



La Inteligencia Emocional: abordaje teórico.

M.A. Romero

Licenciada en Psicología. Máster en Promoción de la Salud y Apoyo al Paciente

RESUMEN

En este trabajo se pretende poner de relieve la concepción de Inteligencia Emocional en la actualidad desde un abordaje teórico. Por ello, se presentan algunas de las aportaciones más relevantes llevadas a cabo por autores que han trabajado en este constructo en la última década y se destaca la importancia que entraña este tema en la vida del individuo. Se pone de manifiesto a lo largo de todos los trabajos, que promocionar la inteligencia emocional es promocionar la salud y todo ello, gracias a la puesta en práctica de las competencias emocionales.

Palabras clave: Inteligencia emocional, salud, competencias emocionales. .

INTRODUCCIÓN

El término *Estado Emocional* ha sido una constante en la observación permanente de las personas con las que he tratado durante muchos años, así como la relación entre ese estado y las enfermedades que padecían.

Hace algún tiempo, tras la lectura del libro "Curación Emocional" de D. Servan-Schreiber, pude corroborar lo que intuía sin ninguna base científica. Como psiquiatra, se cuestionó el menosprecio que le había sido inculcado a lo largo de sus años de estudio hacia las medicinas tradicionales. Nos hace partícipe de uno de los grandes descubrimientos de las últimas décadas como es la existencia de un Cerebro Emocional independiente del neocórtex y cuyo control abarca tanto al bienestar psicológico como al funcionamiento del corazón, la tensión arterial, las hormonas, el sistema digestivo y el sistema inmunitario. En mi caso, el contenido de este libro impulsó el interés por la Inteligencia Emocional.

Definición y Modelos de Inteligencia Emocional (IE)

Los orígenes del término Inteligencia Emocional (IE) se remontan a 1990 cuando Peter Salovey de la Universidad de Yale y John Mayer de la Universidad de NewHampshire, publican un artículo titulado "Emotional Intelligence" (Salovey y Mayer, 1990) despertando un gran interés por dicho constructo. Ellos son los auténticos creadores del término y la definen como "la habilidad para percibir, valorar y expresar emociones con exactitud, la habilidad para acceder y/o generar sentimientos que faciliten el pensamiento; la habilidad para

comprender emociones y el conocimiento emocional y la habilidad para regular las emociones promoviendo un crecimiento emocional e intelectual" (Mayer y Salovey, 1997, p. 4).

Cabe destacar que sus aportaciones han sido el punto de partida a raíz del cual han ido desarrollándose numerosos trabajos sobre inteligencia emocional; además es preciso reconocer que EEUU es el país más avanzado en estas investigaciones.

Para Mayer y Salovey, su modelo teórico concibe la IE como una inteligencia genuina (Extremera y Fernández Berrocal, 2003) basada en el uso adaptativo de las emociones en nuestra cognición de forma que el individuo pueda resolver problemas y adaptarse eficazmente al ambiente. Esta conceptualización destaca el papel del procesamiento emocional de la información, adoptando un enfoque más cognitivo (Pérez y Castejón, 2006), que lo diferencia de otras consideraciones como la del modelo mixto (Bar-On, 2000; Goleman, 1998), que definen la inteligencia emocional como un conjunto de rasgos de personalidad.

Es el caso del interés manifestado por el profesor **McClelland**, de la Universidad de Harvard en los años 60 que trató de analizar los determinantes del éxito profesional y en su trabajo "*Medir la competencia, en vez de la inteligencia*" años después, asegura que las calificaciones escolares, los conocimientos académicos y el cociente intelectual no predicen el buen desempeño (McClelland, 1973). Sugiere comprobar qué "competencias" o características personales son las que ponen en juego las personas con rendimiento superior. Falleció en 1998 pero no sin antes abrir su experiencia y evidencia científica acumulada durante más de treinta años.

Tradicionalmente el éxito de una persona estaba relacionado fundamentalmente con su Cociente Intelectual. Sin embargo, en la actualidad esta afirmación está siendo sustituida por la comprobación de que menos del 20% del éxito está relacionado con el CI. y el 80% restante corresponde a otros factores más importantes.

En esta línea se pueden situar las aportaciones de **Howard Gardner**, psicólogo de la Harvard School of Education quien a través de su obra "Frames of Mind" en 1983, la teoría del CI perdería todo el dominio mantenido desde la primera guerra mundial. Es conocido fundamentalmente por su teoría de las 'inteligencias múltiples', y señala que no existe una inteligencia única en el ser humano, sino una diversidad de inteligencias que marcan las potencialidades y acentos significativos de cada individuo, trazados por las fortalezas y debilidades en toda una serie de escenarios de expansión de la inteligencia. Para Gardner, la inteligencia natural no es un sustrato idéntico de todos los individuos, sino una base biopsicológica singular, formada por combinaciones de potencialidades múltiples que no siempre se despliegan como consecuencia de una educación estandarizada que no distingue los matices diferenciales del individuo. De los siete tipos de inteligencia que diferencia cabe destacar por un lado, la *inteligencia interpersonal* que la define como la capacidad de comprender a los demás (cómo actúan, qué los motiva, cómo relacionarse o cooperar satisfactoriamente con ellos), y por otro, la *inteligencia intrapersonal* entendida como la capacidad de formarse una idea rigurosa y verídica de uno mismo y ser capaz de usar esa idea para operar de forma efectiva en la vida.

También, en este sentido están las aportaciones del psicólogo y periodista **Daniel Goleman** quien destaca la relevancia de la inteligencia emocional por encima del CI, para alcanzar el éxito tanto profesional como personal (Goleman, 1995, 1998).

Propone un modelo conceptualizado como "teoría de ejecución" de competencias emocionales que aplica al mundo laboral y empresarial. Estas competencias a las que alude son fundamentalmente: 1) La Conciencia de uno mismo, 2) la Autorregulación y 3) la Motivación, identificando de esta forma la IE con atributos estrechamente relacionados con la personalidad. Goleman (1998) participa de la idea de que si bien los conocimientos, la experiencia y el C.I. tienen su importancia como requisitos umbral, son dichas competencias emocionales las que determinan los resultados superiores. Apunta que el éxito en la vida depende, en su mayor medida, de la inteligencia emocional y de que es posible su desarrollo desde la niñez hasta la edad de la jubilación.

Aunque su propósito era despertar el interés de la comunidad educativa, lo que no pudo sospechar es que con la publicación de su siguiente libro "La práctica de la inteligencia emocional" en 1998, fuera a despertar el interés del sector empresarial lo que le valió el reconocimiento en este contexto y reiteradas demandas para exponer y dar a conocer su modelo teórico. En 2006 publicó un libro llamado "Inteligencia Social", donde recoge los nuevos descubrimientos de la neurociencia posteriores a

1995 mediante el cual, se propone contribuir a construir una sociedad que fomente lo que realmente importa. Buscando los orígenes de la "neurociencia social" descubrió que en el año 2003 se celebró un congreso científico sobre este tema, y que los "profetas" de esta nueva ciencia, como él mismo los llama son: John Cacioppo y Gary Berntson.

Entre los descubrimientos podemos destacar las "neuronas espejo" que registran el movimiento y los sentimientos de otra persona y nos predisponen instantáneamente a imitar ese movimiento y a sentir lo mismo.

La neuroplasticidad del cerebro nos explica el papel que tienen las relaciones en la remodelación del cerebro, siendo la repetición de las experiencias las que modelan la forma, el tamaño, el número de neuronas e incluso las conexiones sinápticas del mismo.

Goleman, se propone responder a preguntas como "¿de qué modo las relaciones pueden protegernos de la enfermedad?" y nos alerta de que las investigaciones revelan que "tan solo pensar en un grupo al que odiamos provoca ira reprimida", de modo que el cuerpo se inunda de hormonas asociadas al estrés, aumentando la presión sanguínea y empeorando la eficacia del sistema inmunitario. El antídoto para esta situación es el perdón, ya que permite se invierta esta reacción biológica, disminuyendo estas hormonas, la presión sanguínea, el sufrimiento y la depresión.

Nos habla de las "relaciones tóxicas" como un factor de riesgo de enfermedad e incluso de muerte, cuya influencia en las enfermedades cardíacas es importante.

También en el marco de la Inteligencia Emocional aplicada al ámbito laboral y más concretamente al liderazgo, colaborando con Goleman, se encuentra **Richard Boyatzis**, profesor en la Facultad de Administración de la Case Western Reserve University y especializado en Conducta de las Organizaciones.

Para estos autores, liderar es una "tarea emocional", en el sentido que no sólo el líder debe ocuparse de que los empleados alcancen una meta (fin) sino que esto debe ocurrir a través de relaciones humanas positivas (medio) (Goleman, McKee y Boyatzis, 2003). A partir del análisis de casi cuatro mil directivos de todo tipo de organizaciones, demuestran que las emociones son la clave de la motivación y ser sensibles a ellas es una tarea esencial del líder. Uno de los términos de su modelo es la "resonancia" o capacidad de inspirar en otros energía, pasión y entusiasmo, siendo éste el factor imprescindible del éxito del líder, con la ventaja de que la resonancia puede ser aprendida. El *líder resonante* es el que te hace sentir valorado e inspira sentimientos y sensación de pertenencia al equipo (Goleman, McKee y Boyatzis, Op.cit.).

En su obra se desvelan pruebas científicas que demuestran que las competencias emocionales de un líder tienen un enorme impacto sobre la efectividad y los resultados de una organización. El mundo empresarial que había menospreciado las emociones al considerarlas como obstáculo en el funcionamiento de las organizaciones, es precisamente el que en la actualidad considera necesario admitir los beneficios del liderazgo

“primal”, que es una forma esencial del líder de gestionar la relación consigo mismo y con los demás; al mismo tiempo reconoce que los estados emocionales del líder tienen efectos profundos en sus subordinados.

Las emociones de los demás pueden influirnos hasta llegar a modificar nuestra tasa hormonal, las funciones cardiovasculares, el ciclo del sueño y hasta el sistema inmunológico. En parte, nuestra estabilidad emocional depende de los otros. Si las personas están próximas físicamente, el contagio emocional se da incluso en ausencia de contacto verbal. Quienes trabajan juntos, por tanto, acaban captando y compartiendo inevitablemente los sentimientos de los demás. Según una investigación llevada a cabo en la School of Management de la Universidad de Yale, parece que el estado de ánimo acaba determinando la eficiencia laboral.

Las hormonas del estrés segregadas al torrente sanguíneo tarda horas en reabsorberse, de ahí que la discusión con un jefe puede dejarnos sumidos durante horas en la tensión y preocupación. La influencia negativa del jefe es capaz de generar mayor estrés que otros factores relacionados con el trabajo.

Boyatzis, resalta la risa como la forma de medir el grado de conexión que existe entre los corazones y las mentes de los miembros de un equipo. Desde el punto de vista neurológico la risa es la distancia más corta entre dos personas, porque sintonizan de inmediato sus sistemas límbicos, advirtiendo que esto nada tiene que ver con los “chistes”.

La dimensión Biologicista de la IE

La mente no es sólo cognitiva o sólo emocional, es ambas cosas y mucho más. Una cuestión esencial de la neurobiología es determinar cómo el cerebro procesa la información emocional. **Joseph LeDoux**, investigador de neurofisiología en el Center for Neural Science de la Universidad de Nueva York, realizó durante los años 80 descubrimientos importantes de la fisiología del cerebro. A través de su trabajo “*El cerebro emocional*” (LeDoux, 1996) da a conocer el protagonismo de la amígdala como núcleo del sistema límbico, así como la importancia del papel que desempeña en el cerebro emocional. Al contrario de lo que se suele creer, no es necesario ser conscientes de un sentimiento para producir una respuesta emocional; ya que ésta implica mecanismos inconscientes (LeDoux, 1995, 2000). Los elementos cognitivos de las emociones están mediados por vías que ponen en contacto la amígdala con la corteza cerebral, donde radican las áreas más evolucionadas del cerebro. Las respuestas inconscientes dependen de estructuras subcorticales del sistema nervioso.

Es preciso considerar lo que hasta ahora la neurociencia sostenía, es decir, el recorrido de las señales emitidas por los órganos sensoriales era: tálamo, neocórtex, sistema límbico y vías eferentes. Lo que LeDoux descubre es que existe una pequeña vía secundaria más corta que comunica directamente el tálamo con la amígdala. Se trata de una especie de “puente” que permite a la amígdala recibir señales de los sentidos directamente y emitir una respuesta antes de que sean registradas por el neocórtex. Este circuito

explica el gran poder que tienen las emociones para desbordar a la razón, lo que da lugar al “secuestro emocional”.

Para entender este concepto conviene hacer una reflexión. Si hacemos un pequeño esfuerzo, todos podemos recordar, cuál fue la última vez que perdimos el control de los impulsos y “explotamos”, ya sea con nuestro hijo, pariente, amigo, paciente...y después, analizando lo ocurrido fríamente, nos sorprendemos e incluso nos preguntamos ¿cómo he podido decir o hacer semejante barbaridad?, ¿qué ha podido pasar, para que se produzca este comportamiento?. En definitiva, ¿Qué le ocurre al ser humano para que se vuelva irracional con tanta facilidad y casi de forma automática?.

Afortunadamente, la ciencia está en condiciones de responder a estas preguntas. Nos dice que hemos sido víctimas de un secuestro emocional o neuronal, que está relacionado con el sistema límbico y más concretamente con la amígdala.

Las emociones son inherentes al ser humano y nos exponen constantemente al riesgo de perder el control. La buena noticia es que existen competencias emocionales que podemos aprender y practicar para evitar estas situaciones comprometidas.

Paul Ekman, Catedrático de Psicología de la Universidad de San Francisco, experto en la fisiología de las emociones, fue pionero en el estudio de la expresión facial de las emociones en la década de los cincuenta. En esa época, los científicos consideraban que las expresiones y los gestos se aprendían socialmente y variaba de una cultura a otra. Ekman (1980) llevó a cabo estudios interculturales con miembros de una tribu aislada de Nueva Guinea y sus resultados mostraron que, aunque la expresión de las emociones genuinas es automática e innata, las personas pueden ceñirse a normas de manifestación culturalmente determinadas y, además, ejercen un cierto control sobre su expresión emocional. Reconoció que sus descubrimientos habían cambiado su forma de pensar, al demostrar la universalidad de las emociones.

En su libro “*Emotions Revealed*” revela todo lo aprendido sobre las emociones durante estos cuarenta años. Señala que las emociones constituyen la motivación de la mayor parte de nuestras acciones. Nos desvela que cualquier tipo de emoción se puede disfrutar y hay gente que lo hace incluso con las emociones negativas, de ahí que haya personas que les guste sentirse enfadadas o no estén incómodas por sentir miedo, por ejemplo. Advierte, que reconocer una emoción no es lo mismo que comprender sus orígenes y puede resultar más perjudicial sacar conclusiones apresuradas de la tristeza de alguien, que no darse cuenta que está triste (Ekman, 2003). Por último tener en cuenta, que pueden darse usos constructivos, pero también destructivos al reconocimiento de las emociones.

Finalmente, también enmarcado en un modelo biologicista, cabe mencionar a **Antonio Damasio**, neurocientífico de la Universidad de Iowa, premio Príncipe de Asturias 2005. Sus estudios han revelado qué áreas cerebrales ejercen una decisiva influencia en la conducta humana, particularmente en los procesos de emoción y elaboración de los

sentimientos, así como un mejor entendimiento de las bases cerebrales del lenguaje y la memoria. Según Damasio, el problema al que nos enfrentamos ahora es difundir el conocimiento científico al público en general, y sobre todo, a los educadores y políticos. Es necesario que llegue a entenderse la importancia que tiene el conocimiento de las emociones.

Para abordar el conflicto social es necesario comprender las emociones sociales, de ahí que haya creado un Instituto en California del Sur para estudiar este tema. Señala que no existen dos categorías de personas, un grupo de personas buenas y otro grupo de personas malas, sino que el ser humano es capaz de todo lo mejor y todo lo peor. Por ej. una persona es capaz de amar y cuidar a un niño y esa misma persona es capaz de tirarlo a un cubo de basura.

El objetivo de una buena educación es organizar las emociones de tal modo que podamos cultivar las mejores emociones y eliminar las peores, es decir se trata de potenciar las emociones positivas en detrimento de las negativas hasta neutralizarlas, ya que como seres humanos tenemos ambos tipos (Damasio, 2005).

CONCLUSIÓN

A través de la exposición de algunas teorías y modelos sobre Inteligencia Emocional se ha mantenido el propósito de compartirlas con los profesionales de la Psicología y sobre todo sintetizarla para aquellos que aún no han tenido la oportunidad de conocer este constructo. Con ellas se llega a diversos aspectos concluyentes; por una parte, el firme convencimiento de que es preciso fomentar el estudio en este campo pues es relevante el papel que desempeña en todos los contextos y sus repercusiones tanto para el propio individuo como para los demás y, por otra, resaltar que promocionar su desarrollo, su difusión y su aplicación en el día a día puede tener beneficios para la Salud.

REFERENCIAS

- Bar-On, R. (2000). Emotional and social intelligence: Insights from the Emotional Quotient Inventory (EQ-i). En R. Bar-On y J.D.A. Parker (Eds.). *The handbook of emotional intelligence: Theory, development, assessment, and application at home, school, and in the workplace*. (pp. 363-387). San Francisco, CA: Jossey-Bass Inc.
- Boyatzis, R.E. (1999). Self-directed change and learning as a necessary meta-competency for success and effectiveness in the 21st century. En R. Sims & J.G. Veres (Eds.), *Keys to employee success in the coming decades* (pp. 15-32). Westport: Greenwood.
- Cacioppo, J. T., Berstson, G.G. (2004) *Essays in social neuroscience*. Cambridge. MA: MT Press
- Damasio, A. (2005) *El error de Descartes*. Barcelona: Editorial crítica.
- Ekman, P. (1980). The face of man. En *Expressions of universal emotions in a New Guinea Village*. Garland STMP Press. New York.
- Extremera, N. y Fernández-Berrocal, P. (2003). La inteligencia emocional: Métodos de Evaluación en el Aula. *Revista Iberoamericana de Educación*.
- Gardner, H. (1983) *Frames of Mind*. New York: Basic Books (traducción castellano, *Estructuras de la mente. La teoría de las inteligencias múltiples*. México: Fondo de Cultura Económica, 1987, última edición, 2001.
- Gardner, H. (1993) *Inteligencias múltiples: la teoría en la práctica*. Barcelona: Paidós
- Goleman, D. (1995). *La inteligencia emocional*. Barcelona: Kairós
- Goleman, D. (1998). *La práctica de la inteligencia emocional*. Barcelona: Kairós.
- Goleman, D. (2006) *La inteligencia social*. Barcelona: Kairós
- Goleman, D., McKee, A. y Boyatzis, R.E. (2003) *El líder resonante crea más*. Barcelona: Plaza y Janés
- LeDoux, J.E. (1996) *El cerebro emocional*. Barcelona: Ariel
- LeDoux, J.E. (2000). Emotions circuits in the brain. *Annual Review Neuroscience*, 23 (155-184).
- Mayer, J.D. y Salovey, P. (1997). What is emotional intelligence? In P. Salovey & D. Sluyter (Eds). *Emotional Development and Emotional Intelligence: Implications for Educators* (p. 3-31) Nueva York: Basic Books.
- Mayer, J., Salovey, P. y Caruso, D. (2000). Emotional intelligence as Zeitgeist, as personality, and as mental ability. En R.J. Sternberg (Ed.), *Handbook of emotional intelligence* (pp. 92-117). San Francisco: Jossey Bass.
- McClelland, D. (1973) Medir la competencia en vez de la inteligencia. Barcelona: Debolsillo.
- Pérez, N. y Castejón, J.L. (2006). Relación entre la inteligencia emocional y el cociente intelectual con el rendimiento académico en estudiantes universitarios. *Revista electrónica de Motivación y Emoción*, 4, 22.
- Salovey, P. y Mayer, J.D. (1990). Emotional intelligence. *Imagination, Cognition, and Personality*, 9, 185-211.