

Editorial

Inteligencia emocional y social

Dr. A. Rafael Gutiérrez Carreño*

“... Como decíamos ayer...”, inicio con la frase mística de Fray Luis de León (1527-1591), sí estimado lector y colega, como decíamos ayer, qué rápido pasa el tiempo –hagamos lo que hagamos–, de todos modos pasa, sin importarle que haya guerras, nacimientos, eventos, festejos, decesos, etc., por eso hay que darle buen uso. En esta pausa que me di y les di, sigo aprendiendo del cambio generacional y de ideas que ya nadie lo puede detener, simplemente por la evolución del pensamiento humano. Fíjense en nuestra sociedad médica: ya tenemos a una distinguida dama colega como presidenta de angiólogos y cirujanos vasculares, la legislatura local del DF ya aprobó o, más bien, hizo ajustes a la ley del aborto, se está proponiendo legislar sobre la eutanasia, siguen las guerras en varias partes del mundo, el calentamiento global y el deterioro del medio ambiente es evidente y ya tenemos nueva sede de la SMACV y así muchas cosas más, donde se da la apariencia de “que no pasa nada”, por eso se ha dicho: “no hay que hacer cosas buenas que no parezcan buenas”.

Tan fácil como eso –siempre y cuando no toquemos intereses personales o que afecten a los grandes corporativos, ya ven lo que pasó con el ex director del Banco Mundial por querer hacerle un favor innecesario a su novia–, ¿por qué se dieron cuenta? Es que todos estamos más al pendiente de las cosas y no precisamente porque haya mejorado el nivel de educación –ni se invierte más en la misma, así como en la ciencia– en la población en general. ¿Qué quiere decir esto? Que debe de haber una autoridad bien disciplinada que combine la aptitud para entender a las personas que distingue a los buenos individuos. Si esto lo extrapolamos a nuestra profesión entenderemos cuando un paciente tiene la certeza de que puede confiar en su médico.

Así como –ahora sabemos– de la inteligencia emocional, su autor Goleman, nos explica ahora lo que es la Inteligencia Social, donde escribe: “El ce-

rebro social es una suma de los mecanismos nervioso que instrumentan nuestras interacciones además de nuestros pensamientos y sentimientos sobre las personas y nuestras relaciones, relaciones que tienen sobre nosotros impactos sutiles pero poderosos y que duran toda una vida”.

Actuar con sabiduría es la marca del talento interpersonal, de la inteligencia social en nuestras relaciones, ya que nosotros afectamos las emociones y la biología de otras personas y nos obligan a reevaluar cómo vivimos nuestras vidas. Estamos diseñados para pescarnos, nos pescamos emociones fuertes de la misma manera que pescamos un rinovirus, de modo que podemos pescarnos el equivalente emocional de un resfrío.

Participamos en esta economía interpersonal cada vez que una acción social desemboca en una transferencia de sentimientos. Se da un alud de contagio emocional cuando entramos en un estado tóxico simplemente por estar cerca de la persona errada en el momento errado. Instintivamente nos volvemos más atentos a los rostros de las personas que nos rodean buscando sonrisas o ceños que nos den un sentido mejor de cómo interpretar las señales de peligro o que pudieran indicar las intenciones de alguien. Siempre hacer reír a la gente y prestar atención a cómo se esparcen las emociones.

La calidez de los mensajes sencillos grabados produce una vibración de buenos sentimientos y da el poder de señales tan sutiles.

Con sólo ver una foto de un rostro feliz se inicia una fugaz actividad en los músculos que hacen que la boca sonría. Esta imitación en espejo hace que una persona especialmente sensible adopte este contagio con más facilidad. Imitamos la felicidad de un rostro sonriente dado que nuestras expresiones faciales disparan dentro de nosotros los sentimientos que exhibimos. “Cuando deseo averiguar lo bueno o lo malo que es alguien, o cuáles son sus pensamientos en un momento determinado, adapto la expresión de

* Ex Presidente de la Sociedad Mexicana de Angiología y Cirugía Vascular, A. C.

mi rostro, lo más ajustadamente posible, de acuerdo con la expresión del suyo y entonces espero a ver qué pensamientos o sentimientos surgen en mi corazón, para encajar o corresponder con esa expresión” (Edgar Allan Poe).

Las emociones son contagiosas, las películas que vemos dan órdenes a nuestro cerebro; “una cosa es real si es real en sus consecuencias”, por eso los estados de ánimo son tan contagiosos. Reprimir sentimientos tan perturbadores paga un precio fisiológico como la hipertensión arterial. Nuestra habilidad de percibir señala que la desconfianza difiere de la empatía y de la atracción: “Los mentirosos le prestan más atención a la elección de las palabras –censurando lo que dicen– y menos a la elección de la expresión facial” (Ekman). La empatía –percibir las emociones de otro– parece ser tanto fisiológica como mental, en esta danza biológica ocurre cuanto más similar es el estado fisiológico de dos personas en un momento dado, más fácilmente pueden percibir los sentimientos que cada uno de ellos tiene.

Cuando nos sintonizamos con alguien, no podemos evitar que sus emociones nos penetren, aunque no lo queramos. Las emociones que atrapamos tienen sus consecuencias, de ahí la importancia de cómo alterarlas en beneficio.

Durante los momentos de ansiedad e irritación son una señal de falta de conexión, pero si dos personas sienten una afinidad, su fisiología misma se sintoniza y diseñamos un estado de ánimo benigno cuando somos escuchados, comprendidos y casi por magia nos sentimos mejor. Los ingredientes básicos de la magia en las relaciones, la receta para la afinidad es cuando hay una relación agradable, comprometida y fluida, pueden ser más creativas y más eficientes para la toma de decisiones. “Atención mutua, sentimientos positivos y un dueto no verbal coordinado” (Rosenthal).

Mirarse a los ojos abre un camino para la empatía, pero cuando nuestra atención está dividida,

perdemos la sintonía así como detalles cruciales, en especial emocionales.

La sincronía o coordinación tiene el aire de una danza bien coreografiada, ya que a la naturaleza le encanta el ritmo, desde las olas del mar hasta los latidos del corazón de donde fluye una afinidad. Las personas que se sienten amenazadas y angustiadas son especialmente proclives a contagiarse de las emociones de los demás. Enviamos y recibimos estados internos para bien o para mal, ya sea risa y ternura o tensión y rencor.

Cuando sonríes todo el mundo sonríe contigo, las neuronas espejo hacen las emociones contagiosas y permiten entrar en sincronía y son parte de la habilidad social, ver cómo los niños adquieren maestría solamente observando, hay un dicho tibetano: “Cuando le sonríes a la vida, la mitad de la sonrisa es para tu rostro y la otra mitad para el rostro de otra persona”, esto implica que la naturaleza tiende a promover relaciones positivas y uno de los momentos de unión más poderosos.

Los pensamientos y los sentimientos pueden ser transferidos silenciosamente de una persona a otra como un tipo de transacción en esa economía subterránea. Pensar en una acción prepara la mente para realizarla, de manera similar los trenes paralelos del pensamiento pueden llevar a dos personas a pensar, hacer o decir virtualmente lo mismo en el mismo momento. Esa intimidad mental habla de una cercanía emocional, por tal motivo obras de teatro, conciertos y película nos permiten entrar en el campo de las emociones compartidas a través de un magnetismo sutil, de un arrastre como de gravedad hacia pensar y sentir igual. Las personas son diferentes en su habilidad, disponibilidad y su interés en prestar atención. Prestar atención nos permite construir una conexión emocional.

Todo esto ha existido desde siempre, pero ahora nos lo están facilitando, así, estimados lectores, saquémosle provecho y si queremos pongámoslo en práctica y como dicen por ahí ¡¡¡a ver qué pasa!!!