCIÓN AL TEST:

- 1. Falso.**
- 2. Verdadero.**
- 3. Falso.**

PREGUNTA 17

¿Por qué cuando pienso: «Tengo que hacer esto o aquello» me agobio?

TEST:

1. Es normal que, ante una obligación compleja y que no puedo eludir, me agobie. (Verdadero / Falso)
2. Ante una acción que es necesario realizar es útil un poco de tensión, porque nos ayuda a llevarla a cabo. (Verdadero / Falso)
3. Si sustituyo la expresión tengo que hacer... por quiero hacer..., disminuye mi tensión y mejora mi estado emocional. (Verdadero / Falso)

Pues porque la expresión *tengo que...*, cuando se aplica a objetivos que de hecho no puedo cumplir, es un ejemplo de distorsión cognitiva (pregunta 16). Y las distorsiones cognitivas, que son pensamientos irracionales que tenemos de manera casi automática, tienen como consecuencia respuestas emocionales que no nos gustan.

Analicemos esta situación: por la mañana hago la lista clásica de las tareas del día en el trabajo y sé con toda certeza que no tengo suficiente tiempo para realizarlas todas. A pesar de esto empiezo la mañana diciéndome a mí mismo: «Tengo que leer los correos, después tengo que ir a la reunión del equipo, después tengo que llamar a Paco en relación al tema de la semana pasada, tengo que pensar en preparar el informe que me han pedido, tengo que ir a comprar los libros pendientes, tengo que ordenar aquellos documentos, tengo que hablar con Marina del problema de siempre...» y muchos más *tengo que...* que nos generan un estado emocional de tensión, ansiedad y angustia. Para luchar contra estas distorsiones cognitivas hacen falta dos pasos:

- a) Tomar conciencia de que el pensamiento está distorsionado.
- b) Rebatir las distorsiones con argumentos opuestos.

Ellis y otros autores de la psicología cognitiva definen una serie de distorsiones con unas características observables y específicas, algunas muy habituales en las personas. Las distorsiones más frecuentes de las que nos hablan son:

- a) Hipergeneralización.
- b) Filtrado.
- c) Lectura del pensamiento.
- d) Error del adivino.

- e) Etiquetación.
- f) Deber.

La *hipergeneralización* consiste en definir una conclusión general a partir de un hecho particular. Es lo que ocurre cuando quedas con alguien para un primer encuentro personal o una primera entrevista y no funciona. Entonces tienes el siguiente pensamiento: «Con esta persona no vale la pena quedar una segunda vez porque no irá bien», y todavía puedes añadir otro pensamiento: «Está claro que no sirvo para las entrevistas o los encuentros y que nunca, por mucho que me esfuerce, me irán bien». Estas hipergeneralizaciones limitan la percepción del mundo e impiden tener una conducta adecuada a la realidad. Desde el punto de vista lógico son fáciles de contradecir, porque un hecho aislado no permite hacer la inferencia de que siempre se producirá. La hipergeneralización utiliza los adjetivos *siempre*, *nunca*, *nadie*, *todos*.

El *filtrado* consiste en seleccionar sólo una parte de la realidad de una experiencia y dejar de considerar el conjunto. Esta parte escogida es una visión negativa de la realidad. La metáfora del filtrado sería contemplar la realidad a través de unas gafas de sol muy oscuras que solamente permiten ver los aspectos negativos. Es la distorsión que cometen aquellas personas que hacen un viaje de diez días, les preguntas qué tal les ha ido y te comentan: «No te lo puedes ni imaginar. Fíjate, un día, en la cena, el segundo plato estaba frío. ¡Ah! Y el día que fuimos a visitar la catedral, estaba cerrada, y uno de los miembros del grupo era pesado, pesado... un desastre de viaje». En realidad, durante diez días han tenido diez comidas y diez cenas, y excepto el segundo plato de un día, todas han sido correctas. Y a lo largo del viaje visitaron cuatro museos, tres palacios, cinco monasterios e iglesias, dos parques públicos y tres restos arqueológicos y todos los monumentos estaban abiertos en el horario previsto, excepto la catedral, y el grupo estaba formado por cuarenta personas, de las cuales treinta y nueve eran de lo más educado, simpático y agradable, excepto una. Es decir, han seleccionado de todo el viaje sólo tres experiencias negativas, en lugar de comentar: «La comida era muy buena, excepto un día, en una cena; las visitas estaban bien organizadas, menos un día, a una catedral; y el grupo era muy agradable, menos una persona». En el mundo laboral, el filtrado es el comentario de aquella persona que trabaja atendiendo al público y le preguntas qué tal ha ido el día y te dice: «Hoy, un desastre. Mira he tratado a una persona que se ha pasado media hora quejándose». En realidad ha atendido a treinta y seis personas, y sólo una se ha quejado. La distorsión del filtrado genera emociones negativas y afecta a la autoestima. Racionalmente, el filtrado puede combatirse adoptando una visión global y sistemática de la realidad, tal como hemos ejemplificado anteriormente. No se trata de eliminar los aspectos negativos, sino de contemplarlos todos, tanto los positivos (comidas correctas, visitas muy organizadas y compañeros agradables) como los negativos (una cena floja, una vista mal organizada y un compañero pesado).

La *lectura del pensamiento* consiste en adivinar los pensamientos de los demás sin tener datos objetivos que lo demuestren. Básicamente, se justifica por el mecanismo de proyección: ver en los otros aquello que uno cree o piensa. Evidentemente, lo que yo «adivino» de los otros es siempre negativo y crítico hacia mi persona o conducta. Si una persona tiene baja autoestima, por ejemplo, cree que los otros también piensan lo mismo. Supongamos que Carlos está haciendo una buena exposición sobre los resultados de un trabajo, pero cree que no lo hace lo bastante bien, que se explica mal, y piensa: «Seguro que todo el mundo que me escucha se está aburriendo y deben estar pensando que me expreso fatal y no domino el tema, y seguro que me están compadeciendo o alguien incluso se ríe...». Estos pensamientos distorsionados (lectura del pensamiento) provocan que Carlos ponga menos interés en la explicación y al final quizá sí que los que lo escuchan acabarán aburriéndose o compadeciéndolo. Lógicamente, es fácil de refutar, porque no es posible adivinar el pensamiento de los demás.

El *error del adivino* define la conducta de hacer predicciones negativas sobre el futuro que afectan a la vida de una persona. La actitud del adivino es prever de manera sistemática que las cosas saldrán mal, como si se dispusiera de la clásica bola de cristal que nos predice el futuro. El adivino tiene un tono totalmente catastrofista y a partir de un pequeño contratiempo desencadena una relación de consecuencias nefastas en el futuro. Es el caso de Eva. Su pareja le propone ir de vacaciones a un lugar diferente al habitual y además le sugiere ir los dos solos, en vez de con alguna otra pareja. Ante esta propuesta Eva afirma que las vacaciones no funcionarán, que no se lo pasarán bien y que el nuevo lugar no será ni agradable ni interesante, es decir, adivina el futuro, lo que pasará. En el ámbito del trabajo, el error del adivino se hace visible en la conducta de aquella persona que, cuando se propone cualquier cambio, afirma de manera rotunda: «Eso no funcionará». La refutación de esta distorsión se basa en el principio lógico de que no es posible adivinar el futuro.

La *etiquetación* no es otra cosa que expresar una definición simple, una etiqueta, sobre las personas o sobre uno mismo a partir de un hecho puntual. Esta etiqueta ya se convierte en una creencia definitiva sobre la persona o sobre uno mismo que es indiscutible. «Como yo soy así, según mis propias etiquetas, quedan justificadas mis conductas, aunque no me gusten.» Las personas con conductas agresivas o victimistas utilizan a menudo esta distorsión para justificarse. Las etiquetas son también obstáculos para cambiar conductas que no nos gustan. La etiquetación puede contradecirse con argumentos lógicos: un hecho no justifica una afirmación global. Las etiquetas no explican la complejidad de las personas.

El *deber* es la distorsión sobre la que hemos tratado a comienzos de esta pregunta. *Tengo que...* es una expresión habitual que manifiesta una importante distorsión cognitiva. Consiste en autoimponerse unas normas o reglas rígidas e inflexibles que no permiten ninguna modificación y que si no se cumplen crean un estado emocional negativo. Las expresiones *tengo que...* y *debería...* son unos tiranos que agreden

sistemáticamente la autoestima. Habitualmente se produce la paradoja de que las personas nos imponemos deberes y obligaciones cuando tenemos la certeza de que no las podemos llevar a cabo. A pesar de la evidencia de la imposibilidad de hacer aquello a lo que nos autoobligamos, tenemos tendencia a repetir de manera obsesiva esta conducta. Los *tengo que...* pueden ser de muchos tipos: «Tengo que ser responsable», «tengo que ser buena persona», «tengo que ser competente», «tengo que trabajar», «tengo que ser buena madre», «tengo que hacer todos los trabajos que me propongo», «tengo que divertirme», «tengo que ir de vacaciones», «tengo que asear cada día toda la casa», «tengo que ser siempre un buen amigo o amiga», «tengo que gustar a todo el mundo», «tengo que satisfacer siempre las necesidades de los demás», «tengo que tener siempre respuestas a todas las preguntas», «tengo que ser coherente»... En fin. Todas estas obligaciones autoimpuestas nos ponen presión, generan tensión y estados emocionales desagradables. En cambio, es muy diferente cuando el pensamiento es «me gusta hacer esto», «me apetece», «me hace ilusión», «quiero», «deseo»..., en lugar de *tengo que...* Podemos luchar contra la distorsión diciendo: «Tengo derecho a no tener respuestas a todas las preguntas, no tengo por qué tener que gustar a todo el mundo, puedo tener alguna contradicción y no siempre tener que ser coherente; puedo, en algún momento, no ser el mejor amigo posible...». La distorsión del deber puede ser combatida con un análisis que tenga en cuenta de manera racional las propias limitaciones y que relativice las exigencias o normas de los otros.

Existen muchas más distorsiones cognitivas, como por ejemplo maximizar aquello que hacemos mal y minimizar aquello que hacemos bien. O la autoacusación, que consiste en sentirnos culpables de hechos de los cuales no somos responsables. Todas las distorsiones tienen como consecuencia emociones que no nos gustan, respuestas que nos provocan malestar y dolor: son conductas que nos alejan de la inteligencia emocional. La plena conciencia de que un pensamiento está distorsionado y su refutación racional son los caminos para cambiar estos estados emocionales.

SOLUCIÓN AL TEST:

- 1. Falso.**
- 2. Falso.**
- 3. Verdadero.**

PREGUNTA 18

¿Por qué me desasosiega y me crea tensión decir no?

TEST:

- 1. Decir no directamente es una muestra de mala educación. Es mejor dar rodeos y ser ambiguo para no ofender a otras personas. (Verdadero / Falso)**
- 2. Las personas que dicen no a menudo ante las demandas de los demás, acaban solas y aisladas. (Verdadero / Falso)**
- 3. Cuando dices no a alguien, no es imprescindible dar explicaciones de los motivos por los cuales te has negado. (Verdadero / Falso)**

Quizá la respuesta más rápida sea: «Porque te han educado para decir sí y en cambio te han dicho que decir no es de persona maleducada». Este hecho influye, pero el tema es más complejo. A muchas personas tener que decir no les genera emociones de angustia, malestar, nerviosismo, inquietud. Si estas emociones son bastante fuertes, acaban diciendo sí a pesar de que tenían claro que les convenía decir no.

Decir no es una conducta útil en muchas ocasiones, tanto en el trabajo como en el ámbito personal. Asociamos el hecho de decir no a que la persona que recibe la negativa se enfadará, se pondrá de malhumor y quizá nos contestará de manera agresiva. La distorsión del error del adivino (pregunta 17) provoca que mucho antes de tener que decir no ya estemos sufriendo. La manera de negarse a algo y no sentir emociones de angustia y malestar es tener el convencimiento de que tenemos derecho a decir no a otras personas. Saber decir no es una de las características de un modelo de conducta y de comunicación que se denomina *asertividad*. Si eres asertivo, puedes decir no, una de las habilidades sociales que tienes, y vivir estados emocionales de tranquilidad y bienestar. Si una persona tiene una conducta asertiva es más inteligente emocionalmente.

LA ASERTIVIDAD

La conducta asertiva consiste en expresar los propios intereses, creencias, opiniones, deseos, honradamente, sin sentimiento de culpa y sin perjudicar ni agredir los deseos, intereses o derechos de los demás. La persona asertiva manifiesta esta conducta de manera coherente con el lenguaje no verbal. Así, hablará con un tono adecuado, el cuerpo relajado, una mirada directa a los otros y sin intimidar. El fundamento básico de la conducta asertiva es el respeto a sí mismo y a los otros. Por eso los límites de la conducta asertiva siempre serán las creencias y valores que cada persona tiene (respecto a sí mismo) y la creencia de que los demás merecen nuestro respeto. La conducta

asertiva cree que el derecho a expresar y respetar las propias creencias y valores es el mismo que tiene el otro. No significa que, en el proceso comunicativo, la persona con una conducta asertiva consiga todo aquello que desea, ni tampoco que no puedan generarse conflictos comunicativos. De todas maneras, facilita en gran manera que los conflictos comunicativos puedan resolverse, porque ni ataca ni ofende al otro. En cualquier caso, la persona está satisfecha con su conducta porque es coherente con sus creencias y valores. La persona asertiva evita la manipulación y cualquier tipo de chantaje emocional, puesto que expresa de modo directo y claro sus emociones y sentimientos, sin ninguna intención de agraviar, al menos de forma consciente. También implica una afirmación de la responsabilidad que cada persona tiene en las consecuencias de su conducta, ya sean favorables o desfavorables. La persona asertiva asume de manera completa lo que dice, piensa y hace, sin culpabilizar a los demás por su propia conducta. Con este modelo de conducta se consigue un buen nivel de autoestima, un equilibrio emocional y una buena relación social.¹

Para tener una conducta asertiva es necesario creerse algunos principios o derechos que dan fuerza a nuestras posiciones. Se trata de incorporarlas a nuestros valores. Algunos de estos derechos o principios son, según el psicólogo Vicente E. Caballo,² los siguientes:

- El derecho a mantener tu dignidad y respeto comportándote de forma asertiva, incluso si la otra persona se siente herida, mientras no agredas los derechos humanos básicos de los demás.
- El derecho a ser tratado con respeto y dignidad.
- El derecho a rechazar peticiones sin tener que sentirse culpable o egoísta.
- El derecho a experimentar y expresar tus propios sentimientos.
- El derecho a pararse y pensar antes de actuar.
- El derecho a cambiar de opinión.
- El derecho a pedir lo que quieres (aceptando que la otra persona tiene el derecho a decir que no).
- El derecho a hacer menos de lo que humanamente eres capaz de hacer.
- El derecho a ser independiente.
- El derecho a decidir qué hacer con tu propio cuerpo, tiempo y propiedad.
- El derecho a pedir información (aceptando que el otro tiene derecho a negártela).
- El derecho a cometer errores (y también a ser responsable de ellos).
- El derecho a sentirte a gusto contigo mismo.
- El derecho a tener tus propias necesidades y que éstas sean tan importantes como las necesidades de los otros.
- El derecho de pedir (no exigir) a los demás que respondan a nuestras necesidades y de decidir si satisfacemos las necesidades de los otros.
- El derecho a tener opiniones y expresarlas.

- El derecho a decidir si satisfaces las expectativas de otras personas o si te comportas siguiendo tus intereses, siempre que no perjudiques los derechos de los otros.
- El derecho a hablar sobre un problema con la persona involucrada y aclararlo, especialmente en aquellos casos en los cuales los derechos no están del todo claros.
- El derecho a escoger no comportarte de manera asertiva o socialmente «correcta».

Como resumen, podríamos afirmar que la persona asertiva tiene derecho a hacer todo aquello que considere mejor para sí misma, siempre que no perjudique a los demás. Cuando ya hemos interiorizado esta lista de derechos, poseemos los fundamentos de la conducta asertiva. A partir de entonces hay que ponerlos en la práctica.

LA PRÁCTICA DE DECIR NO

Para practicar la habilidad de decir no hay que tener en cuenta las siguientes actitudes:

- Responder de manera tranquila y con un tono de voz moderado.
- Mirar al interlocutor. Mantener una posición corporal relajada.
- Ser constante y terco con la negativa.
- Decidir cuál es el mensaje que se quiere dar y no cambiarlo.
- No dar explicaciones si no son imprescindibles

Antes de decir no a alguien, hay que interiorizar y estar convencidos de que tenemos derecho a esta conducta, que no lo perjudicamos y que disponemos de un buen argumento para hacerlo. Un caso como ejemplo: Julia, una compañera de Ana, le pide que le cambie su turno de fin de semana. Ana tiene prevista una actividad personal esos días que le hace mucha ilusión y que hace mucho tiempo que ha planeado. Pero piensa que si Julia le pide el cambio debe ser muy importante para ella, que le haría un gran favor y que si le dice que no, le hará chantaje emocional, estará de morros toda la semana y la criticará ante otras compañeras. Nos encontramos con varias respuestas emocionales. Si Ana acepta y cambia el turno, le dará rabia y se pondrá de malhumor cuando esté trabajando el domingo y piense que podría estar haciendo lo que tenía previsto. Por otro lado, tiene miedo de que Julia se enfade si le dice que no y también le da rabia que vaya criticándola. Fijémonos que las emociones que surgen son miedo, rabia y malhumor. La respuesta asertiva correcta de Anna es decir que no, a pesar del temor de que Julia se enfade. En realidad Julia tiene derecho a enfadarse, pero Ana no es responsable de su enfado. Ana simplemente ejerce su derecho a decir sí o a decir no. Si

está convencida de que no es responsable del estado de ánimo de la otra persona, entonces ya no le preocupará su decisión. Y el domingo cuando Ana esté haciendo aquello que quería hacer, su estado emocional será de alegría y bienestar.

Al principio decir no es costoso y comporta un cierto malestar. Pero cuanto más se practica, más disminuye esta desazón hasta que se puede decir no sin asociarlo a sentimientos de angustia. También hay que tener en cuenta que las personas que estaban acostumbradas a que siempre les decías que sí, no entenderán que ahora digas que no. En estos casos la constancia en la negativa es el mejor recurso ante el chantaje emocional a que te someterán.

El recurso clave es disponer de un motivo interior, fuerte y personal, para decir no y, si lo crees conveniente, explicarlo. Si no lo consideras útil o necesario, no lo hagas, porque esta explicación o justificación puede volverse contra tus intereses. Vuelvo a insistir que la primera vez que le dices que no a una persona que está acostumbrada a que le digas que sí es duro. Todo es cuestión de entrenamiento y práctica. El beneficio emocional de decir no cuando quieres es muy grande. Del mismo modo, el dolor que provoca decir sí cuando querías decir no es también muy grande.

SOLUCIÓN AL TEST:

- 1. Falso.**
- 2. Falso.**
- 3. Verdadero.**

PREGUNTA 19

¿Por qué me enfado cuando recibo una crítica?

TEST:

- 1. Me enfado porque convierto la crítica en un ataque a mi autoestima. (Verdadero / Falso)**
- 2. Me enfado porque es una respuesta automática del cuerpo. (Verdadero / Falso)**
- 3. Me enfado porque la razón analiza la situación y decide que es la mejor respuesta. (Verdadero / Falso)**

«¿Y por qué no tendría que enfadarme?» Ésta sería la respuesta inmediata de muchas personas ante esta pregunta. Bien, cada cual puede decidir enfadarse más o menos (o nada) ante una crítica. La cuestión es que quien se enfada eres tú... y quizás a quien te hace la crítica no le afecta en absoluto. Analicemos la situación con detalle.

En primer lugar, definiremos la palabra *crítica* como la expresión negativa, censuradora, que hace una persona sobre la conducta de otra. Es decir, cuando alguien habla mal de otro, destaca sus defectos o hace un comentario despectivo, ya sea sobre aspectos de su carácter, sobre su modo de vestir, de actuar, de comunicarse o de relacionarse, sobre cómo resuelve los problemas, cómo trabaja, sobre sus aficiones, etc. Hablamos de crítica tanto si el comentario es razonado —fundamentado con datos y argumentos lógicos—, como si no lo es. De hecho, la palabra *crítica*, en sentido originario, quiere decir «poner límites», por lo tanto sería sinónimo de juzgar algo. Por eso también podemos hablar de hacer una crítica «positiva» en la que se destaquen las partes buenas de una persona o de un hecho. En este capítulo utilizamos el término *crítica* como una expresión negativa.

RESPUESTAS EMOCIONALMENTE INTELIGENTES A LAS CRÍTICAS

Cuando alguien critica lo que dijimos en una reunión de trabajo, nuestra ropa, nuestra manera de responder o la sinceridad de nuestros sentimientos, pueden darse las siguientes posibilidades:

- a) Que la crítica sea cierta y que yo sea consciente de su certeza.
- b) Que no tenga seguridad de si la crítica es cierta o falsa.
- c) Que la crítica sea falsa desde mi punto de vista y por lo tanto yo tenga la certeza de que no es correcta.

En función de estas tres posibilidades, sugerimos tres actitudes.

La primera posibilidad es que sea cierta. En este caso, la conducta más inteligente es reconocer la crítica de entrada. Hay que decir: «Es cierto, el miércoles fui agresivo en la reunión». Esta aceptación sólo implica reconocer la crítica específica, no decir: «Es verdad, siempre soy agresivo en las reuniones». Después de aceptar la crítica, porque sabemos que es cierta, podemos decidir dar explicaciones o no darlas. El acto de reconocimiento es una conducta emocionalmente inteligente e impide que el otro se vuelva agresivo si negamos un juicio que sabemos que es cierto. Evidentemente, no es inteligente responder a una crítica criticando al otro, aunque también tengamos razón.

En el segundo supuesto, en el cual no sabemos si la crítica es cierta o no, es recomendable echar pelotas fuera, es decir, ni aceptarla ni negarla. Se trata de responder con frases del tipo: «Quizá sea verdad que el vestido no combina con los zapatos, no te digo que no», o bien: «No estoy seguro, ya me lo pensaré y te diré algo sobre esto». En este caso, la idea es no caer en la trampa de aceptar la crítica (porque quizá sea falsa) ni de negarla (porque quizá sea cierta).

En el tercer supuesto, la actitud más útil es negar la crítica. Se trata de decir: «Yo no lo veo así, creo que mi respuesta en la reunión fue correcta». La cuestión es afirmar ante el otro tu posición. Una vez dicho esto, se pueden argumentar los motivos por los cuales no se está de acuerdo. Las tres posiciones son propias de un modelo de conducta asertiva (pregunta 18), un modelo que es propio de la persona emocionalmente inteligente.¹

¿Por qué no acostumbramos a responder según los modelos del párrafo anterior? ¿Por qué a menudo respondemos a las críticas negándolas, criticando al otro o bien callando? ¿Y por qué nos afectan tanto las críticas, provocando emociones que van desde el enojo y la rabia a la tristeza o la vergüenza? Una explicación de estas respuestas emocionales es que interpretamos e identificamos la crítica a nuestra conducta como una crítica a nuestra personalidad o identidad. Y poner en entredicho mi identidad ataca directamente mi autoestima. Este «supuesto» ataque a la autoestima se concreta en emociones como las que hemos comentado. A pesar de que alguien nos haga una crítica concreta y específica diciéndonos: «El martes por la mañana el comentario que hiciste a Mónica no fue acertado», nosotros interpretamos que somos unos maleducados, que no merecemos el respeto de nadie, que es normal que la gente nos rechace, etc. Nuestra autoestima recibe un buen batacazo y las emociones de turbación, frustración, vergüenza, inferioridad y humillación aparecen de repente. Por este motivo somos tan propensos a enfadarnos cuando nos hacen críticas, porque se tambalea nuestro yo, la certeza de nuestra identidad. Construir una buena autoestima (pregunta 25) y ser asertivos en nuestras respuestas ante las críticas son dos maneras de minimizar este impacto emocional.

LAS CRÍTICAS Y NUESTRO YO IDEAL

Otro motivo que explica nuestra reacción ante las críticas es que nos muestran aspectos de nuestra personalidad que no nos gustan, que queremos esconder y que una crítica lúcida y razonada pone en evidencia. Desde el psicoanálisis a la psicología humanista o la programación neurolingüística se habla a menudo del dilema entre el *yo real* y el *yo ideal*. Las personas creamos un yo ideal que tiene todo aquello que queremos ser y no somos, y que puede convertirse en una verdadera prisión que nos tiene esclavizados y que nos impide vivir en el yo real, el yo de la experiencia. En función de cada teoría psicológica, este yo ideal puede responder a una neurosis, conflictos de la infancia, baja autoestima u otras causas. La cuestión es que muchas críticas nos hacen enfadar porque nos hacen evidente que nuestro yo real, aquello que realmente hacemos, está lejos del yo ideal, aquello que querríamos hacer. Esta disonancia nos provoca estos estados emocionales que hemos descrito anteriormente. En resumen, las críticas ponen en evidencia este conflicto entre el yo ideal y lo yo real. Para resolver este conflicto hay que revisar nuestro yo ideal e impedir que se convierta en nuestro «dueño». Es cierto que puede ser útil dibujar un tipo de yo ideal que nos ayude a actuar de una manera determinada. Ahora bien, cuando el yo ideal es totalmente imposible de conseguir y cuando sólo aceptamos de nosotros aquellas conductas que son las propias del yo ideal, dejamos de tener los pies en el suelo y este yo ideal se vuelve contra nosotros y nos impide mantener un diálogo lúcido con la realidad y con nosotros mismos.

Otro tipo de críticas que también nos hace enfadar son aquellas que nos hacemos a nosotros mismos: las autocríticas. Detrás de este espíritu autocrítico destructor se esconde una baja autoestima, la distorsión cognitiva del deber (pregunta 17) y un yo ideal esclavizador, como hemos argumentado anteriormente. La aceptación de nuestra manera de ser y de comportarnos, un juicio racional y objetivo sobre nuestras capacidades y una actitud de compasión, tolerancia y perdón hacia nosotros mismos son recursos que nos pueden ayudar a evitar estas críticas que nos producen estados emocionales que no nos gustan.

SOLUCIÓN AL TEST:

- 1. Verdadero.**
- 2. Falso.**
- 3. Falso.**

PREGUNTA 20

¿Correr o practicar yoga tiene que ver con las emociones?

TEST:

- 1. Cualquier cambio fisiológico que se produce cuando se corre, se baila, se practica yoga o cualquier otra actividad similar, provoca un impacto emocional. (Verdadero / Falso)**
- 2. Cuando se practica un deporte o una actividad física de modo voluntario, se genera en el cuerpo un determinado tipo de hormonas que provoca estados emocionales placenteros. (Verdadero / Falso)**
- 3. Con una respiración correcta, de base abdominal, consciente y completa, se puede cambiar un estado emocional. (Verdadero / Falso)**

Sí, tiene mucho que ver. Recordemos que el cuerpo humano es una unidad en la cual todo funciona a la vez y no va «por apartados», como piensan muchas personas. Cuerpo y mente no son dos realidades. Sólo hay una realidad: el cuerpo humano, formado por muchas zonas y mecanismos de funcionamiento.

Las emociones se regulan en el cerebro y el cerebro regula todo el funcionamiento del cuerpo humano. Todo aquello que le pasa al cuerpo tiene su impronta en la actividad cerebral, y al mismo tiempo el cerebro influye en lo que le pasa al cuerpo. Una situación conflictiva en el trabajo que genera emociones de angustia, inquietud o tensión se regula en el cerebro y puede tener un reflejo en el cuerpo: dolor muscular en las cervicales, dolor de cabeza, dolor de estómago, según cada persona. Y a la inversa, si una comida te ha sentado mal, si recibes una herida o un golpe en la pierna, o tienes dolor de muelas, entonces tu estado de ánimo y tus emociones serán de malhumor, estarás enfadado, irritable, deprimido. La interrelación entre todas las zonas del cuerpo es total, y los cambios de tipo fisiológico de la musculatura, el funcionamiento de los órganos internos, de la circulación sanguínea y sistemas similares afectan directamente a nuestra respuesta emocional. Y nuestras emociones pueden traer consecuencias de tipo fisiológico (pregunta 2).

Por eso se puede afirmar que una de las maneras de regular y modificar nuestros estados emocionales es con el trabajo corporal. Muchas personas que hacen algún deporte o un trabajo físico de tipo voluntario, como *hobby*, tienen como «recompensa» un estado emocional de optimismo, alegría y bienestar a pesar del esfuerzo físico. Este fenómeno tiene una explicación fisiológica de tipo hormonal. El ejercicio muscular genera

un tipo de hormonas que inducen estos estados anímicos. Por eso, correr, practicar un deporte, ir en bici, nadar o andar puede ser una manera de modificar nuestro estado emocional, puesto que con la actividad física generamos este tipo de hormonas. Evidentemente, para conseguir este cambio el ejercicio físico tiene que ser voluntario y adecuado a nuestra capacidad o rendimiento. Si nos obligamos a correr sin ganas, no habrá cambio emocional, sino todo lo contrario: todavía estaremos de peor humor, presionados por la distorsión de *tengo que...* (pregunta 17). Y si practicamos la bicicleta de montaña con un grado de dificultad superior a nuestro entrenamiento, tampoco habrá cambio en la dirección de bienestar que queríamos.

De manera voluntaria, con ganas de hacerlo y con la confianza de que los cambios físicos comportan cambios psíquicos, es útil andar, correr, danzar, jugar, nadar, ir en bicicleta, frecuentar el gimnasio, hacer escalada, practicar el atletismo, el yoga o cualquier actividad que implique movimientos físicos y musculares, o simplemente ir a dar una vuelta. Ésta es una manera rápida y sencilla de salir de una situación de bloqueo emocional. No necesita preparación, ni un espacio especial, ni ningún equipamiento técnico y tampoco demasiado tiempo. No es sólo el hecho de levantarse de la silla, dejar lo que estás haciendo e ir a pasear, a dar una vuelta, sino también cambiar de espacio, salir de la habitación o del despacho e ir a otra sala, a otro espacio de la casa, al pasillo, a la calle o a un parque. Cambiar de espacio, de luz, de colores, de ruidos, de personas, también tiene un efecto de tipo emocional y está al alcance de todo el mundo.

LAS ACTIVIDADES DE RELAJACIÓN

Otro recurso para lograr un cambio (a mejor) emocional es practicar actividades de relajación y de respiración. Este ejercicio se puede hacer en cualquier momento, sin demasiado tiempo y en entornos muy diversos. No se necesita ningún tipo de recurso especial. Un ejercicio para modificar un estado emocional de tensión, nerviosismo o ansiedad es la relajación muscular progresiva. El método consiste en recorrer todas las partes del cuerpo y alternar ejercicios de tensión y relajación. La tensión tiene que ser breve, unos diez segundos, y nos tiene que permitir notar toda la musculatura, pero sin sentir dolor. La relajación tiene que ser más lenta y conviene centrar la atención en los cambios en la musculatura. El ritual es el siguiente:

- a) Túmbate en el suelo, en una posición cómoda. Lleva ropa amplia que no te presione el cuerpo. Evita los ruidos y la luz excesiva. Se recomienda cerrar los ojos para concentrarse en el propio cuerpo. Respira lenta y profundamente. Nota que la espalda toca el suelo y que no hay tensión. Algunas personas necesitan tener la cabeza algo más alta, con una almohada de unos cinco centímetros.

- b) Cierra el puño derecho y observa la tensión. Relájalo. Vuelve a repetirlo. Ahora haz lo mismo con el puño izquierdo. Repite el ejercicio. Termina tensando y relajando los dos puños a la vez.
- c) Flexiona los codos y tensa los bíceps. Relájate y estira los brazos. Repite dos veces el ejercicio.
- d) Arruga la frente tanto como puedas. Relájate y alísala. Tensa las cejas y relájalas. Cierra con fuerza los ojos. Relaja los ojos y déjalos cerrados cómodamente. Aprieta fuerte la mandíbula. Relájala. Presiona la lengua contra el paladar superior. Relájala. Presiona los labios hasta formar una «o». Relájalos. Ahora comprueba que la frente, la cabeza, la mandíbula y los labios están relajados.
- e) Echa la cabeza hacia atrás hasta que no puedas más. Gírala a la derecha y a la izquierda. Nota la tensión. Vuelve a centrar la cabeza y tráela hacia delante, presionando la barbilla sobre el pecho. Nota la tensión en el cuello. Relájate y deja que la cabeza se quede en una posición cómoda. Levanta los hombros hacia la cabeza. Nota la tensión y relájate. Respira profundamente.
- f) Descansa un poco respirando profunda y lentamente. Ahora coloca una mano sobre el estómago y ténsalo. Nota la tensión en el estómago y relájate, respirando profundamente y notando cómo la mano situada sobre el estómago sube y baja. Haz un arco con la espalda, sin ningún esfuerzo violento y manteniendo el resto del cuerpo relajado. Relájate y concentra tu interés en la zona lumbar.
- g) Tensa las nalgas y los muslos. Flexiona las piernas y lleva los pies hacia las nalgas. Relájate y siente la tensión en los muslos. Nota la diferencia. Gira los dedos de los pies, tensando las piernas. Relájate. Tensa los pies en dirección a la cabeza, estirando la pierna. Relájate.
- h) Nota la pesadez de toda la parte inferior del cuerpo. Relaja los pies, las piernas, las rodillas y los muslos. Deja que la relajación suba hacia el vientre, hacia el estómago. Respira profundamente. Busca una relajación profunda en los hombros, los brazos y las manos. Observa que el cuello, los hombros, la mandíbula y todos los músculos de la cara están sueltos y relajados.

Aunque no es tan útil, esta actividad de relajación también se puede practicar sentado.

Otro ejercicio muy sencillo es practicar la respiración abdominal profunda. Para ello, realiza los siguientes pasos:

- a) Acomódate en el suelo, sobre una manta o alfombra. Flexiona las rodillas y separa los pies unos veinte centímetros. Comprueba que la columna vertebral está recta.
- b) Busca tensiones en tu cuerpo y relájalas.
- c) Coloca la mano izquierda sobre el vientre y la derecha sobre el pecho.
- d) Aspira lentamente por la nariz y llena el vientre de aire. Observa cómo sube la mano izquierda. El pecho, en cambio, se tiene que mover poco.

- e) Espira el aire por la boca de manera suave y lenta. Haz respiraciones largas, lentas y profundas que hagan subir y bajar tu vientre. Concéntrate en la sensación de respirar y nada más.
- f) Continúa el ejercicio durante cinco o diez minutos.
- g) Al final de cada respiración profunda, examina si tienes alguna tensión en el cuerpo.

Este ejercicio también puede hacerse sentado o de pie, si en ese momento no disponemos de un espacio para acomodarnos en el suelo. Conviene practicar este tipo de respiración durante un tiempo, con plena conciencia de lo que hacemos a cada paso. Con una cierta práctica, podremos hacer respiraciones profundas casi de manera automática en situaciones que nos convenga parar, tomar conciencia y modificar nuestro estado emocional.

La posición corporal habitual también influye en el estado emocional. Cuando una persona anda cabizbaja, mirando al suelo, con los labios cerrados, los hombros hundidos, el cuerpo replegado hacia dentro y arrastrando los pies, es posible que viva estados emocionales de tristeza, decaimiento o malhumor. En cambio, si anda con paso ligero, el cuerpo erguido, el pecho arriba, la cabeza bien centrada, mirando al frente y con una sonrisa en el rostro, es posible que sus estados emocionales sean de bienestar, alegría, optimismo y buen humor. Esta simple constatación, por otro lado de sentido común, nos da otra pista de cómo podemos cambiar nuestros estados emocionales sólo con cambios físicos. En este caso son cambios muy sencillos y muy potentes. Hay que poner atención a cómo tenemos el cuerpo para modificar estados emocionales de los cuáles queremos apartarnos.

Cada persona puede buscar su método particular para relajar el cuerpo, ya sea con otros tipos de respiración o con otros métodos. El yoga y otras disciplinas cercanas también son muy útiles para entrenarse en este tipo de ejercicio de relajación.

SOLUCIÓN AL TEST:

- 1. Verdadero.**
- 2. Verdadero.**
- 3. Verdadero.**

PREGUNTA 21

¿La empatía me puede ayudar a tener más inteligencia emocional?

TEST:

- 1. La empatía implica entender las emociones de los demás. (Verdadero / Falso)**
- 2. La empatía consiste básicamente en ponerse en el lugar del otro e identificarse con su estado emocional. (Verdadero / Falso)**
- 3. La empatía es una conducta característica de una persona emocionalmente inteligente. (Verdadero / Falso)**

Nuestras relaciones y las circunstancias que nos rodean afectan continuamente nuestro estado emocional, tanto en el sentido de vivir los estados emocionales que nos gustan como los que no nos gustan. Nuestra inteligencia emocional también consiste en decidir cómo queremos que sean nuestras relaciones para conseguir el estado emocional que más nos interese.

A veces se dice: «Hay personas que parece que estén enfadadas con el mundo». Con esta frase hacemos referencia a personas que se muestran habitualmente agresivas, que son poco comunicativas, que todo lo encuentran mal (tienen importantes distorsiones cognitivas) y que generan en su entorno estados emocionales de tensión, malhumor e incluso rabia. Evidentemente, no parecen tener demasiada inteligencia emocional. En cierto modo plantean las relaciones con las personas y con el entorno como un tipo de lucha continuada, sin realizar ningún esfuerzo de comprensión de lo que está pasando ni de las motivaciones de los demás.

Para modificar esta conducta (tan poco inteligente emocionalmente) se puede adoptar una postura de empatía, tanto con las personas como con las circunstancias de nuestro entorno. La actitud empática favorece respuestas emocionales que son satisfactorias, que son adecuadas al entorno y por tanto inteligentes emocionalmente hablando.

La empatía implica una actitud de comprensión de los otros y de los hechos de nuestro entorno. Comprender significa en este caso investigar las causas que motivan las conductas de los demás, sus razones y justificaciones. Esta comprensión de las razones por las cuales los otros actúan de una manera no implica que estemos de acuerdo con sus conductas. Incluso puede darse el caso que yo entienda los motivos de la conducta del otro, pero que discrepe totalmente. Es decir, ser empático no significa renunciar a mis creencias u opiniones ante una situación, significa entender las creencias y motivaciones

del otro. La comprensión empática de los demás también implica la comprensión de sus emociones y sentimientos ante un hecho determinado. Puedo comprender estas emociones porque las comparo con las mías, es decir, pensando qué emociones tendría yo ante el mismo hecho. Esta capacidad de comparación es lo que me permite entender a otra persona. La consecuencia directa de la empatía es una buena relación y comunicación, y el bienestar emocional.

EMPATÍA, SIMPATÍA Y ANTIPATÍA

Hay que distinguir la *empatía* de otras dos palabras de su misma familia: *simpatía* y *antipatía*. El vocablo *empatía* proviene del griego *pathos*, que significa «sufrimiento», y *sin*, que se traduce como «con» o «conjuntamente». Por lo tanto, *simpatía* querría decir «sufrir conjuntamente» y eso significa un acuerdo total con las conductas, criterios y sentimientos del otro. Esta identificación de la simpatía comporta que aceptamos cualquier actitud de una persona que nos cae «simpática», aunque a veces vaya contra nuestros criterios; por este motivo les toleramos ciertas conductas que no aguantamos en personas hacia las cuales no sentimos simpatía. Esta tolerancia puede generarnos conflictos de tipo emocional si producen una contradicción en nuestras creencias u opiniones.

En las relaciones personales, con aquellos a quienes tenemos más afecto, acostumbramos a establecer una relación de simpatía. Esto nos permite aceptar incluso cosas que no nos gustan. Un amigo llega tarde, hace un comentario inoportuno o incluso explica un chiste malo y toleramos estas conductas porque nos cae simpático. En las relaciones de cariz profesional, en cambio, la empatía acostumbra a ser más útil que la simpatía. Supongamos que un compañero de trabajo, un cliente, o bien un subordinado, si tenemos algún cargo, nos cae simpático y su conducta va en contra de una norma importante de la empresa u organización donde trabajamos. En nombre de la «simpatía» toleramos su conducta y esta tolerancia nos puede traer problemas debido a que contradice una norma. Y no sólo problemas con la empresa, sino también con nosotros mismos. Los estados emocionales asociados a los problemas de este tipo no son agradables.

En cambio, una actitud empática es más útil. Imaginemos que un compañero no sigue un protocolo definido por la organización y que por simpatía yo no hago nada en relación a este hecho y aparento que desconozco su conducta. Evidentemente me sentiré mal, quizá culpable, e incluso me puede perjudicar a la larga. Es el mismo caso que si le doy un trato de favor que va contra las normas de la empresa a un cliente que me cae simpático, o si siendo jefe, hago la vista gorda ante la conducta de una persona del equipo debido a que me cae simpática. No son posturas emocionalmente inteligentes porque nos comportan estados emocionales de nerviosismo, incertidumbre o miedo de que descubran nuestras conductas «de simpatía». En cambio, una actitud empática

permite que comprendamos los motivos de la conducta de nuestro compañero, subordinado o cliente, y al mismo tiempo manifestar que no estamos de acuerdo y que no toleramos que rompan las normas o que no sean competentes. Esta actitud empática puede traernos alguna dificultad, porque posiblemente nuestro subordinado, compañero o cliente no la aceptará y se quejará. Pero al mismo tiempo nos sentiremos a gusto con nosotros mismos porque hemos actuado de manera coherente con lo que pensamos y también con la organización donde trabajamos. Las emociones asociadas a las actitudes empáticas son de tranquilidad y calma, a pesar de las tensiones que genera el hecho de no estar de acuerdo con alguien.

La *antipatía*, «sufrir en contra de alguien», no es una actitud que vaya asociada a estados emocionales recomendables. La antipatía provoca tensión, malhumor, incluso rabia en determinadas circunstancias. La empatía es un buen antídoto a la antipatía. Si consideras que una persona con la cual tienes que relacionarte es antipática, todos los encuentros con ella irán acompañados de estados emocionales que no te gustarán: te sentirás molesto, enfadado, de malhumor, tendrás rabia, o quizá tristeza y angustia cuando pienses que tienes que trabajar o relacionarte con ella. Por lo tanto, la antipatía tampoco es una muestra de inteligencia emocional. En cualquier caso, si es posible, lo más inteligente es dejar la relación o bien preguntarte por qué o qué genera esta antipatía e intentar resolverlo.

DESARROLLO DE LA EMPATÍA

¿De qué manera podemos desarrollar nuestra capacidad empática? Hemos aprendido a ser empáticos desde pequeños. En el proceso educativo, imitando las conductas de los adultos, hemos desarrollado nuestra empatía, en el supuesto de que los adultos que nos rodeaban fueran empáticos. También se ha comprobado de manera experimental que los otros primates (bonobos y chimpancés) tienen conductas empáticas en sus relaciones, o sea, que las personas tenemos un tipo de empatía congénita. En cualquier caso, la empatía, además de por fundamento genético y por influencia educativa, puede desarrollarse y aumentar, y así favorecer un estado emocional agradable. Algunas actitudes que nos permiten desarrollar nuestro grado de empatía son:

- Una escucha activa del otro. Escuchar activamente quiere decir mirar a la otra persona, dejar que hable y no interrumpir, y poner la atención en aquello que dice.
- Tener una posición de apertura mental y abstenerse de hacer juicios de los estados emocionales de los otros. Esto implica evitar ridiculizar o despreciar las emociones de los demás. Por ejemplo, cuando una persona está muy contenta o muy enfadada y le hacemos comentarios como «No hay para tanto» o «No tiene importancia», estamos juzgando sus emociones y nuestra conducta deja de ser empática.
- Tener conciencia de las propias emociones para comprender las de los demás.

- Aceptar la experiencia y el estado emocional del otro sin ponerse uno mismo como ejemplo. Hay que evitar decir: «Yo ya he pasado por ello y no es tan importante». Cada persona vive en grados emocionales diferentes una misma situación. La empatía consiste también en aceptar esta diferencia de impacto emocional.
- Reafirmar aquello que el otro te dice, para que note de manera clara que lo escuchas y lo comprendes. Se trata de decir pequeñas frases, comentarios de refuerzo y comprensión de lo que te comunican.
- Hacer preguntas abiertas para dar espacio a que el otro exponga su estado de ánimo.
- Hacer de espejo emocional, manifestando con el lenguaje no verbal (cara, gestos, actitud, tono de voz...) que entiendes la emoción que está experimentando.

La empatía es una actitud que también ayuda a conocer las emociones de los demás y a responder de manera adecuada (pregunta 13).

SOLUCIÓN AL TEST:

- 1. Verdadero.**
- 2. Falso.**
- 3. Verdadero.**

PREGUNTA 22

¿Influyen las emociones en la toma de decisiones?

TEST:

- 1. La toma de decisiones es una cuestión fundamentalmente racional, y no emocional. (Verdadero / Falso)**
- 2. Cuando tomamos una decisión, valoramos si nos gusta o no, y ello influye en nuestra elección. (Verdadero / Falso)**
- 3. La neurología actual afirma que no existan fundamentos científicos que relacionen la toma de decisiones con las emociones. (Verdadero / Falso)**

Una de las características de los animales es que continuamente están tomando decisiones. La toma de decisiones en la mayoría de los seres vivos tiene relación con la supervivencia. Un animal toma la decisión de buscar comida en un lugar, de huir de un depredador, de aparearse con un miembro de su especie, y todas estas elecciones y, sobre todo, su adecuación al entorno y su flexibilidad, le permiten sobrevivir. Muchas de estas decisiones parten de códigos genéticos heredados. Otras, especialmente en los mamíferos, se basan en aprendizajes a partir de la experiencia.

Los seres humanos, como animales mamíferos de la orden de los primates y de la familia de los homínidos que somos, también tomamos decisiones basadas en nuestro código genético, y en los aprendizajes y experiencias. Estas decisiones también tienen como objetivo básico la supervivencia. Decidimos comer de determinada manera, actuar para protegernos de los peligros, vivir y trabajar en un lugar u otro, y así sucesivamente. Las personas disponemos, además de la genética y de la experiencia, de un recurso especializado para tomar decisiones adecuadas y útiles: la racionalidad. Desde la filosofía griega (Sócrates, Platón) se ha destacado la racionalidad como criterio para decidir cómo actuar y cuáles son las mejores decisiones. Esta valoración afecta a cualquier aspecto de la vida: desde la compra de unos pantalones a decisiones más complejas, como la de vivir solo o acompañado, adónde ir de vacaciones y también en temas de valores, al juzgar qué conductas son correctas y cuáles no. La racionalidad, además, es un atributo de los humanos, de forma que la toma de decisiones sustentadas en la razón nos distingue de manera radical de los otros animales.

Esta actitud racionalista se ha mantenido a lo largo de la historia de Occidente hasta la actualidad. Ha habido momentos de gran esplendor, como el racionalismo de Descartes en el siglo XVII o el gran adelanto de la ciencia y la tecnología basada también en la lógica, la observación y la razón de los últimos dos siglos. De todos modos, algunos

pensadores y movimientos culturales han puesto en cuestión esta hegemonía de la racionalidad como criterio único de vida y de toma de decisiones, como hicieron el movimiento romántico y filósofos como Nietzsche.

La toma de decisiones sustentadas en la razón ha sido también defendida desde la psicología. Cuando se trata de definir el criterio de *salud mental* se considera, entre otros factores, la capacidad que tiene una persona de tomarlas basándose en la razón y en el llamado sentido común. Las conductas irracionales se consideran sospechosas y síntoma de un deficiente funcionamiento mental.

La neurología contemporánea ha investigado qué parte del córtex es responsable de la racionalidad y de la toma de decisiones (preguntas 2 y 3). La racionalidad se concentra en el hemisferio izquierdo del córtex, y las acciones voluntarias y las decisiones en los lóbulos frontales. El córtex, cuando toma una decisión, utiliza una gran cantidad de información, la procesa y analiza, y al final actúa y toma la decisión. Para ello, se tienen en cuenta tres aspectos diferentes:

- a) Cuestiones relativas al pasado (experiencia y aprendizajes).
- b) Cuestiones relativas al presente (estado actual de la persona, físico y psíquico).
- c) Cuestiones relativas al futuro (consecuencias posibles de la decisión).

La racionalidad en la toma de decisiones consiste precisamente en tener en cuenta estos tres aspectos: qué sé sobre el tema (pasado), cómo estoy ahora (presente) y qué consecuencias tendrá la decisión (futuro). Una decisión no racional obvia alguno de estos tres momentos.

LA TEORÍA DE DAMASIO SOBRE LAS EMOCIONES

El neurólogo Antonio Damasio propone una explicación del funcionamiento de la toma de decisiones distinta al modelo tradicional que la conecta con la racionalidad. Damasio ha trabajado sobre las emociones y sus fundamentos neurológicos. Investigó personas que presentaban lesiones cerebrales. Algunos de estos pacientes eran incapaces de tomar ninguna decisión personal y de ser constantes y consecuentes con ella. Curiosamente, tenían su capacidad racional intacta y podían resolver problemas lógicos sin ninguna dificultad. Entonces, si la racionalidad era buena, ¿por qué no podían decidir? La respuesta estaba en las lesiones que tenían en una zona del cerebro responsable de las emociones. Una de las partes del cerebro donde se producen las emociones es el lóbulo frontal, concretamente en la llamada corteza prefrontal, justamente donde también se produce el resto de decisiones «racionales». Los pacientes que eran incapaces de tomar decisiones tenían lesiones en esta parte del córtex que impedían su funcionamiento. En otras palabras, el hecho de tener lesionada la zona «emocional» de las decisiones hacía que no pudieran tomarlas. Recordemos que su zona racional funcionaba correctamente.

Es decir, a pesar de tener la capacidad de construir argumentos racionales que justificaban una decisión, no la tomaban. Esto demuestra que para tomar decisiones no basta con argumentos lógicos, se precisan también «argumentos emocionales».

Damasio, además de estas evidencias fisiológicas, observó que cuando una persona toma una decisión basada en una argumentación racional, tiene en cuenta los beneficios y las pérdidas que la decisión le comporta. Un beneficio va acompañado de un estado emocional de placer, satisfacción, mientras que una pérdida va acompañada de un estado emocional de rabia, envidia o vergüenza. Cuando yo tomo una decisión racional, también considero qué estado emocional me comportará, de modo que las emociones están influyendo en la toma de una u otra decisión. Por eso los pacientes con lesiones en la corteza prefrontal no eran capaces de tomar una decisión, puesto que no iba acompañada de ningún estado emocional.

Incluso, en muchas ocasiones, las emociones son el elemento decisivo en la toma de una decisión, además del trabajo lógico y racional, especialmente cuando los argumentos racionales a favor y en contra son similares. El siguiente diálogo es un buen ejemplo:

- Y ¿por qué decidiste equis?
- Porque me gustaba más.
- Pero no es una decisión lógica, ¡te perjudica!
- Quizá sí... Pero la decisión «lógica» no me gustaba.

Cuando utilizamos expresiones como *me gusta*, *me apetecía*, *sentía que era mejor* y otras similares, estamos dando argumentos emocionales, no racionales. Fijémonos que cuando tomamos una decisión que no nos gusta a menudo terminamos sin llevarla a cabo... Y es que el estado emocional que se prevé después de la decisión es el factor decisivo que te hace optar por una u otra decisión.

El esquema anterior, según el cual al tomar una decisión tenemos en cuenta el pasado, el presente y el futuro, podemos aplicarlo a las emociones y sentimientos. Cuando yo tomo la decisión de cambiar mi relación con un compañero o compañera de trabajo con el cual he tenido dificultades, mi decisión tendrá en cuenta:

- a) Las emociones y sentimientos vividos en el pasado que fueron desagradables y me provocaron dolor y malestar.
- b) Los sentimientos y emociones que vivo ahora, al tomar la decisión.
- c) El estado emocional que preveo en el futuro, después de cambiar mi conducta y que quiero que sea un estado agradable, de bienestar y tranquilidad.

Además de esta argumentación emocional, posiblemente utilizaré explicaciones racionales: «Me interesa continuar trabajando aquí porque el sueldo y las condiciones son buenas», «Cuando se trabaja sin problemas con los compañeros se aumenta la eficacia»,

«Si se aumenta la eficacia, mis jefes me lo pueden agradecer con una mejora profesional». De todos modos, estos planteamientos racionales no modificarán mi conducta si no disponen de suficientes argumentaciones emocionales.

Las emociones también son clave en las decisiones que afectan directamente a otras personas. Damasio habla de las emociones sociales básicas, como la empatía, la gratitud, la compasión o la vergüenza. Estas emociones sociales son el motivo de que yo tome una decisión que, evaluada de modo únicamente racional, se podría decir que me perjudica y por tanto no tendría que tomar. Por ejemplo, una decisión que implique un acto de generosidad (ayudar a alguien sin tener ninguna obligación o regalar un objeto de valor) a menudo no se puede argumentar de manera lógica, puesto que implica una pérdida objetiva (tiempo si ayudo a alguien, dinero si hago un regalo). Los motivos de la toma de decisiones en estos tipos de conductas son precisamente los «argumentos» de las emociones sociales. Son las argumentaciones de este diálogo:

—¿Por qué le ayudas, escuchas sus lamentaciones y le dedicas tanto tiempo personal, si tienes mucho trabajo y obligaciones con otras personas?

—Porque me cae bien (porque me da pena, porque creo que le puede ser útil).

La constatación de la importancia de las emociones en la toma de decisiones es un argumento más para justificar la necesidad y utilidad de disponer de una buena inteligencia emocional. Las personas inteligentes emocionalmente toman decisiones más adecuadas y útiles porque, como hemos argumentado, las emociones son un factor determinante en cualquier decisión. Al fin y al cabo, algunas de las decisiones significativas de nuestra vida se toman con criterios de tipo emocional: el tipo de estudios o de trabajo, la persona con la cual vives o te casas, o con quien dejas de vivir o de quien te separas, los valores y criterios que te sirven de modelo de conducta son decisiones con un fuerte componente emocional, más allá de largas elucubraciones racionales.

La perspectiva de la neurología y la psicología contemporáneas ha modificado de manera radical la tradición racionalista de la cultura occidental iniciada en la Grecia clásica y pone en cuestión el modelo lógico racional como único recurso para entender la realidad y evaluar el mundo. En cierto modo, los neurólogos del siglo XXI parece que dan la razón a Pascal cuando afirmaba que el corazón tiene motivos que la razón no entiende.

SOLUCIÓN AL TEST:

1. Falso.

2. Verdadero.

3. Falso.

PREGUNTA 23

¿La creatividad puede favorecer nuestro bienestar emocional?

TEST:

- 1. La creatividad es el resultado del esfuerzo, el razonamiento y la imaginación, y las emociones tienen un papel secundario. (Verdadero / Falso)**
- 2. Dejarse llevar por nuestro estado emocional perjudica el proceso creativo. (Verdadero / Falso)**
- 3. La vergüenza y el miedo son emociones que tienen relación con el proceso creativo. Regular estas emociones favorece la creatividad. (Verdadero / Falso)**

Habitualmente, se asocia la creatividad a personajes como músicos, poetas, pintores y artistas en general. Los psicólogos y neurólogos han demostrado que la creatividad es una capacidad humana presente en cualquiera que disponga de un cerebro sano: no es sólo una competencia de los grandes «creadores», sino del común de los mortales. Al fin y al cabo ser creativo es un complejo proceso de sinapsis entre neuronas que asocian entre sí cosas, palabras y hechos que aparentemente no tienen ninguna relación. Ser creativos quiere decir dar nuevas soluciones, respuestas alternativas y diferentes, a cualquier tema. Por lo tanto, se puede ser creativo componiendo una canción, ordenando un armario de ropa, planificando unas vacaciones o archivando documentos en el trabajo.

En la vida cotidiana la resolución de problemas y conflictos, ya sean pequeños o grandes, serios o anecdóticos, pone en juego un gran movimiento emocional. Una barahúnda emocional que puede generar estados de alegría y euforia para resolver el tema o bien de gran angustia, preocupación y malestar si no podemos solventar la cuestión. Acostumbramos a actuar ante los hechos con los recursos que tenemos y con las soluciones que en el pasado nos han funcionado. Cuando aplicamos lo que conocemos y no se resuelve el problema, aparece el bloqueo, el malhumor y el sufrimiento. La creatividad puede ampliar las posibilidades de resolver aquello irresoluble con los recursos conocidos, y cuando lo conseguimos, el estado emocional es de alegría y bienestar.

Uno de los teóricos del proceso creativo, Henri Poincaré,¹ constató que en un momento inicial todo proceso creativo genera estados emocionales de incertidumbre, inseguridad, ligera angustia, sensación de fracaso y sentimiento de impotencia. Todas estas emociones son debidas a la constatación de que no encontramos ninguna solución

sobre el tema que estamos trabajando. Pero si se supera esta fase inicial, el proceso creativo comporta otros estados emocionales que son de satisfacción, alegría o euforia cuando se ha encontrado la solución creativa. Por lo tanto, cualquier proceso creativo es un espacio de emociones contrapuestas que culminan con emociones que nos gustan debido a la satisfacción y alegría de aquello que hemos creado como resultado final. En otras palabras, la creatividad puede ayudarnos al bienestar emocional.

¿Cómo podemos ser creativos y disfrutar de un estado emocional mejor? En primer lugar, hay que tener la certeza de que todos tenemos la capacidad de crear, a pesar de que esta capacidad está adormilada dentro de nuestro cerebro. Hagamos un pequeño viaje a nuestra infancia: entonces la creatividad era el pan de cada día y cualquier caja de zapatos se transformaba en lo que deseáramos. La educación adormeció nuestra creatividad porque era cosa poco «seria», «de niños», y los adultos no podíamos ser infantiles. Pues bien, para ser creativos hay que recuperar aquel espíritu de la infancia, dejarse llevar por el juego, olvidar la vergüenza (una emoción social aprendida) y sobre todo buscar soluciones diferentes a los problemas de siempre. Uno de los fundamentos de la creatividad es: «¿Y si lo hacemos de otro modo?», es decir, buscando alternativas, no resignándose con la primera solución y soltándose, pensando y haciendo cosas imposibles y fantásticas. Después, en una segunda fase, ya pasaremos por la criba las ideas más extrañas y analizaremos si son factibles.

Cuando queremos resolver una dificultad que nos trae emociones de preocupación, desesperanza o incluso miedo, es bueno encararlas con una actitud de humor y alegría. Si afrontamos el tema con buen humor, haciendo bromas y disfrutando del proceso, aumentará la capacidad creativa. Es lógico que sea difícil bromear si la cuestión que estamos tratando nos preocupa. Pero si estamos convencidos de que una mirada más despreocupada y alegre nos puede ayudar, entonces es más fácil cambiar de emoción.

Otro recurso para ser más creativos es elaborar el proceso en equipo. Un grupo es más creativo, en general, que una persona sola. Además de la sinergia que genera el grupo, el estado emocional también cambia cuando se manifiesta un clima de solidaridad y de trabajo en equipo, especialmente frente a la mirada de una sola persona preocupada, confusa y con el sentimiento de impotencia que produce no saber salir de un problema.²

Ante una situación que queremos resolver de manera creativa se acostumbra a presentar una emoción básica que dificulta esta actitud: el miedo. El miedo se manifiesta en dos ámbitos: un miedo social y un miedo al fracaso. El miedo social se concreta en el temor a hacer el ridículo, al qué dirán, o a no estar a la altura de las expectativas de los otros. El miedo al fracaso es simplemente pensar que no conseguiremos el resultado deseado, lo que nos producirá una cierta ansiedad y frustración —de hecho, también podemos llamarlo miedo a la frustración—. Hay que tener conciencia de estos dos miedos y de cómo nos afectan. A partir de esta conciencia, podemos buscar argumentos y motivos para luchar y minimizarlos.

Los prejuicios son responsables de muchas de las situaciones que nos angustian, y por lo tanto nos generan estados emocionales que no queremos. Los prejuicios se fundamentan en suposiciones que hemos aprendido o nos han enseñado y cuya validez no cuestionamos. Una técnica creativa consiste en revisar los supuestos sobre los cuales nos fundamentamos y que nos crean estos estados emocionales que no deseamos. La pregunta clave es: «¿qué argumento justifica que esto se haga así?» o «¿por qué hay que hacerlo de este modo?». La revisión de supuestos nos muestra que muchos modos de hacer las cosas no tienen validez eterna. Así, cuando en el siglo XIX las grandes ciudades se planteaban cómo resolver el problema del transporte dentro de la ciudad, se partía del supuesto de que la solución había que encontrarla en las calles —que la movilidad de los ciudadanos tenía que ser por la superficie—, tal como se había hecho desde los babilónicos. Este supuesto limitaba totalmente las soluciones, debido a la anchura de las calles, el número de personas y carruajes, los cruces, etc. Fue preciso revisar el supuesto de que la circulación tenía que ser por la superficie y proponer que el transporte se moviera bajo tierra, no sólo por las calles. Y así nació el metro.

Edward de Bono³ ha desarrollado una teoría sobre el pensamiento que se conoce con el nombre de *pensamiento paralelo* o *pensamiento lateral*. De Bono propone un método de pensamiento que no sigue los criterios de la lógica convencional, desarrollada en nuestra cultura desde los griegos, con Sócrates y Aristóteles a la cabeza. Según De Bono, la lógica limita las capacidades del pensamiento y propone lo que denomina *lógica fluida*, que se basa en las alternativas, en investigar posibilidades y evitar cualquier juicio que afirme una verdad única y definitiva. Todo el pensamiento paralelo es un campo relacionado directamente con la creatividad, y de hecho De Bono ha aplicado sus tesis en el desarrollo de las posibilidades creativas del pensamiento con muy buenos resultados. La perspectiva de este autor es otro recurso útil para desarrollar nuestra creatividad.

No podemos evitar que en nuestro trabajo y en nuestra vida personal aparezcan situaciones, hechos y problemas que nos desequilibran emocionalmente. Para recuperar este equilibrio buscamos soluciones. Y con la creatividad la posibilidad de encontrar soluciones aumenta, como también la probabilidad de reencontrar el equilibrio emocional roto por un hecho o un problema.

SOLUCIÓN AL TEST:

- 1. Falso.**
- 2. Falso.**
- 3. Verdadero.**

PREGUNTA 24

Nuestras creencias y valores, ¿tienen fundamentos emocionales?

TEST:

- 1. La inteligencia emocional permite que mis creencias sean coherentes con mis conductas. (Verdadero / Falso)**
- 2. Es peligroso y poco responsable mezclar las emociones con los valores. (Verdadero / Falso)**
- 3. Nuestras creencias y valores son fruto de nuestra experiencia vital, y por lo tanto también de nuestra experiencia emocional. (Verdadero / Falso)**

Todas las personas disponemos de una bolsa de creencias y valores que nos definen, nos dan identidad y son nuestra brújula vital cuando tomamos decisiones, nos relacionamos, juzgamos hechos y conductas, etc. Las creencias hacen referencia a las frases que nos decimos a nosotros mismos sobre lo que pensamos del mundo y de las personas: que todo el mundo tiene derecho a ser respetado, que hombres y mujeres son iguales en derechos, que la democracia es un buen sistema político o que la cooperación es la mejor manera de trabajar. Las creencias van acompañadas de valores, que son aquellos elementos que nosotros consideramos importantes y significativos en nuestra vida: la amistad, la paz, la libertad, la igualdad... Los valores y las creencias tienen una relación directa. Por ejemplo, el valor que yo doy a la paz y la libertad va acompañado de mi creencia en la democracia.

ENTORNO, CONDUCTA, CAPACIDAD, CREENCIAS Y VALORES, E IDENTIDAD

Robert Dilts,¹ uno de los teóricos de la programación neurolingüística, desarrolló un modelo de funcionamiento de las personas donde incluía los valores y las creencias. Creía que podemos explicar nuestro pensamiento y funcionamiento mediante un modelo que dispone de cinco niveles: entorno, conducta, capacidad, creencias, y valores e identidad.

El entorno hace referencia a todo aquello que nos rodea, a todas las cosas exteriores que nos influyen. En nuestra vida personal, puede ser el piso o casa donde vivimos, el color de las habitaciones, los muebles, los objetos. También el pueblo o ciudad, sus calles y plazas, los edificios públicos, nuestros conciudadanos. En el trabajo, serían las personas con quienes trabajamos, las naves de la fábrica o las oficinas, sus colores, su

luz, los muebles. El entorno es como los cimientos de nuestra conducta y de nuestro funcionamiento mental, porque cualquier cosa que haga o piense siempre es en el contexto de un espacio.

Las conductas son todo aquello que hago y digo, y cómo lo hago y cómo lo digo. Hay que fijar la atención en la mirada, los gestos, los movimientos. El análisis de la conducta tiene en cuenta cualquier detalle verbal y no verbal de la persona: el movimiento de los ojos, la gesticulación, la respiración, el tono de voz, la tensión muscular... Las conductas tienen relación con el entorno, de forma que podemos cambiar o modificar una conducta según el entorno. Por ejemplo, mi conducta en casa con mi pareja o mi familia, en un bar con los amigos, en el trabajo, en un hotel de vacaciones, en la playa, en la montaña o en la ciudad es muy distinta. Puede afectar a la ropa que llevo, al lenguaje que utilizo o al tipo de relación que establezco. El entorno modifica y define mi conducta.

Las capacidades son las habilidades, las competencias, que nos permiten obtener determinados resultados y cumplir objetivos. Mis capacidades pueden ser técnicas, de dominio de un oficio, habilidades sociales o simplemente conocimientos y aprendizajes. Podemos adquirir y modificar nuestras capacidades, que también están relacionadas con el entorno y con la conducta. Si dispongo de una determinada habilidad (conducir un coche o saber escuchar a los otros), puedo llevar a cabo la conducta de ponerme ante un volante o mantener relaciones sociales. A su vez, las capacidades están influidas por el entorno, ya sea por motivos puramente geográficos, sociológicos o educativos. Las capacidades de nadar o escalar montañas pueden desarrollarse, posiblemente, en personas que vivan en un entorno cercano al mar o la alta montaña, respectivamente.

Ya hemos definido anteriormente nuestras creencias y nuestros valores como el núcleo esencial que define quiénes somos como personas. Hay que destacar que las personas viven la vida de acuerdo con sus creencias, al margen de la verdad u oportunidad de lo que crean. Y también según sus valores, que no necesitan justificación, puesto que se basan en principios éticos sobre lo que está bien y lo que está mal, y sobre lo que es correcto o incorrecto. Conocer mediante preguntas nuestros valores y creencias, y los de las demás personas, nos permite profundizar en el autoconocimiento y en el conocimiento de los otros. Nuestros valores y creencias también están determinados por los niveles anteriores: por nuestro entorno, por nuestra conducta y por nuestras habilidades, al mismo tiempo que nuestras creencias y valores determinan estos niveles. Según lo que yo creo sobre mí mismo puedo adquirir una determinada habilidad. Y según los valores que yo tengo me comportaré de una forma o de otra. Si yo creo que no sirvo para hablar inglés o ser usuario informático (creencia), es posible que nunca aprenda la lengua ni alcance el dominio de programas informáticos (capacidad). Si yo tengo como valor que las personas son iguales (valores), es posible que trate a todo el mundo con respeto (conducta). Si yo creo que la vida en el campo es más sana que la urbana, es

posible que intente vivir en un pueblecito pequeño y deje el piso de la ciudad (entorno). Las creencias y valores también son elementos motivadores importantes en el ámbito profesional y personal (pregunta 11).

La identidad es el nivel superior que aglutina el resto de niveles lógicos. Se define con la respuesta a las siguientes preguntas: «¿Qué tipo de persona soy?», «¿Qué pienso de mí mismo?», «¿Qué etiqueta me define cuando me describo?», «¿Qué circunstancias me han hecho ser como soy?», «¿Cómo me describiría para diferenciarme de los otros?». Las afirmaciones sobre la identidad empiezan: «Yo soy una persona...». La identidad está directamente relacionada con los valores y las creencias, y por lo tanto afecta a todos los niveles que hemos comentado en el párrafo anterior. La identidad me da cohesión, seguridad, es el elemento que me proporciona una imagen ante mí mismo y ante los demás, y es la «conciencia» de mi propia personalidad, de mi yo.

Para conseguir un bienestar emocional, un estado que gire alrededor de emociones como la tranquilidad, la seguridad, la confianza, la satisfacción o la esperanza se precisa la coherencia entre los cinco niveles anteriores, con las creencias y valores como eje fundamental sobre el cual se equilibran los otros. Si tu conducta no es coherente con lo que crees, o tus capacidades no son las que pide el entorno, o tu identidad se contradice con tus valores, entonces se genera una importante crisis emocional y aparecen la angustia, la confusión o la tristeza.

Si se manifiesta alguna incoherencia entre los cinco niveles, es necesario que se modifique alguno de ellos para conseguir un equilibrio. Si por ejemplo tu conducta se contradice con lo que crees, tienes dos alternativas: o cambiar la conducta o cambiar la creencia para recuperar la coherencia. Y posiblemente las razones que te llevarán a cambiar la conducta o a cambiar la creencia tendrán un fuerte componente emocional. Sin despreciar los argumentos racionales, y tal como explica Damasio (pregunta 22), elegirás modificar una creencia en función del estado emocional que se genere con el cambio. Si cambiando la creencia consigues serenidad y satisfacción, entonces ésta será tu elección. Por eso mantener y defender unas creencias y unos valores determinados está íntimamente imbricado con las emociones y sentimientos.

EL CASO DE ROBERTO: CREENCIAS, VALORES Y EMOCIONES

Analicemos la situación emocional de Roberto. Vive en un piso muy céntrico y con mucho ruido, en una calle estrecha y con poco sol, aunque considera que es mejor vivir un sitio soleado y tranquilo. Trabaja en una fábrica desde hace diez años y se da cuenta de que no le hace ilusión su trabajo y que trata a su superior de manera hipócrita, porque no quiere decirle lo que realmente piensa de su estilo de dirección, que considera propio de una persona incompetente. Con sus amigos tiene una relación de cervezas, salidas nocturnas, fútbol, de tipo superficial, a pesar de que le gustaría establecer una relación más profunda e íntima. No ha mejorado en su capacidad profesional porque está

convencido de que no sirve para las nuevas tecnologías. Tiene pareja y quizá querría tener un hijo, pero no desea renunciar a la libertad de gestionar su tiempo ni asumir los compromisos de ser padre. Nos podemos imaginar que emocionalmente pasa una etapa de insatisfacción, malhumor, a veces tristeza y rabia, quizá melancolía, desazón, tensión y emociones similares. Es evidente que Roberto vive de modo incoherente según el modelo que hemos expuesto. Estas incoherencias hacen que no haya armonía y esto le provoca los estados emocionales que hemos comentado. Es necesario que realice cambios en algunos de los cinco niveles para recuperar el equilibrio y modificar sus estados emocionales.

Roberto tiene muchas posibilidades de modificar su conducta. Hay que escoger. Proponemos varias alternativas. Empecemos por el nivel más fácil de cambio: el entorno. Tiene que dejar el piso actual y buscar uno soleado, o bien modificar la creencia de que es bueno vivir en un piso soleado. Cualquiera de los dos cambios le traería un equilibrio, una armonía. Tiene un problema entre su conducta en el trabajo y su valor de la sinceridad. Puede escoger entre diversas alternativas: abandonar el trabajo, modificar la conducta y decir a su superior lo que piensa, o reformar sus valores sobre la sinceridad. Esto también le sucede, en el nivel conductual, en la relación con sus amigos. Su falta de habilidad ante las nuevas tecnologías está relacionada con su creencia. Sería necesario, pues, un cambio de creencia. Más complejo es el tema del deseo de tener hijos. Es una cuestión de identidad. Ser padre supone asumir una identidad diferente de la persona que no tiene hijos. Cambiar de identidad implica modificar creencias, habilidades, conductas y entorno: implica, para que haya armonía, modos de pensar, de hacer y entornos nuevos, quizá muy diferentes que la antigua identidad de quien no es padre. Pongamos un ejemplo: hay que cambiar la antigua conducta horaria de trasnochar, levantarse o comer a cualquier hora... Ser padre o madre implica una conducta disciplinada, adaptada a las necesidades horarias rutinarias de los hijos. Y también implica cambios de creencias (sobre lo que es un bebé) o cambios de entorno (habilitar una habitación para el hijo o aceptar vivir en un piso desordenado). Es evidente que los cambios de identidad son los más complejos.

Para que Roberto recupere el bienestar emocional, es preciso que busque los diversos equilibrios y armonías entre los niveles analizados. Si hace un cambio de identidad y busca la coherencia entre quién es (padre), qué cree y qué valores tiene acerca de los hijos y de los padres, y desarrolla además sus habilidades (dar de comer al bebé, cambiarlo, jugar con él o contarle cuentos), modifica su conducta y adapta el entorno (piso soleado, muebles, espacios), Roberto vivirá estados emocionales agradables y satisfactorios.

Este modelo refuerza la idea clave de la pregunta. Las creencias y los valores también tienen un fundamento emocional, y la inteligencia emocional nos ayuda a mantener la coherencia entre nuestras creencias y valores, y nuestra conducta.

SOLUCIÓN AL TEST:

- 1. Verdadero.**
- 2. Falso.**
- 3. Verdadero.**

PREGUNTA 25

¿Existe relación entre la autoestima y las emociones?

TEST:

- 1. La autoestima se fundamenta en los pensamientos, las emociones y las creencias internas de cada persona. (Verdadero / Falso)**
- 2. Un determinado estado emocional puede ser útil para responder a los ataques a la autoestima que provienen de uno mismo o del exterior. (Verdadero / Falso)**
- 3. El tono y los matices emocionales con los que cada persona se define a sí misma son elementos clave para determinar su grado de autoestima. (Verdadero / Falso)**

La autoestima es la valoración que cada persona hace de sí misma. Este valor que nos atribuimos es una competencia característica del ser humano, empieza desde la infancia y se va manteniendo a lo largo de toda la vida. Aunque se ha afirmado que el fundamento de la autoestima guarda relación con aquello que tenemos (dinero, éxito...), se ha demostrado que no es así, porque hay personas con estas características que poseen poca autoestima. También se propone que la autoestima depende del amor, el afecto y la aprobación de los demás. Tampoco es cierto, porque personas que son muy estimadas también pueden tener baja autoestima. La respuesta más aceptada por los psicólogos que trabajan en este campo, como Branden,¹ es que la autoestima se fundamenta en los pensamientos, las emociones y las creencias internas de cada uno. Es decir, la autoestima no depende de hechos exteriores (dinero, éxito o la estimación de los otros), sino de actitudes y valoraciones internas. Para Christophe André y François Lelord,² la autoestima se caracteriza por las siguientes particularidades:

- Tener confianza en uno mismo.
- Estar satisfecho y contento de uno mismo.
- Tener seguridad en uno mismo (conciencia de los puntos fuertes y de los puntos mejorables, y capacidad de tomar decisiones y mantenerlas).
- Amor a uno mismo (ser benevolente).
- Amor propio (conciencia de la propia dignidad).
- Autoconocimiento (capacidad de autoanalizarse de manera detallada y objetiva).
- Autoafirmación (defender los propios criterios ante los otros).
- Autoaceptación (integrar calidades y defectos, y aceptarse como uno es, y no como querría ser).
- Tener un buen concepto de uno mismo (estar orgulloso y creer en las propias capacidades).

Si nos fijamos, podemos encontrar vínculos con las emociones y con la inteligencia emocional en la mayoría de las características anteriores. De manera resumida podríamos decir que una persona con autoestima es una persona con una notable inteligencia emocional; y a la inversa, si mejoramos nuestra inteligencia emocional, lograremos una mayor autoestima.

AUTOESTIMA Y AUTOCONCEPTO

Para conseguir una buena autoestima es clave definir un correcto autoconcepto. El autoconcepto es la definición que yo hago de mí mismo. Cuando digo cómo soy físicamente, el carácter que tengo, cómo me relaciono con los demás, mis habilidades, mis valores, estoy exponiendo el autoconcepto. Para ello, a menudo se utilizan expresiones o frases que son negativas e incluso ofensivas. El vocabulario que usamos determina el autoconcepto y en consecuencia la autoestima. Yo puedo definirme diciendo: «Tengo unos pelos de bruja», o bien: «Tengo el pelo rizado». La diferencia es clave. Tener pelos de bruja es despectivo y por lo tanto mi autoconcepto se resiente. En cambio, decir que tengo el pelo rizado es una descripción sin juicio, objetiva y que no afecta a mi autoestima. Esto se puede aplicar a cualquier definición de mi autoconcepto. Es recomendable describirse siempre de la manera más neutra y objetiva, sin hacer juicios de valor negativos. Otra dificultad es definirnos de manera tajante y general. Por ejemplo: «Soy agresiva con la gente» es una manera genérica y negativa de describirse. Quizá la definición en un marco de un autoconcepto adecuado sería decir: «Soy agresiva con la gente que critica de manera injusta a las personas que yo aprecio». Esta segunda exposición no ataca nuestra autoestima como la primera. No se trata de negar los hechos, sino de definirlos de manera correcta, con detalle y sin juicio, especificando las excepciones si hace falta. De este modo, el autoconcepto es mucho mejor y por lo tanto no ataca nuestra autoestima.

Fijémonos en el autoconcepto de Luisa, definido por ella misma: «Soy una persona con los dientes grandes, no sé decir que no a la gente, siempre suelto ironías, no me gusta estar sola, soy desordenada, egoísta, no cumplo los compromisos, en el trabajo no respondo bien a los clientes, soy poco constante en mis creencias...». Con un autoconcepto definido en estos términos, es fácil deducir que Luisa tendrá poca autoestima. Ahora leamos otra versión del mismo autoconcepto sin expresiones despectivas ni ofensivas, sino descriptivas, y sin generalizar de manera absoluta: «Soy una persona con los dientes frontales salidos, no sé decir que no a personas que aprecio cuando me piden favores, ataco con ironías a las personas que se burlan de mí, no me gusta estar sola al anochecer en casa, soy desordenada en cosas como las fotografías, egoísta cuando se trata de temas que me importan mucho, no cumplo los compromisos que son forzados y sí todos aquellos que encuentro justos; en el trabajo, no respondo bien a los clientes cuando me atacan por temas que no están bajo mi responsabilidad, y

soy poco constante en mis creencias sobre gustos artísticos». Esta segunda definición del autoconcepto no niega la realidad de Luisa, pero en cambio no ataca la autoestima. Por ese motivo es importante definirse de manera ajustada siguiendo los criterios que hemos expuesto.

LAS AMENAZAS A LA AUTOESTIMA Y SUS SOLUCIONES

La autoestima es un tipo de equilibrio que puede estar amenazado, ya sea por uno mismo —con un autoconcepto incorrecto— o por los otros —con críticas y ataques a nuestra identidad—. Esto obliga a estar alerta y poner atención a la respuesta emocional que tenemos ante estos dos peligros. La solución es buscar un estado emocional mediante el refuerzo del autoconcepto y relativizar los ataques y opiniones del exterior. Cuando alguien te hace una crítica, un comentario sobre tu conducta que ataca tu autoestima, es conveniente pensar del siguiente modo: «Es su punto de vista; su opinión no es necesariamente correcta, simplemente es una opinión; yo sé que valgo por muchos motivos y en muchos otros aspectos al margen de su reproche». Estas reflexiones ayudan a rebajar el tono de la crítica y a reforzar nuestra autoestima. Evidentemente, yo puedo analizar los comentarios de los otros y sacar conclusiones que me ayuden a modificar aspectos de mi conducta. Es bueno diferenciar aquello que me dicen sobre mi conducta, mis palabras o acciones, de aquello que yo soy. Mi identidad va mucho más allá de una conducta determinada, de un error o de un patinazo. Yo soy mucho más de lo que hago en cada momento.

Las emociones y sentimientos asociados con una buena autoestima nos gustan: la tranquilidad, la seguridad, la confianza, la serenidad, el orgullo... Hay un tipo de relación emocional de vasos comunicantes entre el nivel de autoestima y las emociones asociadas que provoca de hecho que tener una buena autoestima sea una manera más de ser inteligente emocionalmente hablando.

Además de los recursos que hemos comentado en esta pregunta, la autoestima también se consigue cuando conocemos a fondo nuestras emociones (pregunta 12), somos capaces de pensar sin distorsiones cognitivas (pregunta 17), tenemos facilidad para decir que no cuando creemos que debemos hacerlo (pregunta 18) y sabemos aceptar y vivir bien las críticas (pregunta 19).

SOLUCIÓN AL TEST:

- 1. Verdadero.**
- 2. Verdadero.**
- 3. Verdadero.**

PREGUNTA 26

¿Se pueden educar las emociones?

TEST:

- 1. Las emociones se pueden educar en el ámbito familiar, pero no en el ámbito escolar. (Verdadero / Falso)**
- 2. En los centros educativos se están aplicando de modo sistemático y generalizado programas de educación emocional, especialmente para adolescentes y jóvenes. (Verdadero / Falso)**
- 3. El mejor método para educar las emociones es facilitar información precisa y adecuada sobre el tema. (Verdadero / Falso)**

Sí, sin duda. Ésta es la respuesta «emocional» sobre la pregunta. De hecho, maestros y profesores han «educado» desde siempre las emociones de sus alumnos, aunque no existiera el concepto de *inteligencia emocional*. Los padres y las madres educan emocionalmente a sus hijos y a sus hijas a pesar de que no hayan leído ningún libro sobre este tema. La educación de las emociones es intrínseca a una educación global e integral de cualquier persona y es un tema distinto del hecho de tener conciencia sobre si se está educando o no emocionalmente. También puede darse el caso de que se eduque con criterios que no ayuden a formar emocionalmente al alumno o hijo, sino todo lo contrario. Incluso puede darse el caso de que el educador no sea consciente de su acción «formativa» sobre las emociones.

Al margen de esta educación intuitiva de las emociones, en los últimos años se ha generado una tendencia pedagógica que promueve específicamente la educación emocional. Esta tendencia se ha concretado en la publicación de numerosos libros (pregunta 30), la promoción de cursos, seminarios, másteres universitarios y la asunción de la necesidad de tener en cuenta la educación de las emociones en el ámbito educativo, tanto desde las instituciones como en el mundo académico en general, todo ello dentro del clima de interés y de «moda» de las emociones (pregunta 28).

EL MÉTODO DE LA EDUCACIÓN EMOCIONAL

¿Cómo se educan las emociones? La educación emocional precisa de una metodología específica que se fundamenta básicamente en la experiencia. Se trata de educar las emociones a partir de las vivencias, del contacto con la propia realidad emocional, y no de dar «contenidos», «teorías» sobre las emociones, sino de experimentarlas, sentirlas y posteriormente hacer la reflexión y el análisis. Esta

metodología se concreta en forma de dinámicas de grupo, ejercicios con música, con el propio cuerpo, juegos de rol..., toda una batería de modelos de actividades totalmente opuestas al modelo tradicional de educar, que se basa en la transmisión de contenidos teóricos, conceptuales y puramente cognitivos.

La estructura básica de un proceso de educación emocional tiene tres fases. La primera es darse cuenta de las emociones que experimenta el alumno. Tomar conciencia de qué emoción está funcionando en una situación concreta y de qué manera puedo darme cuenta yo de esta emoción. La segunda fase consiste en analizar y evaluar si esta vivencia emocional es útil para mi vida, para mi relación con el mundo exterior, para mi equilibrio psicológico y mi bienestar. Evidentemente, este análisis necesita de las aportaciones de la persona que educa, ya sea maestro, padre o madre. Y la tercera fase consiste en modificar la conducta y la vivencia emocional en el supuesto de que sea necesario. La necesidad de este cambio será consecuencia de la evaluación que hemos hecho en la segunda fase.

Estas tres fases son un método de educación emocional que se puede aprender. La tesis es que las emociones son vivencias que comportan una respuesta, una conducta. Y las conductas se pueden modificar para aprender nuevos modelos de la mano del educador. Este proceso se puede empezar desde la educación infantil y puede llegar a la edad adulta. Una expresión que ha hecho fortuna, en este contexto, es la de *alfabetización emocional*. Este libro se basa evidentemente en la posibilidad de educar y de autoeducarse en las emociones.

LA EDUCACIÓN EMOCIONAL EN LA ENSEÑANZA REGLADA

Para poder educar las emociones en el ámbito educativo reglado obligatorio (Primaria y Secundaria), es preciso, en primer lugar, que se eduquen emocionalmente los profesionales: maestros y profesores. En los currículums universitarios de los pedagogos empieza tímidamente a tratarse este tema. Lo cierto es que nadie se puede educar emocionalmente si él mismo no lo está. En segundo lugar, es necesario un currículum específico de educación de las emociones, es decir, unos objetivos, unos contenidos, una metodología, unas actividades y una herramienta de evaluación. Y, dentro de la formación reglada, hace falta un espacio y un tiempo, unas horas dedicadas a esta educación, especialmente a partir del tercer ciclo de Primaria y en Secundaria. Actualmente este espacio no está previsto en los currículums educativos oficiales.

La alternativa posible a la educación emocional en la enseñanza reglada es plantearla de modo transversal y con una integración curricular. Esto significa que se educan las emociones en todos los créditos y materias que hace el alumnado, ya sea en una clase de educación física (conociendo el propio cuerpo o haciendo relajación), de ciencias (conociendo los procesos biológicos de las emociones), de literatura (analizando y enriqueciendo el vocabulario emocional) o de ética (analizando las consecuencias de las

conductas bajo la influencia de determinadas emociones). Este modelo transversal e integrado implica que todo el profesorado tiene una formación básica y que busca espacios, momentos o temas que sirvan para educar emocionalmente.

En Primaria, de los 3 a los 6 años, el eje educativo básico tiene en cuenta el trabajo con las emociones. De hecho, los niños están elaborando los elementos clave de su conducta, que se fundamenta básicamente en un trabajo emocional y no en un trabajo cognitivo. Los mismos diseños curriculares tienen en cuenta este aspecto. El primer y el segundo ciclo de Primaria, según los centros educativos, también ponen mucho énfasis en la educación emocional. Este interés empieza a decaer en el tercer ciclo de Primaria y en la Enseñanza Secundaria Obligatoria, en la que el trabajo cognitivo es el centro del aprendizaje. Ni que decir tiene, que en el Bachillerato y en la universidad la educación emocional es prácticamente inexistente. La necesidad de una educación emocional integrada en los currículos de Primaria y Secundaria ya ha sido argumentada por especialistas en educación, tanto desde fuera de «la academia» como desde el mismo ámbito universitario «oficial». Los beneficios de ser una persona con inteligencia emocional se han detallado a lo largo de todo este libro. De hecho, educar las emociones es en sí mismo todo un modelo ideológico sobre cómo educar al alumnado. Un modelo que tiene en cuenta la totalidad de la persona, su complejidad, y que quiere desarrollar de manera armónica la parte cognitiva e intelectual y la parte emocional y afectiva. Desgraciadamente, este modelo acostumbra a ser sólo una declaración de intenciones y no se concreta en una aplicación real en el proceso educativo, ya sea en la creación de créditos sobre el tema o en la aplicación transversal e integrada de la educación emocional.

Todos los contenidos, técnicas, sugerencias... que propone este libro pueden usarse para educar las emociones. Ya sea para hacer un proceso personal de autoeducación, o bien para aplicarlo con personas sobre las cuales tengamos responsabilidades educativas directas (si sois padres o madres, educadores o educadoras). En cualquier caso, la mejor manera de educar las emociones de los otros es conseguir que uno mismo esté educado emocionalmente. El aprendizaje por imitación es un método que ha demostrado su vigencia y eficacia desde que empezó a reflexionarse sobre la educación en nuestra cultura. Y, recordémoslo, es un método que utilizan nuestros primos hermanos, como los chimpancés, y los bonobos y compañía (pregunta 5).

SOLUCIÓN AL TEST:

- 1. Falso.**
- 2. Falso.**
- 3. Falso.**

PREGUNTA 27

¿Dónde puedo aplicar la inteligencia emocional?

TEST:

- 1. Básicamente, la inteligencia emocional se puede aplicar en el ámbito privado, con la familia y los amigos. (Verdadero / Falso)**
- 2. Hay que ser prudente al aplicar la inteligencia emocional en determinados contextos, ya que se podría generar una reacción negativa en los demás. (Verdadero / Falso)**
- 3. Lo más adecuado es aplicar la inteligencia emocional como un modelo de conducta integrado en nuestra personalidad. (Verdadero / Falso)**

Podemos aplicar la inteligencia emocional en cualquier tipo de situación. En cualquier interacción con el entorno, ya sea con personas o con objetos, debemos tener en cuenta la inteligencia emocional. En este sentido, es una habilidad o competencia transversal, que nos sirve de manera global, en nuestra vida cotidiana. Y no sólo en las relaciones con el exterior, sino también en nuestro autoconocimiento, en la relación y diálogo con nosotros mismos. A continuación, expondremos una serie de situaciones cotidianas donde la aplicación de la inteligencia emocional cambia radicalmente el escenario final.

SITUACIÓN 1

Paco y Nieves son una pareja, sin hijos, que convive desde hace cinco años. Nieves tiene un círculo de relaciones personales al margen de su pareja y afición a practicar actividades deportivas a las que dedica mucho tiempo, lo que enfada a Paco. Eso provoca sentimientos de inferioridad en él, porque ella disfruta con su grupo de relaciones al margen de su pareja, lo que a menudo acaba en reproches. Además, a Paco le gustaría, y tiene claro que sería bueno para su cuerpo, tener el espíritu de Nieves ante el deporte, pero no entiende cómo puede motivar a una persona hacer un esfuerzo físico porque sí. Estos estados emocionales de Paco —disgusto, envidia, decepción, abandono e incluso rabia— comportan conflictos en su convivencia.

La inteligencia emocional ayudaría a Paco a definir su autoconcepto (pregunta 25) y a afirmar su autoestima, y de este modo evitar los reproches a Nieves. En el autoconcepto actual, Paco se define a sí mismo como poco sociable, poco interesante para los otros, aburrido, por el hecho de no tener un grupo de relación propio como Nieves. Modificando este autoconcepto, mejoraría su autoestima y ya no sería un

problema que Nieves tuviera «amigos propios». También aumentaría su comprensión sobre qué motiva a las personas (pregunta 11) y entendería el placer y la satisfacción de Nieves en su práctica deportiva. Y quizás acabaría practicando algún tipo de deporte cuando conociera los beneficios emocionales (buen humor, satisfacción) que produce (pregunta 20).

SITUACIÓN 2

Magda tiene dos hijos, Laura y Pedro, de 6 y 8 años respectivamente. Cuando están en casa, después de la escuela, sus hijos quieren que su madre se preocupe por ellos, le quieren explicar qué han hecho en la escuela y jugar. Magda, que ha trabajado hasta la hora de ir a buscarlos a la escuela, tiene otros objetivos: hacer la cena, ordenar la ropa, los encargos pendientes, leer el periódico, hacer algunas llamadas... Carlos, su esposo, no vuelve a casa hasta las ocho de la noche. Cada día se crean tensiones entre los intereses de Magda y los de Laura y Pedro y, a las ocho, entre los intereses de Carlos —descansar, preparar temas del trabajo para el día siguiente, resolver asuntos pendientes—, y los de Magda en relación a los dos hijos y las faenas de la casa. Las tensiones acaban con malhumor por parte de ella, con quejas y llantos por parte de los hijos, que no consiguen lo que quieren, y con estrés por parte de Carlos, porque no puede hacer sus tareas. Entonces se enfada con Magda y se pone nervioso con los hijos que reclaman más atención... puesto que no la han podido recibir de su madre.

Aplicando la inteligencia emocional, Magda actuaría de manera diferente para no pasarlo mal y no disgustar a sus hijos. Podría aplicar la actitud empática (pregunta 21), comprender las emociones de sus hijos y entender su necesidad afectiva después de la escuela. Aplicando la asertividad y diciendo que no (pregunta 18), podría pactar con sus hijos un tiempo para compartir con ellos, y otro para hacer sus tareas. Esta técnica también la podría aplicar con Carlos y distribuir las responsabilidades con los hijos y la casa cuando volviera del trabajo. También podría revisar si su conducta no es víctima de una distorsión cognitiva (pregunta 17), especialmente la del deber, con la cual se crea la autoobligación de hacer muchas actividades desde que llega a casa, cuando en realidad no tiene suficiente tiempo y quizá tampoco está justificado hacerlas todas.

SITUACIÓN 3

Pablo tiene muchos amigos y amigas. Y juntos realizan muchas actividades: ir de excursión a la montaña, tomar unas copas o asistir a un acto cultural. A pesar de la buena relación con sus amistades, Pablo tiene una dificultad emocional muy grande cuando hablan de él, ya sea para comentarle la ropa que lleva, discutir un concepto en una conversación o hacerle algún reproche por alguna conducta en relación al grupo de

amigos. En todos estos casos, vive cualquier comentario como una crítica injusta, desproporcionada y agresiva. Y esta vivencia le comporta emociones de rabia, malhumor, tristeza y también de vergüenza. Se siente humillado y una víctima, y entonces se aleja del grupo de amigos a pesar de que tiene muchas ganas de verlos y relacionarse.

La inteligencia emocional permitiría a Pablo que su actitud ante las críticas fuera muy diferente (pregunta 19). Cuando algún amigo o amiga le hiciera un comentario, Pablo analizaría si realmente es crítico o simplemente descriptivo. En el supuesto de que fuera crítico, analizaría si es cierto o no. Y si fuera cierto, lo aceptaría directamente, puesto que emocionalmente es mejor aceptar una crítica cierta que negarla o atacar con otra crítica. Y también porque Pablo distinguiría entre aquello que es él —su identidad— y su conducta —aquello que ha hecho, dicho o ha evitado hacer o decir—. Y a la inversa, si cree que la crítica no es cierta, la negaría y argumentaría el porqué. Estas dos actitudes cambiarían radicalmente sus estados emocionales habituales y además mejoraría su relación con el grupo de amigos y su autoestima (pregunta 25).

SITUACIÓN 4

Marina trabaja de responsable de sección en una empresa de servicios. Tiene que organizar el trabajo, gestionar los recursos humanos bajo su responsabilidad y resolver las demandas de los clientes que, habitualmente, son muy específicas, de modo que hay que adaptar los servicios que ofrece la empresa a aquello que piden. Cuando tiene que organizar el trabajo y repartir tareas es un mar de dudas y de indecisiones. A veces tiene la intuición de que la decisión correcta tendría que ser A, pero la razón le dice que tendría que ser B, y al final no se decide porque la intuición le continúa diciendo A. Sabe de memoria los protocolos de su empresa y las normas jurídicas, de seguridad y los términos de los contratos con los clientes. Y aun así siempre está dudando y realizando análisis racionales, y confrontando datos y estadísticas para tomar una decisión. Le sucede lo mismo cuando tiene que adaptar el tipo de servicio a las necesidades de los clientes. Cuando la solicitud se sale de los tipos previstos, se angustia y se bloquea. Todo ello le genera estrés, con las consecuencias emocionales que conlleva.

En este caso tendría que aplicar la inteligencia emocional en dos conductas: tomar decisiones y ser creativa. Al tomar las decisiones (pregunta 22) tendría que considerar también los aspectos no racionales que le empujan a elegir una u otra opción. Si «nota», «siente» o «intuye» que se encuentra más «cómoda» con la decisión A, ésta sería la que tomaría o al menos intentaría llevarla a cabo puesto que acepta que las emociones también son factores que tener en cuenta. Respecto a ser creativa (pregunta 22), le ayudaría a adaptarse a las demandas de los clientes. En el nivel emocional, aceptaría que ser flexible y creativa conlleva el riesgo de equivocarse y esta aceptación ya no le produciría las emociones de vergüenza y miedo que estaban bloqueando su capacidad creativa.

SITUACIÓN 5

A Carmen le gusta mucho viajar. Lo hace tanto por trabajo como en sus vacaciones. A pesar del placer asociado a ello, en todos sus viajes pasa por trances emocionales que no puede evitar y que, algunas veces, han provocado que renunciara al viaje. Este trance es la relación con personas que no conoce y con quienes tiene que establecer una relación. Ya sea en el avión, en las recepciones de los hoteles, con compañeros de excursiones, con posibles guías y con las personas en general de los lugares donde viaja, tanto en su país como en el extranjero, con el agravante del idioma en estos casos. Cuando se encuentra en estas situaciones se pone tensa, se abruma, le entran estados de angustia y a veces de pánico, le da vergüenza y se considera inferior, y estas sensaciones le duran mucho tiempo.

Con inteligencia emocional, Carmen aprendería a conocer y a denominar sus emociones (pregunta 6), y de este modo podría hacer una revisión, crítica y de análisis cognitivo (pregunta 17). Al mismo tiempo, podría utilizar técnicas de relajación y respiración profunda antes de hablar con personas desconocidas (pregunta 20). También aprendería que los estados emocionales duran el tiempo que una persona quiere que duren (pregunta 15), y que puede evitar estar tensa y angustiada durante mucho tiempo. Con un entrenamiento asertivo (preguntas 18 y 19) tendría la habilidad de iniciar conversaciones, pedir favores o preguntar sin conflictos de miedos y vergüenzas. Y, quizá, sería más feliz viajando (pregunta 29).

SOLUCIÓN AL TEST:

- 1. Falso.**
- 2. Falso.**
- 3. Verdadero.**

PREGUNTA 28

¿Por qué nos apasiona hablar sobre las emociones?

TEST:

- 1. Nos apasiona hablar de las emociones porque hay una situación de crisis de la racionalidad como único modo de explicar la realidad. (Verdadero / Falso)**
- 2. Nos apasiona hablar de las emociones porque nos dejamos influir por las modas. (Verdadero / Falso)**
- 3. Nos apasiona hablar de las emociones porque hemos descubierto que tratar el tema de modo abierto nos permite conocernos mejor. (Verdadero / Falso)**

Hablar de las emociones está de moda. Programas de radio y de televisión, secciones en los suplementos del periódico, revistas, cursos de inteligencia emocional en las empresas, libros (como el que estáis leyendo en este momento...); es tema recurrente en las conversaciones de café y en las tertulias audiovisuales, y ya antes de que «estuviera de moda», había sido una cuestión de debate en nuestra cultura, sobre todo a partir del Romanticismo.

LA VERGÜENZA DE TENER MIEDO Y LA CONCIENCIA

¿Por qué nos «apasiona» esta temática? Apasionar ya es un hecho emocional y detrás de esta pasión hay una capacidad específica de los seres humanos: la conciencia de nuestros estados emocionales y de las propias emociones. Podemos afirmar que todas las emociones son conscientes, al margen de que nos demos cuenta o pongamos mayor o menor atención en ellas. Una emoción implica un mínimo contacto con el mundo y también involucra a los sentidos, y por lo tanto nos podemos dar cuenta, tener conciencia. Evidentemente, tenemos diferentes grados de conciencia emocional, desde una certeza absoluta en una situación de alegría y euforia, hasta una idea vaga y borrosa en una situación de inquietud en la cual no sabemos ni cómo ni por qué sentimos esta emoción, y ni tan siquiera sabemos definirla. La conciencia emocional en los seres humanos se amplía no sólo al ser conscientes de que sentimos una emoción, sino al generar una nueva emoción cuando tenemos esta sensación. Supongamos que en una excursión a la montaña tenemos miedo ante un paso un poco difícil y que nuestros compañeros de caminata lo van atravesando tranquilamente. Quizás entonces sintamos vergüenza de sentir miedo. Es un ejemplo claro de doble conciencia emocional, ante un estímulo y ante nosotros mismos. Dicho de otro modo, reflexionar sobre una emoción puede generar una nueva emoción.

La capacidad de tener conciencia de las emociones explica que sea un tema que nos interese y un concepto que utilizamos en la vida cotidiana. «Me emocioné mucho al escuchar aquella canción», «Esto son cosas del corazón, de las emociones, no hay nada que hacer», «Es una persona fría y sin sentimientos, nunca se emociona», «Soy una tonta, me emociono por cualquier cosa y me echo a llorar», «Está enamorado y el amor es loco, es ciego, es emoción al rojo vivo, no intentes hacerle comprender que le está haciendo daño». Son frases cotidianas que muestran la íntima relación que tenemos entre los hechos de la vida y las explicaciones emocionales. En otro nivel, sólo hay que analizar cualquier creación de ficción, ya sea novela, serie de televisión, teatro u ópera. Las emociones de los protagonistas mueven la acción y generan el drama, ante la mirada del espectador o del lector que «tiene conciencia» de los fenómenos emocionales de los personajes de ficción y, de este modo, desde el sofá de casa o la platea del cine, hace reflexionar, a veces en voz alta, al protagonista de la serie diciéndole cómo debe actuar y guiar sus emociones.

En este sentido, la aparición de la expresión *inteligencia emocional* todavía ha echado más leña al fuego. A partir de esta expresión, a las opiniones que teníamos de manera intuitiva, podemos añadir un concepto psicológico y así parece que hablamos con más propiedad. Con los medios de comunicación poniendo en circulación el concepto, se ha producido un fenómeno de integración de la expresión en el vocabulario estándar, como sucedió con el vocablo *inconsciente* en el siglo XX. Cualquiera puede decir: «Esto que le pasa es porque tiene poca inteligencia emocional», o de manera similar: «Hace falta que las escuelas eduquen la inteligencia emocional de los niños». El tema ya apasionaba y en estos últimos quince años se han dado argumentos científicos y una campaña de marketing que han favorecido este apasionamiento.

LA CRISIS DEL RACIONALISMO

Otra causa del gran interés por las emociones es la crisis del modelo racionalista que intenta explicar todos los fenómenos sociales y humanos usando exclusivamente el pensamiento lógico y racional. No hay que ir a buscar a Platón o a Descartes como responsables del modelo de pensamiento racionalista, que explica la realidad y su funcionamiento utilizando la razón como herramienta privilegiada. Más recientemente, desde los grandes adelantos científicos de los siglos XIX y XX, el paradigma de pensamiento racionalista se ha esparcido por todos los rincones de la cultura y ha llegado también a explicar la conducta humana. Es cierto que la ciencia, la neurología y la psicología científica dan muchas explicaciones sobre el funcionamiento de la mente humana. Y también es cierto que esta misma ciencia ha podido demostrar que las personas no actuamos sólo con el uso de la razón, y que las emociones y los elementos y argumentos emocionales tienen un papel importante en nuestra conducta. En cierto modo, la razón ha perdido el lugar de privilegio y la emoción se está convirtiendo

asimismo en una explicación privilegiada que le está robando su protagonismo. Incluso en campos clásicamente reservados a la razón, como las decisiones en temas económicos o políticos, se ha investigado el papel clave de las emociones. El sociólogo Jon Elster¹ ha argumentado que las emociones tienen un peso específico en las decisiones, aparentemente racionales, que se toman en muchas sociedades en la actualidad y que afectan tanto a decisiones del ámbito privado como público. También hemos explicado (pregunta 22) las aportaciones de Damasio al tema de las decisiones. La psicología reciente y la neurología refuerzan la necesidad de mirar con atención las emociones para entender con más profundidad la complicada conducta humana.

Alguien puede pensar que esta situación es consecuencia de la ley del péndulo. Después de unas décadas con el paradigma racionalista, ahora toca una temporada con una perspectiva «emocional», en la cual los sentimientos y las pasiones sean los referentes intelectuales que tiñan cualquier estudio social o individual sobre la conducta. Yo creo que el estado actual va más allá de una moda temporal. Pienso que la perspectiva emocional enriquece y complementa el punto de vista racional. Podríamos hablar, con cierto atrevimiento, de un nuevo paradigma de conocimiento en el cual se considera la perspectiva emocional un elemento clave para explicar el funcionamiento de la cultura y el individuo sin que esto cuestione la utilidad de la argumentación racional.

Si yo soy razón y emoción, y mi cultura también es razón y emoción, necesito la emoción para entenderme a mí mismo y a mi cultura, y también necesito la razón y la emoción para fijar criterios y pautas de conducta, tanto en la vida cotidiana como en el ámbito ético, y tanto en la esfera privada como en la social y pública. La inteligencia emocional da respuesta a esta necesidad, tal como hemos definido en este libro (pregunta 1), y por eso también nos apasiona hablar sobre las emociones...

SOLUCIÓN AL TEST:

- 1. Verdadero.**
- 2. Falso.**
- 3. Verdadero.**

PREGUNTA 29

¿Seré más feliz con inteligencia emocional?

TEST:

- 1. La felicidad básicamente depende de nuestra herencia, de nuestra educación, del contexto social, económico e histórico en el que vivimos, y la inteligencia emocional tiene una influencia muy débil ante esta realidad. (Verdadero / Falso)**
- 2. Regular las emociones con inteligencia es una actitud que nos hace más felices. (Verdadero / Falso)**
- 3. La felicidad es una ilusión, un deseo de los seres humanos. La inteligencia emocional no puede hacer nada ante este hecho. (Verdadero / Falso)**

¿Qué es la felicidad? Si ahora iniciáramos un debate sobre el tema en nuestro entorno, no se llegaría a un acuerdo fácilmente. Y si preguntáramos lo mismo a los ciudadanos y ciudadanas todavía habría más diferencias. Si observamos las respuestas a esta pregunta a lo largo de la historia, la disparidad de perspectivas es muy amplia. Josep Muñoz¹ ha recogido las diversas percepciones de la felicidad a lo largo de la historia, relacionando el concepto con la realidad social y el pensamiento filosófico. La conclusión es que en cada época, la idea de felicidad es muy diferente y es imposible definirla, al menos dentro de la historia de la cultura occidental. Las aproximaciones a la felicidad han sido constantes desde la filosofía griega hasta la actualidad, y también en las religiones desde el catolicismo al budismo. Las perspectivas pueden ser totalmente negativas, como en la frase del filósofo Michel Foucault: «La felicidad no existe y menos aún la felicidad humana», o bien positivas, como afirmara Karl Popper: «No creo haber tenido una sola hora de infelicidad como filósofo [...]. He sido muy feliz buscando y encontrando nuevos problemas, luchando y haciendo algunos progresos». O quizá quien acierta más es Sade cuando afirma: «Toda la felicidad del hombre está en su imaginación».²

Por el contrario, cuando se habla de emociones y sentimientos surge la afirmación: «Soy feliz», o «Mi emoción o sentimiento en este momento es de felicidad», o «Vivo feliz». Y es que la felicidad se relaciona fácilmente con las emociones. O al menos en el aspecto contrario, la afirmación «Soy infeliz» se asocia a estados emocionales de tristeza, desgracia, depresión, quizá malhumor y palabras similares. Curiosamente, muchas personas tienen una clara conciencia cuando «sienten» o «viven» un momento de felicidad o infelicidad, y en cambio no saben definir en qué consiste este estado.

Todavía se da más valor a este concepto cuando se convierte en un objetivo vital, en un criterio que da sentido a nuestra conducta. Cuando decimos: «Yo hago todo esto para ser feliz», o bien: «Mi vida es una investigación constante de la felicidad»,

buscamos algo que desconocemos. Kant se lamentaba de la dificultad de precisar este término: «Pero es una desdicha que el concepto de la felicidad sea un concepto tan indeterminado que, aun cuando todo hombre desea alcanzarla, nunca puede decir por modo fijo y acorde consigo mismo lo que propiamente quiere y desea».³

FELICIDAD, BIENESTAR E INTELIGENCIA EMOCIONAL

A veces, felicidad se asocia a bienestar. Está claro que el *bienestar* también es un concepto ambiguo. De hecho, sólo quiere decir «estar bien», y el conflicto que surge de la palabra está muy claro: ¿en qué consiste estar bien?, ¿cuándo y cómo podemos saber si estamos bien?, y también la siguiente duda: «Ahora me parece que estoy bien, pero ¿podría estar mejor?». Podemos dedicarnos a contemplar a los demás y preguntar si en un momento determinado están bien, pero aunque nos digan que sí, es posible que nosotros pensemos que no estaríamos bien del mismo modo. En cualquier caso, tenemos la sensación de que la felicidad o el bienestar son conceptos que piden un conocimiento, una cierta sabiduría, o sea, una inteligencia. De aquí surge la pregunta: ¿seremos más felices con inteligencia emocional?

Posiblemente, la respuesta más honrada sea... que no hay respuesta. No se puede afirmar, ni negar, que las personas con inteligencia emocional son o no son más felices. Los motivos están claros: no hay una definición clara de uno de los conceptos de la pregunta (*felicidad*) y por tanto no se pueden relacionar los dos temas de manera concluyente. Aun así se acostumbra a citar la felicidad como una emoción humana y se da por supuesto que todo el mundo entiende más o menos de qué se trata. Si situamos la felicidad en una familia de emociones y sentimientos, hay que ponerla junto al placer, la satisfacción y la alegría. El filósofo griego Epicuro ya decía que «el placer es el principio y el fin de la vida feliz».⁴ Esta gama de emociones también ha recibido desde la psicología el nombre de *emociones de la positividad* y se asocia con estados como la simpatía, el afecto o el amor. Curiosamente, de las dieciséis familias de emociones que se describen en este libro (pregunta 6), sólo asociamos cuatro a la felicidad (alegría, amor, tranquilidad y orgullo); el resto son emociones y sentimientos opuestos. La riqueza emocional humana se desparrama hacia el miedo, la rabia, la ansiedad, la vergüenza, la envidia, la decepción, muy lejanas a la imagen de la felicidad. Quizá tenía razón el pensador Demetrio, citado y asumido por Séneca cuando decía: «Nadie me parece más infeliz que aquel que nunca ha sufrido una desgracia». Una visión global del mundo y del modo en que la persona se relaciona con la realidad. Una visión evidentemente también alejada de la felicidad.

LA PSICOLOGÍA POSITIVA

Dentro de las nuevas líneas de investigación ha surgido una tendencia que recibe el nombre de *psicología positiva*. Esta tendencia bebe de la psicología humanista clásica de Rogers y de Maslow,⁵ y analiza la conducta humana para aumentar el bienestar y el equilibrio personal, evitando poner el énfasis en las enfermedades mentales. Desde este criterio, se analiza la felicidad como un concepto psicológico y se relaciona con las emociones y la inteligencia emocional, la creatividad, el humor y el sentido de la vida. Ser inteligente emocionalmente, es decir, conocer las propias emociones y las de los demás, forma parte de los consejos para ser más feliz según esta psicología. Además, se ha comprobado que la salud y las defensas del cuerpo aumentan si se viven emociones como la tranquilidad, la alegría y el placer, y en cambio disminuyen cuando se viven emociones como la ansiedad, el miedo, la tristeza, la rabia o el aburrimiento (pregunta 14). Martin Seligman,⁶ uno de los psicólogos iniciadores de esta línea de pensamiento, propone los siguientes principios para ser feliz:

- a) Sabiduría y conocimiento, que se traduce en curiosidad, creatividad y aprendizaje.
- b) Coraje para la consecución de hitos ante situaciones de dificultad.
- c) Humanidad y amor, para ser consciente de las emociones y de los propios sentimientos y de los demás.
- d) Justicia, para conseguir una vida en comunidad saludable.
- e) Templanza, para protegerse de los excesos.
- f) Trascendencia, para dar significado a la vida.

De acuerdo con estos consejos, plenos de sentido común por otro lado, encontramos elementos propios de la inteligencia emocional: creatividad, coraje, conciencia de las emociones propias y ajenas, templanza...

En este modelo psicológico, la inteligencia emocional tendría relación con la felicidad.

Puede dar la sensación de que el autor de este libro se va por los cerros de Úbeda y no da una respuesta clara a esta pregunta. Y que la emoción que se genera cuando alguien no da una respuesta a una pregunta es inquietud, malestar, desazón, frustración. Es cierto también que si se da una respuesta falsa, la emoción que se genera es de rabia y despecho. Por lo tanto, es mejor una ligera inquietud que un estado de rabia. A menudo, en libros sobre esta temática, se propone una clara identificación entre inteligencia emocional y la promesa de un estado de felicidad. Creo que es arriesgado afirmarlo. El estado de felicidad, con sus ambivalencias y múltiples significados, no se puede asociar sólo a la inteligencia emocional. Un buen conocimiento de las emociones y de las respuestas emocionales puede ayudarnos a entrar en la órbita de eso que llamamos felicidad. Ahora bien, en este espacio inmenso y en las complejas constelaciones de la felicidad, hay que tener en cuenta otros muchos planetas, condicionantes, factores o sorpresas, además de las competencias en inteligencia emocional.

El neurólogo Francisco Mora se pregunta si nuestro cerebro está diseñado para la felicidad.⁷ Si analizamos el funcionamiento biológico del cerebro, podemos observar que al menos está preparado para conseguir la homeostasis, el equilibrio entre una necesidad y su satisfacción. Por eso el placer, de hecho, responde a una necesidad, o sea, a un desequilibrio, un dolor, y por eso no se puede asociar a la felicidad. También se puede ser «feliz» con la absoluta indiferencia hacia todo, alejándose del mundo, con el ascetismo y la ausencia de toda sensación, de todo deseo y de toda necesidad (como propone el budismo, por ejemplo). Pero esto nos aleja también de ser personas, puesto que somos, por definición, seres en relación con el mundo. Y también hay que recordar que la mente humana está diseñada para resolver nuestra relación con el mundo que nos rodea. Siguiendo esta línea de pensamiento, Mora llega a la conclusión de que la felicidad humana sólo se puede conseguir ahora y aquí, a lo largo de la vida, a pesar del dolor y sufrimiento que padecemos y que nos rodea. Afirma que para conseguirla hay que tener un proyecto y que la máxima aspiración son los pequeños placeres y satisfacciones que compartimos con los otros, a pesar de saber que no siempre los conseguiremos. La felicidad sería, por lo tanto, fragmentos, trozos, momentos vitales, pequeños placeres vividos con conciencia y compartidos con los demás. En este sentido, la inteligencia emocional puede ayudarnos a tener una conciencia de estos momentos y ayudarnos a conseguirlos. Recordemos que la dialéctica vital, la de la supervivencia, es un roce íntimo entre el placer y el dolor, y las dos son emociones básicas que estructuran nuestra vida emocional y que nos pueden facilitar, o alejar, estos instantes huidizos de felicidad.

Resumiendo: al principio de la respuesta se ha negado la relación entre felicidad e inteligencia emocional. La llamada psicología positiva, y en parte la psicología humanista, encuentran conexión. El diseño del cerebro también parece que tiene algo que ver. La solución queda en el aire. Cada cual que decida si se puede o no responder a la pregunta. En cualquier caso, ya sea con la ayuda de la inteligencia emocional o sin ella, vale la pena evitar que nos pase aquello que dice Borges en uno de sus poemas, titulado «El remordimiento», de la compilación *La moneda de hierro*:

He cometido el peor de los pecados
que un hombre puede cometer. No he sido
feliz. Que los glaciares del olvido
me arrastren y me pierdan, despiadados.
Mis padres me engendraron para el juego
arriesgado y hermoso de la vida,
para la tierra, el agua, el aire, el fuego.
Los defraudé. No fui feliz. Cumplida
no fue su joven voluntad. Mi mente
se aplicó a las simétricas porfías
del arte, que entreteje naderías.
Me legaron valor. No fui valiente.
No me abandona. Siempre está a mi lado
la sombra de haber sido un desdichado.⁸

SOLUCIÓN AL TEST:

No tengo respuesta para esta pregunta.

PREGUNTA 30

¿Dónde puedo aprender más cosas sobre la inteligencia emocional?

TEST:

- 1. En Internet, a través de los buscadores, es muy fácil encontrar información fiable sobre la inteligencia emocional. (Verdadero / Falso)**
- 2. Los libros de psicología de editoriales especializadas son una buena fuente de información para aprender más sobre la inteligencia emocional. (Verdadero / Falso)**
- 3. Observar la conducta de los demás y la mía es un modo de aumentar mi conocimiento sobre la inteligencia emocional. (Verdadero / Falso)**

Existen muchas publicaciones relacionadas con la inteligencia emocional y temas similares, como los que se tratan en este libro. También se puede encontrar mucha información en Internet, si bien hay que vigilar las fuentes, porque hay artículos e informaciones de fiabilidad dudosa. Debemos prestar atención al «titular» de la página, por ejemplo si es de una universidad o de alguna revista prestigiosa, o simplemente de alguna institución que creemos que merece confianza.

La siguiente relación de libros está organizada por temas y de todos podemos dar referencia de primera mano. Dentro de los libros citados hay más referencias bibliográficas, de manera que la lista se amplía muchísimo. Hemos destacado con un asterisco (*) los libros de más fácil lectura, ya sea porque son más divulgativos, ya sea porque utilizan un lenguaje más sencillo y no tan técnico. En todo caso, los libros destacados con un asterisco tienen el mismo rigor que el resto.

Desde la publicación de este libro hasta que haya llegado a vuestras manos se habrán publicado muchos más textos sobre este tema, y por lo tanto, ha sido imposible incluirlos aquí. De momento, parece que la vida emocional continúa siendo un *hit parade* del ensayo y de la divulgación en el ámbito de la psicología y de la autoayuda (pregunta 27).

Evidentemente, la siguiente relación es una selección personal del autor, basada en sus preferencias y conocimientos, no necesariamente representativa de los centenares de publicaciones sobre la materia.

LIBROS DE FUNDAMENTOS BIOLÓGICOS Y DE CLASIFICACIÓN DE LAS EMOCIONES

- DAMASIO, A., *En busca de Spinoza: neurobiología de la emoción y los sentimientos*, Crítica, Barcelona, 2005.
- , *El error de Descartes*, Crítica, Barcelona, 2006.
- , *Y el cerebro creó al hombre*, Destino, Barcelona, 2010.
- DARWIN, Ch., *La expresión de las emociones en los animales y en el hombre*, Alianza, Madrid, 1998.
- EKMAN, P., *Cómo detectar mentiras: una guía para utilizar en el trabajo, la política y la pareja*, Paidós, Barcelona, 2009.*
- FERNÁNDEZ-ABASCAL, E. G. y PALMERO, E. (comps.), *Emociones y salud*, Barcelona, Ariel, 1999.
- IZARD, C. E., *Human Emotion*, Plenum, Nueva York, 1977.
- LEDOUX, J., *El cerebro emocional*, Paidós, Barcelona, 1999.
- LYONS, W., *Emoción*, Anthropos, Barcelona, 1993.
- MARINA, J. A. y LÓPEZ, M., *Diccionario de los sentimientos*, Anagrama, Barcelona, 2000.*
- MOSTERÍN, J., *Vivan los animales*, Debate, Madrid, 1998.*

LIBROS SOBRE LA AUTOESTIMA

- ANDRÉ, Ch. y LELORD, F., *La autoestima: gustarse a sí mismo para mejor vivir con los demás*, Kairós, Barcelona, 2012.*
- BRANDEN, N., *Los seis pilares de la autoestima: el libro definitivo sobre la autoestima, por el más importante especialista en la materia*, Paidós, Barcelona, 1995.
- BURNS, D., *Sentirse bien: una nueva terapia contra las depresiones*, Paidós, Barcelona, 1998.*
- , *Autoestima en diez días: diez pasos para vencer la depresión, desarrollar la autoestima y descubrir el secreto de la alegría*, Paidós, Barcelona, 2004.*
- MACKEY, M. y FANNING, P., *Autoestima, evaluación y mejora*, Martínez Roca, Madrid, 1991.*
- RISO, W., *Enamórate de ti: el valor imprescindible de la autoestima*, Planeta, Barcelona, 2012.*

LIBROS SOBRE LA ASERTIVIDAD

- BERNE, E., *¿Qué dice usted después de decir «hola»?*, Grijalbo, Barcelona, 1999.*
- FENSTERHEIM, H. y BAER, J., *No diga sí cuando quiera decir no*, Debolsillo, Barcelona, 2005.*
- GÜELL M., *¿Por qué he dicho blanco si quería decir negro? Técnicas asertivas para el profesorado y formadores*, Graó, Barcelona, 2005.*

- RISO, W., *Cuestión de dignidad: aprenda a decir no y gane autoestima siendo asertivo*, Granica, Barcelona, 2004.*
- SMITH, J., *Cuando digo no, me siento culpable*, Debolsillo, Barcelona, 2003.*

LIBROS SOBRE LAS DISTORSIONES COGNITIVAS

- ELLIS, A., *Usted puede ser feliz: terapia racional emotiva conductual para superar la ansiedad y la depresión*, Paidós, Barcelona, 2011.*
- y GRIEGER, R., *Manual de terapia racional emotiva*, Desclée de Brouwer, Bilbao, 1981.
- GREENBERGER, D. y PADESKY, Ch., *El control de tu estado de ánimo: manual de tratamiento de terapia cognitiva para usuarios*, Paidós, Barcelona, 1998.
- LEGA, I., CABALLO, V. y ELLIS, A., *Teoría y práctica de la terapia racional emotivo-conductual*, Siglo XXI, Madrid, 2002.

LIBROS SOBRE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL Y CONCEPTOS RELACIONADOS: MOTIVACIÓN, ESTRÉS, SALUD Y FELICIDAD.

- BANDURA, A., *Pensamiento y acción: fundamentos sociales*, Martínez Roca, Madrid, 1987.
- CABALLO, V. E., *Manual de evaluación y entrenamiento de las habilidades sociales*, Siglo XXI, Madrid, 2009.
- CSIKSZENTMIHALYI, M., *Fluir, una psicología de la felicidad*, Kairós. Barcelona, 1997
- CRESPO, M. y LABRADOR, F., *Estrés*, Síntesis, Madrid, 2003.*
- DAVIS, M., MCKAY, M. y ESHELMAN, E. R., *Técnicas de autocontrol emocional*, Martínez Roca, Madrid, 2012.*
- GARDNER, H., *Inteligencias múltiples: la teoría en la práctica*, Paidós, Barcelona, 2011.
- GOLEMAN, D., *Inteligencia emocional*, Kairós, Barcelona, 1996.
- HERNÁNDEZ, P., *Los moldes de la mente: más allá de la inteligencia emocional*, Tafor, La Laguna, 2002.
- KELLY, J. A., *Entrenamiento de las habilidades sociales: guía práctica de intervenciones*, Desclée de Brouwer, Bilbao, 2012.
- LAZARUS, R. y FOLKMAN, S., *Estrés y procesos cognitivos*, Martínez Roca, Madrid, 2008.*
- LIMONERO, J., VILLAMARÍN, F. y CASACUBERTA, D., *Motivació i emoció*, UOC, Barcelona, 2010.*
- MARINA, J. A., *El laberinto sentimental*, Anagrama, Barcelona, 1998.*
- MASLOW, A., *El hombre autorrealizado: hacia una psicología del ser*, Kairós, Barcelona, 2012.

- MAYER, J. D. y SALOVEY, P., «What is emotional intelligence?», en P. Salovey y D. Sluyter (comps.), *Emotional Development and Emotional Intelligence: Implications for Educators*, Basic Books, Nueva York, 1997.
- MAYOR, J. y LABRADOR, F. J., *Manual de modificación de conducta*, Pearson Alhambra, Madrid, 1990.
- MCCLELLAND, D. C., *Estudio de la motivación humana*, Narcea, Madrid, 1985.
- MCKAY, M., DAVIS, M. y FANNING, P., *Técnicas cognitivas para el tratamiento del estrés*, Martínez Roca, Madrid, 1985.*
- MORA, F., *¿Está nuestro cerebro diseñado para la felicidad?*, Alianza, Madrid, 2012.
- MUÑOZ, J., *Filosofía de la felicidad: un paseo por el lado soleado del pensamiento*, Anagrama, Barcelona, 1999.*
- ROGERS, C., *El proceso de convertirse en persona*, Paidós, Barcelona, 1996.
- SALOVEY, P y MAYER, J. D, *Imagination, Cognition and Personality*, vol. 9, nº 3, 1989-1990, pág. 185-211.
- SELIGMAN, M. E. P., *La auténtica felicidad*, Ediciones B, Barcelona, 2005.
- SOLOMON, R., *Ética emocional: una teoría de los sentimientos*, Paidós, Barcelona, 2007.

LIBROS SOBRE LA EDUCACIÓN EMOCIONAL

- BISQUERRA, R., *Educación emocional y bienestar*, Wolters Kluwer, Madrid, 2011.
- GÜELL, M. y MUÑOZ, J., *Desconócete a ti mismo: programa de alfabetización emocional*, Paidós, Barcelona, 2003.*
- , (coords.) *Educación emocional, programa de actividades para educación secundaria postobligatoria*, Wolters Kluwer, Madrid, 2011.*
- SALMURRI, F., *Libertad emocional*, Paidós, Barcelona, 2004.
- VALLÉS, A. y VALLÉS, C., *Psicopedagogía de la inteligencia emocional*, Promolibro, Valencia, 2003.

LIBROS SOBRE PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)

- DILTS, R., *Liderazgo creativo*, Urano, Barcelona, 1999.
- , *PNL, identificación y cambio de creencias: un camino hacia la salud y el bienestar*, Urano, Barcelona, 1998.
- SANTOS, A. y LLADÓ, E., *El libro grande de la PNL*. Rigden Institut Gestalt, Madrid, 2012.*
- SERRAT, A., *PNL para docentes: mejora tu conocimiento y tus relaciones*, Graó, Barcelona, 2009.*

LIBROS SOBRE LA CREATIVIDAD

- BONO, E. de, *Seis sombreros para pensar*, Paidós, Barcelona, 2009.*
- GALLEGO, F., *Aprender a generar ideas: innovar mediante la creatividad*, Paidós, Barcelona, 2001.*
- GAVRILOFF, I., JARROSSON, B., *¿Existe una hormiga de seis pisos? Claves de la creatividad*, Oberon, Madrid, 2002.
- GÜELL, M., *El mundo desde Nueva Zelanda: técnicas creativas para el profesorado*, Graó, Barcelona, 2008.*
- MARINA, J. A., *Teoría de la inteligencia creadora*, Anagrama, Barcelona, 1993.
- MUÑOZ, J., *El pensamiento creativo*, Octaedro, Barcelona, 2004.
- POINCARÉ, H., *Ciencia y método*, Espasa Calpe, Madrid, 1963.
- VOPEL, K. W., *Cómo solucionar conflictos de manera creativa: juegos para grupos de talleres y de aprendizaje*, CCS, Madrid, 2011.*

LIBROS GENÉRICOS

- ARISTÓTELES, *Ética a Nicómaco*, Alianza, Madrid, 2004.
- BORGES, J. L., *Obra poética*, Emecé, Buenos Aires, 1989.
- DESCARTES, R., *Discurso del método*, Alianza, Madrid, 2011.
- DIÓGENES LAERCIO, *La vida de Epicuro*, Universitat de Barcelona, Publicacions i Edicions, Barcelona, 1981.
- ELSTER, J., *Las limitaciones del paradigma de la elección racional, las ciencias sociales en la encrucijada*, Institució Alfons el Magnànim, Valencia, 2000.
- KANT, I., *Fundamentación para una metafísica de las costumbres*, Alianza, Madrid, 2012.
- POPPER, K. R., *Búsqueda sin término: una autobiografía intelectual*, Tecnos, Madrid, 2002.
- SADE, Marqués de, *La filosofía en el tocador*, Akal, Madrid, 1980.
- SÉNECA, *Sobre la felicidad*, Alianza, Madrid, 1999.
- CARUSO, P., *Conversaciones con Levi-Strauss, Foucault y Lacan*, Anagrama, Barcelona, 1969.
- WITTGENSTEIN, I., *Tractatus logico-philosophicus*, Alianza Editorial, Madrid, 1999.

SOLUCIÓN AL TEST:

- 1. Falso.**
- 2. Verdadero.**
- 3. Verdadero.**

Notas

1. *Inteligencias múltiples: la teoría en la práctica*, Paidós, Barcelona, 2011.

2. *Imagination, Cognition and Personality*, vol. 9, n° 3, 1989-1990, págs.185-211.

3. *Inteligencia emocional*, Kairós, Barcelona, 1996.

4. A. Vallés Arándiga y C. Vallés Tortosa, *Psicopedagogía de la inteligencia emocional*, Promolibro, Valencia, 2003.

1. *El cerebro emocional*, Paidós, Barcelona, 1999.

2. *El error de Descartes*, Crítica, Barcelona, 2006; *En busca de Spinoza: neurobiología de la emoción y los sentimientos*, Crítica, Barcelona, 2005.

1. *En busca de Spinoza, op. cit.*

1. *Human Emotion*, Plenum, Nueva York, 1977.

2. *Cómo detectar mentiras: una guía para utilizar en el trabajo, la política y la pareja*, Paidós, Barcelona, 2009.

3. J. A. Russell, «A circumplex model of affect», *Journal of Personality and Social Psychology*, nº 39, 1980, págs. 1.161-1.178; D. Watson y A. Tellegen, «Toward a consensual structure of mood», *Psychological Bulletin*, nº 98, 1985, págs. 219-235.

4. *Diccionario de los sentimientos*, Anagrama, Barcelona, 2000.

5. *Tractatus logico-philosophicus*, Alianza Editorial, Madrid, 1999.

1. R. Lazarus y S. Folkman, *Estrés y procesos cognitivos*, Martínez Roca, Madrid, 1991.

2. *Ética emocional: una teoría de los sentimientos*, Paidós, Barcelona, 2007.

1. Robert Dilts, *PNL, identificación y cambio de creencias: un camino hacia la salud y el bienestar*, Urano, Barcelona, 1996; Albert Ellis, *Usted puede ser feliz: terapia racional emotiva conductual para superar la ansiedad y la depresión*, Paidós, Barcelona, 2011.

2. P. Hernández, *Los moldes de la mente: más allá de la inteligencia emocional*, Tafor, La Laguna, 2002.

3. Alianza, Madrid, 2004.

1. Goleman, *Inteligencia emocional*, *op. cit.*

2. J. D. Mayer y P. Salovey, «What is emotional intelligence?», en P. Salovey & D. Sluyter (comps.), *Emotional Development and Emotional Intelligence: Implications for Educators*, Basic Books, Nueva York, 1997. Véase también Hernández, *Los moldes...*, *op. cit.*

3. Limonero, Villamarín y Casacuberta, *Motivació...*, *op. cit.*

4. D. C. McClelland, *Estudio de la motivación humana*, Narcea, Madrid, 1985.

5. A. Bandura, *Pensamiento y acción: fundamentos sociales*, Martínez Roca, Madrid, 1987.

6. M. Csikszentmihalyi, *Fluir, una psicología de la felicidad*, Kairós, Barcelona, 1997

1. *Inteligencias múltiples...*, *op. cit.*

2. *Y el cerebro creó al hombre*, Destino, Barcelona, 2010, pág. 258.

3. J. A. Marina y M. López, *Diccionario de los sentimientos*, Anagrama, Barcelona, 2000.

1. LeDoux, *El cerebro emocional*, *op. cit.*

2. *Ética emocional...*, *op. cit.*

1. E. G. Fernández-Abascal y E. Palmero (comps.), *Emociones y salud*, Barcelona, Ariel, 1999.

1. A. Ellis y R. Grieger, *Manual de terapia racional emotiva*, Desclee de Brouwer, Bilbao, 1981; y de Ellis, *Usted puede ser feliz...*, op. cit.

1. M. Güell, *¿Por qué he dicho blanco si quería decir negro? Técnicas asertivas para el profesorado y formadores*, Graó, Barcelona, 2011.

2. *Manual de evaluación y entrenamiento de las habilidades sociales*, Siglo XXI, Madrid, 2009.

1. Güell, *¿Por qué he dicho blanco...?, op. cit.*

1. *Ciencia y método*, Espasa Calpe, Madrid, 1963.

2. M. Güell, *El mundo desde Nueva Zelanda: técnicas creativas para el profesorado*, Graó, Barcelona, 2008.

3. *Seis sombreros para pensar*, Paidós, Barcelona, 2009.

1. *PNL, identificación..., op. cit.*

1. *Los seis pilares de la autoestima*, Paidós, Barcelona, 2007.

2. *La autoestima*, Kairós, Barcelona, 2012.

1. *Las limitaciones del paradigma de la elección racional, las ciencias sociales en la encrucijada*, Institució Alfons el Magnànim, Valencia, 2000.

1. *Filosofía de la felicidad: un paseo por el lado soleado del pensamiento*, Anagrama, Barcelona, 1999.

2. *La filosofía en el tocador*, Akal, Madrid, 1980.

3. *Fundamentación para una metafísica de las costumbres*, Alianza, Madrid, 2012.

4. Diógenes Laercio, *La vida de Epicuro*, Universitat de Barcelona, Publicacions i Edicions, Barcelona, 1981.

5. C. Rogers, *El proceso de convertirse en persona*, Paidós, Barcelona, 1996; A. Maslow, *El hombre autorrealizado: hacia una psicología del ser*, Kairós, Barcelona, 2012.

6. *La auténtica felicidad*, Ediciones B, Barcelona, 2005.

7. *¿Está nuestro cerebro diseñado para la felicidad?*, Alianza, Madrid, 2012.

8. J. L. Borges, *Obra poética*, Emecé, Buenos Aires, 1989.

¿Tengo inteligencia emocional?

Manel Güell

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal)

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita reproducir algún fragmento de esta obra.

Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47

© del diseño de la portada, Judit G. Barcina, 2013

© Manel Güell Barceló, 2013

© de todas las ediciones en castellano

Espasa Libros, S. L. U., 2013

Paidós es un sello editorial de Espasa Libros, S. L. U.

Av. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)

www.planetadelibros.com

Primera edición en libro electrónico (epub): marzo 2013

ISBN: 978-84-493-2874-9 (epub)

Conversión a libro electrónico: Newcomlab, S. L. L.

www.newcomlab.com

Índice

Pregunta 0. ¿Cómo funciona este libro?	4
Pregunta 1. ¿Qué es la inteligencia emocional?	9
Pregunta 2. ¿Dónde están las emociones?	17
Pregunta 3. ¿Cómo funcionan las respuestas emocionales?	22
Pregunta 4. ¿Es lo mismo emoción que sentimiento?	28
Pregunta 5. ¿Tienen emociones los animales?	34
Pregunta 6. ¿Cuántas emociones y sentimientos existen?	39
Pregunta 7. ¿Para qué sirven las emociones y los sentimientos?	46
Pregunta 8. ¿Podemos controlar las emociones?	52
Pregunta 9. ¿Hay emociones positivas y emociones negativas?	57
Pregunta 10. ¿Por qué me enfado tanto ante una contrariedad?	63
Pregunta 11. ¿Las emociones ayudan a motivarnos?	70
Pregunta 12. ¿Cómo puedo conocer mis emociones?	77
Pregunta 13. ¿Cómo puedo conocer las emociones de los demás?	84
Pregunta 14. ¿Las emociones favorecen o perjudican nuestra salud física?	90
Pregunta 15. ¿Cómo puedo estar siempre de buen humor y nunca de malhumor?	96
Pregunta 16. ¿Cambiar los pensamientos nos permite cambiar las emociones?	101
Pregunta 17. ¿Por qué cuando pienso: «Tengo que hacer esto o aquello» me agobio?	107
Pregunta 18. ¿Por qué me desasosiega y me crea tensión decir no?	113
Pregunta 19. ¿Por qué me enfado cuando recibo una crítica?	119
Pregunta 20. ¿Correr o practicar yoga tiene que ver con las emociones?	124
Pregunta 21. ¿La empatía me puede ayudar a tener más inteligencia emocional?	130

Pregunta 22. ¿Influyen las emociones en la toma de decisiones?	136
Pregunta 23. ¿La creatividad puede favorecer nuestro bienestar emocional?	142
Pregunta 24. Nuestras creencias y valores, ¿tienen fundamentos emocionales?	147
Pregunta 25. ¿Existe relación entre la autoestima y las emociones?	154
Pregunta 26. ¿Se pueden educar las emociones?	160
Pregunta 27. ¿Dónde puedo aplicar la inteligencia emocional?	166
Pregunta 28. ¿Por qué nos apasiona hablar sobre las emociones?	172
Pregunta 29. ¿Seré más feliz con inteligencia emocional?	177
Pregunta 30. ¿Dónde puedo aprender más cosas sobre la inteligencia emocional?	184
Notas	192
Créditos	241