

NTP 569: Prevención e inteligencia emocional (I): enseñanza de la prevención y recuerdo emocional



Prévention et intelligence émotionnelle (I): formation á la prévention et mémoire émotionnelle
Prevention and Emotional Intelligence (I): Training for prevention and emotional memory

Las NTP son guías de buenas prácticas. Sus indicaciones no son obligatorias salvo que estén recogidas en una disposición normativa vigente. A efectos de valorar la pertinencia de las recomendaciones contenidas en una NTP concreta es conveniente tener en cuenta su fecha de edición.

Redactor:

Jaime Llacuna Morera
Doctor en Filosofía y Letras

CENTRO NACIONAL DE CONDICIONES DE TRABAJO

Introducción. Por los caminos de la mente

Debo indicar, de antemano, que no dispongo de los conocimientos neurológicos suficientes para adentrarme en los complejos caminos del cerebro. Debo indicar que mis conocimientos (rudimentarios) se refieren, únicamente, a los aspectos de la transmisión de estímulos lingüísticos (signos - palabras - o señales) y a la repercusión de los mismos en las personas. Un lingüista, tal es mi caso, no dispone normalmente de los conocimientos que permiten establecer el proceso cerebral generado por la percepción de un estímulo lingüístico (codificado) y la correspondiente respuesta. También resultan difíciles de analizar las respuestas a estímulos, comunicativos, transmitidos a través de señales no codificadas (lo que se ha dado en llamar "signos digitales").

Hemos tratado en otras ocasiones, siempre desde el mismo plano de conocimiento, la modificación de las conductas a través de mensajes lingüísticos, dando mayor importancia a la repercusión propia del entorno relacional (grupal -cultural) que a los mecanismos neuronales. Hacer esto último supone abordar el fenómeno desde otra óptica, no tanto por lo que supone de individualizar el estudio a personas concretas sino por la radical modificación de punto de vista.

Es evidente, como en cualquier ciencia, que la lingüística no puede marginarse de los recientes (y populares) hallazgos en el "mapa" del cerebro, especialmente porque ha sido un objetivo permanente la búsqueda de los orígenes del lenguaje, la capacidad de comunicación, el aprendizaje de los signos y su organización, etc.

También es evidente que abordar el problema de los estímulos y su correspondiente respuesta no puede limitarse a un estudio social o a un estudio fisiológico, dado que, en la actualidad, la intersección es muy amplia y resultaría poco objetivo limitarse a una sola opción cuando las posibilidades (fundamentalmente bibliográficas) nos abren el campo a visiones más multidisciplinares.

Por otra parte, los procesos cerebrales capaces de ser convertidos en respuestas, se establecen físicamente en lo que hemos denominado "cánones" ("cadenas" complejas de neuronas que generan los pensamientos, las sensaciones, las percepciones, etc.), pero a su vez tales „organizaciones" dependen, parece ser (neodarwinismo), de la necesaria adaptación al ambiente, lo cual supone la necesidad de contemplar el lenguaje y sus efectos a partir, fundamentalmente, de su posibilidad relacionaj.

Esta teoría ("hipótesis seleccionista"Alonso-Cortés 1996) supondría la interacción constante entre los procesos cerebrales "interpretadores" de los diversos estímulos y la interacción del ser humano con el grupo y el entorno.

Caminos y autopistas. Del pensamiento a la emoción y de la emoción al pensamiento

Las conexiones que comunican los mecanismos emocionales con los cognitivos son más fuertes que las que comunican los mecanismos cognitivos con los emocionales (LeDoux 1999. P. 22). Dicho esto, según el autor, haciendo referencia al momento actual de nuestra historia evolutiva.

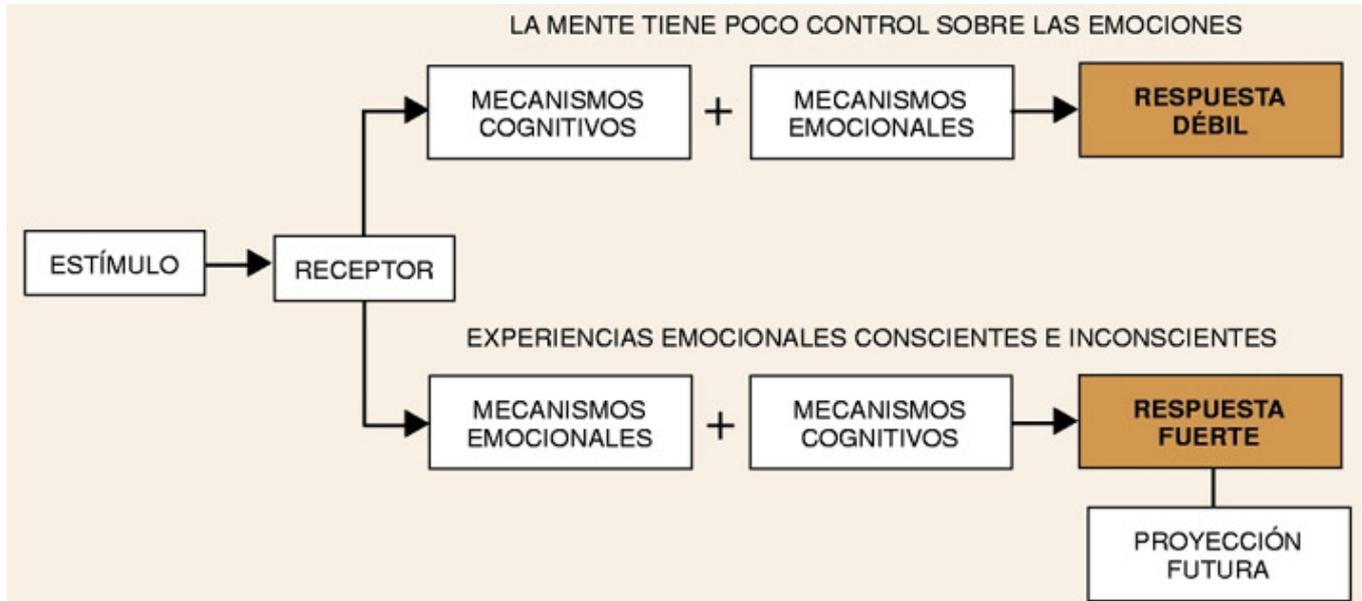
Esto explica que un estímulo lingüístico sea poco útil para generar una emoción. Un signo lingüístico es percibido cognitivamente y es exigible su correcta decodificación.

El mensaje que transmite el contenido preventivo es siempre "recibido" cognitivamente y la respuesta ante un peligro es fundamentalmente emocional. Una persona percibe un estímulo capaz de activar el proceso emotivo, inconscientemente, y dicho

proceso posibilita la concienciación a través de un mecanismo de reflexión (cognitivo). Puedo "pensar" sobre el miedo que he sentido ante un peligro, las causas del mismo y mi reacción psicomotora. Esta estructura es fuerte. Mientras que se me hace muy difícil establecer un nexo fuerte entre las palabras que me cuentan una situación de peligro (prevención) y la esperada respuesta (pasado el tiempo) emocional (el miedo). Me es difícil activar un mecanismo que prevea (acción consciente reflexiva) una futura respuesta emocional (la situación real ante un peligro).

En términos muy llanos (usados por LeDoux), diferenciamos "razón" de "pasión", entendiendo por la primera la capacidad reflexiva y consciente del neocórtex (el deseo de que dicho neocórtex cognitivo controle los aspectos emocionales de la persona), y por la segunda la acción de base inconsciente que nos obliga a exteriorizar conductas irreflexivas.

Figura 1.



Se trata de armonizar ambas y ser capaces de establecer los vínculos necesarios para que la conducta humana (y más en el caso de la prevención) se "aproveche" de ambas posibilidades.

Si estamos pidiendo que las personas "sintamos" miedo ante un peligro y por ello, en prevención, establezcamos los mecanismos necesarios para evitarlo, estamos exigiendo, por una parte una respuesta emotiva (no podemos protegernos de un miedo que somos incapaces de "sentir"), por otra, de una capacidad reflexiva "anterior" a la situación emotiva. Debo ser capaz de establecer a priori los mecanismos conscientes de respuesta ante una emoción que aún no he vivido, y no puedo dejar para "después" la reflexión porque ello puede conducirme al daño. La prevención, por lo tanto, no puede ser otra cosa que la armonización entre la razón y la pasión, teniendo en cuenta que ambos componentes son estrictamente necesarios.

La "lengua sináptica". Genética y enseñanza. Lo que "traemos" y lo que "ponemos".

Esto, que en la terminología de LeDoux es denominado "lengua sináptica" (la misma lengua "hablada" por la genética que por la enseñanza), nos dispone ante un planteamiento nuevo tanto en lo relativo a la percepción del peligro (el "miedo") como respuesta emocional, como ante la respuesta aprendida. Esto es: la interacción absoluta entre la conducta de base inconsciente y la reflexiva producto de la formación. Lo que "traemos" desde el devenir evolutivo (la propia estructura lingüística) y lo que "ponemos" a partir de la formación generada por el entorno cultural.

Por lo tanto, requerimos dos mecanismos de "aprendizaje": por una parte la automatización de mecanismos psicomotores de defensa ante las situaciones de peligro (automatización matizada a partir de los reflejos naturales ante el mismo) y, por otra, el conocimiento reflexivo previo que permita anteponerse a las situaciones de peligro consiguiendo así evitarlas (prevención). En ambos procesos, es necesario integrar las conductas emotivas (de base inconsciente) con las capacidades cognitivas que posibilitan la reflexión y el recuerdo.

La "prevención" requiere de un mecanismo reflexivo que anticipe la solución adecuada y que evite hallarnos ante el peligro o que demos una respuesta coherente al mismo, defensiva, en el momento de aparecer. La automatización, que hemos denominado más arriba de "reflejos naturales", puede resultar útil como respuesta inmediata a un estímulo externo pero, es evidente que no puede ser el recurso básico de respuesta humana (por ello tiene sentido el propio concepto de "prevención").

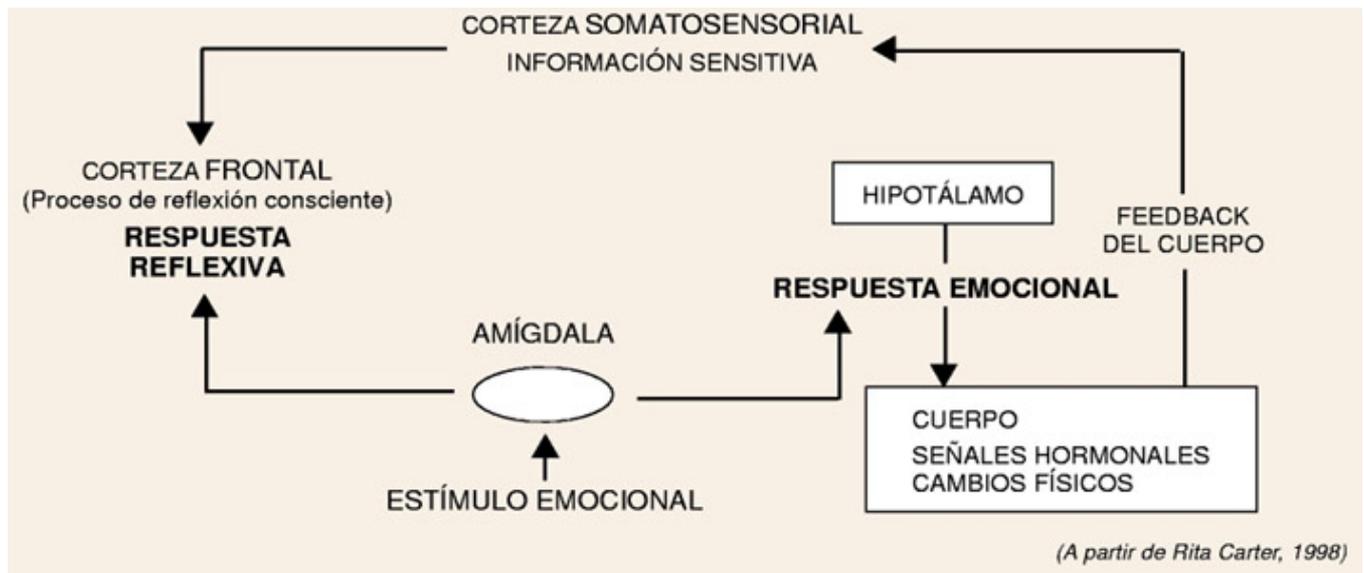
Los seres humanos disponemos de la capacidad, al margen de la "reacción" citada, para evaluar el riesgo (curiosamente Robert y Caroline Blanchard denominan a esa conducta evaluación de riesgo, citado por LeDoux) y planear una respuesta prediciendo los resultados que ella puede comportar y los beneficios que puede derivarse de ella. La selección de la conducta idónea forma parte de uno de los mecanismos cognitivos más complejos (parece que es en la corteza prefrontal, centro de reflexión por naturaleza, donde se establece la evaluación cognitiva de las posibles respuestas), por ello resulta difícil analizar los mecanismos que implica la toma de decisiones del ser humano ante un estímulo que requiera de dicha capacidad.

En todo caso, y refiriéndonos a nuestros intereses, lo que parece claro es que la situación preventiva debería ser capaz de establecer de antemano las respuestas idóneas ante un peligro concreto, tan idóneas y tan de antemano que, incluso, pudieran ser contempladas sin la aparición del estímulo, en una acción propiamente preventiva.

La "emocional" magdalena de Proust

Todos recordamos que A la búsqueda del tiempo perdido, la genial novela de Marcel Proust y la iniciadora de la narrativa contemporánea, es debida, en el recuerdo del personaje - autor, al aroma de una magdalena que le retrotrae a tiempos pasados y, con ellos, a la novela de una experiencia vital. Pero ¿dónde está el secreto de la magdalena - estímulo? ¿cómo actúa sobre Proust? ¿qué desencadena? Es evidente que el aroma, el olor, de la magdalena supone un estímulo, no codificado por supuesto, capaz de iniciar una respuesta. Es una "señal" o, en denominación más moderna, un "signo analógico". Denominar analógico al signo olfativo supone que existe una relación directa entre el signo y la realidad. En este caso, la realidad positiva y aceptada del bollo de bizcocho, agradable al paladar, emitiendo un olor aceptado de manera natural como "bueno". Dicha característica pertenece tanto al recuerdo de experiencias anteriores positivas como al natural rechazo de olores desagradables, probablemente en el proceso evolutivo como defensa ante situaciones, alimentos, etc. que pudieran resultar peligrosos, en la más estricta y darwiniana reacción de supervivencia. Pero el aroma desencadena un proceso reflexivo, nada menos que toda la novela.

Figura 2



El olfato difiere de los demás sentidos en cuanto a su percepción; el estímulo llega directamente al sistema límbico. Esto propicia una "rapidez" de lectura notablemente superior; de ahí que el olfato sea, normalmente, el sentido más desarrollado en el mundo animal y que su deterioro en la evolución humana estuviera condicionado a cambios climatológicos (del bosque a la sabana), determinantes del "cambio" de sentido predominante (que dirían los estudiosos de la PNL) y que propiciaran, entre otras cosas (como la propia bipedestación), la aparición del lenguaje.

Con mayor o menor rapidez, lo cierto es que el estímulo percibido por el olfato, como ocurre con la variante de la velocidad en los demás sentidos, es recibido por la famosa "amígdala" (núcleo amigdalino) y genera, inconscientemente, lo que se ha denominado el "recuerdo emocional implícito". Ello determina una primera respuesta, de carácter instantáneo y automático, una respuesta que podríamos definir de actitudinal, en virtud de que se produce como un acercamiento o rechazo (predisposición hacia algo) hacia un objeto externo. (De hecho no podríamos denominarla en propiedad "actitudinal" si no se hubiera producido a partir de la experiencia, aun inconsciente. Tomamos el término en sentido de circunstancia que posibilita una acción en un sentido concreto).

La aceptación o rechazo de Proust hacia el olor de la magdalena vendría determinado tanto genéticamente al ser producto de la evolución humana en defensa de olores peligrosos como del resultado de anteriores experiencias, positivas o negativas, respecto al consumo de magdalenas; en este último caso podríamos hablar de respuestas actitudinales.

El aroma de la magdalena "despierta" las aparentemente dormidas emociones de Proust, sus recuerdos más lejanos y profundos, y le obliga (obliga) a responder de una manera determinada: acercamiento al objeto. Por otra parte, la información provocada por el estímulo se dirige a la corteza sensorial donde se procede al análisis del mismo y a la posibilidad reflexiva. Ello dará lugar a la "novela", al proceso elaborado y consciente que llamamos "recuerdo explícito o declarativo".

Se dan, por lo tanto, dos caminos (en ocasiones simultáneamente) que, de hecho, llevan a la misma situación: el recuerdo. Este recuerdo, que capacitaría para tomar decisiones concretas a partir de elaboraciones anteriores, puede haber sido establecido a través de numerosas acciones "formativas" previas. Es decir: el estímulo emotivo lleva a un proceso de reflexión y de toma de decisiones (además de proporcionar una respuesta inicial). Y, para más inri, y como decíamos anteriormente, de una manera mucho más "fuerte" que el proceso contrario: pretender que discursos cognitivos determinen respuestas emocionales (hasta cierto punto, deseable, actitudinales).

La pragmática lingüística. Hablar para hacer

Dicho esto, podríamos concluir que los mensajes que pretenden "enseñar" contenidos, quedarían poco más que desprovistos de su capacidad de materialización en conductas concretas si se "almacenaran" únicamente como datos cognitivos. Más que eso, no podrían ser "recuperados" de manera operativa (no podríamos escribir la novela) si no halláramos el mecanismo (estímulo) desencadenante de una respuesta activa (emotiva). Cuando el enseñante se limita a enunciar, ordenadamente, una serie de "actos locutivos", es evidente

que el nivel de éstos es prácticamente cero. Los actos locutivos no son más que frases correctamente estructuradas morfosintácticamente (e incluso utilizando signos correctamente identificados semánticamente), enunciados a modo de sintetizador de voz. Suponer que dichos enunciados generen en el receptor un cúmulo experimental capaz de ser estimulado oportunamente (recordado explícitamente) y que permita la toma de decisiones, es una ingenuidad.

El acto locutivo no permite, desde el punto de vista pragmático, nada. Permite el análisis estructural de la frase como mecanismo de transmisión, pero no permite convertirlo propiamente en un acto. Normalmente, cuando hablamos, dichas manifestaciones se convierten en actos "inlocutivos", implican una intencionalidad, aunque dicha intencionalidad quede en el simple hecho de que el receptor entienda, aunque no acepte, el contenido de la expresión.

Notemos, en el campo de la prevención, que un acto locutivo mínimo por ejemplo desalojen el edificio no tendría sentido si no implicara el oportuno acto inlocutivo es decir: la suposición de intencionalidad en el mensaje y la aceptación de tal intencionalidad por parte del receptor. No dejaría aquí de ser interesante estudiar como proposiciones claramente intencionales, inlocutivas, pueden quedar sin respuesta por el desconocimiento de dicha intencionalidad. Tantas veces hemos oído que viene el lobo que ante un nuevo mensaje idéntico lo único que podemos hacer con él es analizarlo gramaticalmente. Tantas veces hemos escuchado el mismo discurso que se ha perdido la capacidad de entenderlo como portador de una intencionalidad concreta.

Tal vez (Akmajjal, Demers y Harnish, 1984), el aspecto pragmático de la lengua se halle en los actos "perlocutivos". Si alguien dice 'Maradona es el más grande', y si yo reconozco su intención de decirme que 'Maradona es el más grande', entonces ese alguien habrá acertado a decírmelo y yo le habré entendido (acto locutivo convertido en inlocutivo por la repercusión comprensiva del receptor). Pero si intenta persuadirme de que Maradona es el más grande, no basta con que yo reconozca la intención de persuadirme: debo creer lo que se me dice. Para convencerse de ello, habrá de creerlo, y esto requerirá que vea los pies de Maradona en acción. (P. 316). El acto perlocutivo supone la repercusión del mensaje no porque adquiera la forma de intencionalidad, sino porque el contenido es aceptado (para bien o para mal) por el receptor.

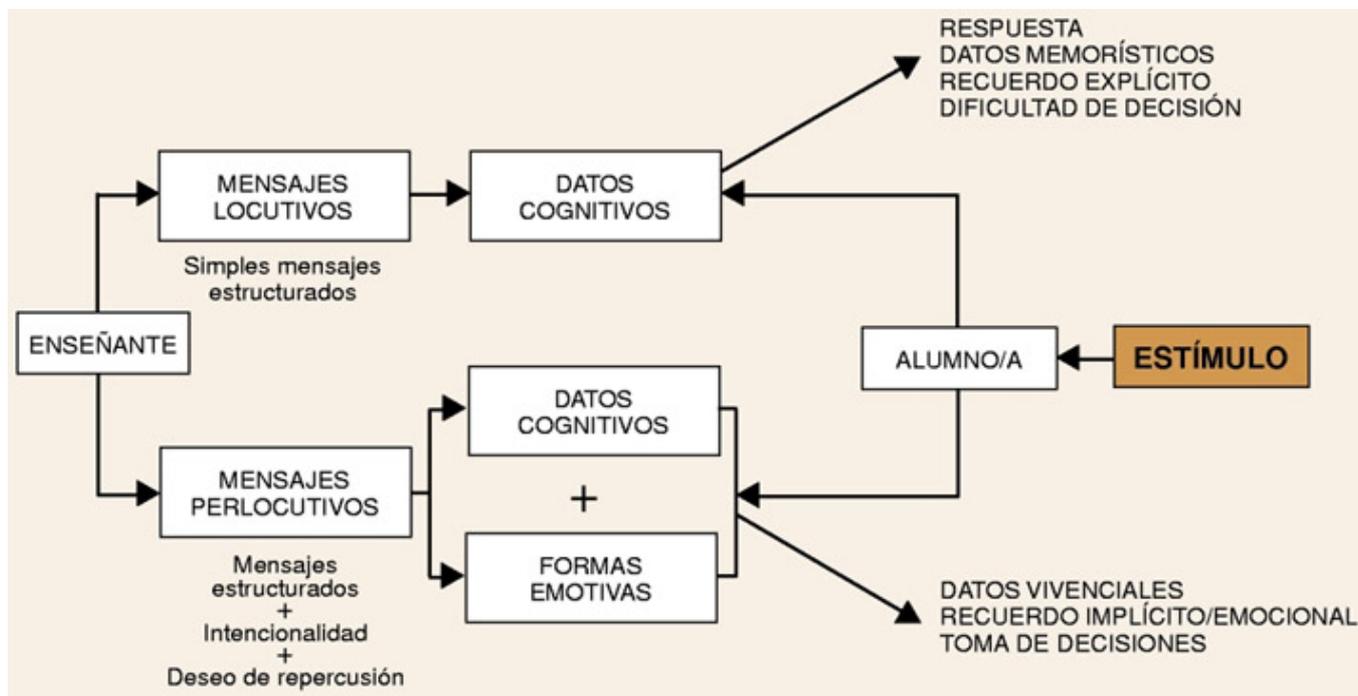
Resulta divertida, por lo real de muchas situaciones docentes, la expresión de los autores anteriormente cita dos entendida como una fórmula de persuasión: el emisor dice al receptor te convengo de que Maradona es el más grande, y con dicha frase queda convencido el emisor del cambio mágico producido en su interlocutor. Otra idea parecida queda formulada en Quiero enseñar a Andy a hacer cosas, quiero que haga cosas, pero quiero que él quiera hacerlas (Watzlawick 1986 p. 87) El deseo, la predisposición, la actitud positiva, son aspectos desligados de los datos cognitivos, la capacidad de acción que denotan los términos suponen una intervención emocional.

Elliott ya no registraba emociones, y sin ellas era incapaz de evaluar las cosas. Enfrentado a situaciones en las que hacía falta tomar una decisión podía generar toda una gama de respuestas adecuadas pero ninguna de ellas le parecía más acertada que la otra. El resultado es que no podía elegir. No tenía sensaciones viscerales que lo previnieran frente a empresas dudosas, ni sentido instintivo para saber en quien confiar (descrito por Rita Carter 1998. Se trata de un paciente operado en un área cercana al cerebro frontal. Descrito también por Antonio Damasio).

Los actos perlocutivos llegan cargados de componentes emocionales, capaces éstos de transmitir (o despertar) una emoción y ésta capaz de poner en funcionamiento una respuesta personal coherente. Los aspectos de la "perlocutividad" son señales emocionales (afectivas) que establecen un canon (estructura cognitiva) capaz de ser recordado emocionalmente y de traducirse en una conducta coherente. En otras palabras: el receptor será "convencido" cuando el mensaje le llegue en la forma adecuada, con los integrantes formales necesarios para que determinen una respuesta (recordada a lo largo del tiempo) vivencia; e integrada realmente en su forma cotidiana de actuar.

Se trata de "hablar" potenciando el discurso hacia la operatividad concreta. Hablar para hacer, para convertir el enunciado en una manifestación de la conducta. El mensaje recordado (el dato aprendido) puede ponerse en "funcionamiento" vivencia; integrado plenamente en la conducta del sujeto, cuando un estímulo que le referencie aparezca.

Figura 3.



El recuerdo emocional (enseñanza). Notar y sentir la realidad (si puede ser en grupo, mejor)

Ha habido muchos intentos de modificar las actitudes raciales impartiendo cursos informativos sobre la vida de los negros, sus problemas y culturas; sin embargo, los cambios registrados han sido inexistentes o insignificantes. F. T. Smith, antropólogo americano, ensayó un método distinto: llevó a sus alumnos durante dos fines de semana consecutivos a Harlem, les presentó artistas, escritores y hombres de negocios negros y les demostró lo mal que encajaban los negros que habían conocido en los estereotipos que tenían formados sobre la base de su experiencia anterior. (Brown 1963. Edición española de 1991 p. 63) El recuerdo emocional presupone la "suma" de recuerdos (no niega en absoluto el recuerdo explícito), de manera que lo que pretende, fundamentalmente, es la operatividad de su desarrollo. Esto es: ante un estímulo, ponemos en marcha las diferentes posibilidades de nuestro recuerdo para traducirlo en conductas concretas y coherentes. Conductas adecuadas a la realidad y que parten de una toma de decisiones adecuada a la situación que se nos presenta. De hecho, se trata de negar todo aquel tipo de recuerdo que es almacenado como simple mecanismo "memorístico" (lo que ya Paulo Freire denominaba "datos bancarios", existencia de información pero incapacidad de "invertir" adecuadamente).

Tal como decíamos, la incorporación de datos de raíz emocional, depende de la forma de transmisión, tanto por lo que se refiere a los aspectos formales de los signos - estímulos de transmisión (objeto de estudio en la siguiente NTP dedicada a este tema), como al contexto en el que se dan. El contexto comunicativo (Poyatos 1994) supone un conjunto de señales implicadas directamente en la transmisión del mensaje y, especialmente, en su repercusión. Los aspectos grupales aumentarían la posibilidad de modificaciones actitudinales (de base emocional). Las actitudes periféricas están más en función del grupo que en función del individuo y sólo pueden ser cambiadas alterando colectivamente las actitudes del grupo (Brown 1963 p. 64). Este grupo, por otra parte, repite constantemente las expresiones orales que es necesario incluir (fijar) en el esquema de conducta grupaj. Frases, palabras, ideas verbalizadas se transmiten entre los elementos del grupo como verdaderos estímulos desencadenantes de una acción concreta, válida para el grupo (componente de la cultura). En la tradición oral de las civilizaciones se repiten aquellas expresiones (refranes, frases populares, apólogos, etc.) que el grupo requiere como recuerdo emocional, capaz de establecer un recuerdo de respuesta rápida y consensuada. Los grupos establecen, por lo tanto, una cierta ritualización lingüística como síntesis de conocimientos necesarios para la respuesta inmediata (Serrano 1999) o para la reflexión.

Las frases, las expresiones (marcadas como repetición fijadora o no) llegan en forma de estímulo al alumno/a (receptor/a). Esta información es evaluada emocionalmente (hipocampo - amígdala) y en dicha evaluación (insistimos en su aspecto emocional) se "decide" la capacidad de acción del estímulo recibido (el significado de esta información en términos de motivación. SoumireuMourat 1999 p. 120). Cabe decir, respecto a nuestros intereses formativos, que la capacidad motivadora de la información es, precisamente, lo que determina la posibilidad práctica de los conocimientos. Si un sistema de enseñanza de la prevención se establece a través de unos mecanismos de base emocional (mensajes de base emocional transmitidos en un contexto "vivo"), la capacidad de respuesta, la motivación hacia la conducta segura, deviene mucho más probable.

En una próxima NTP intentaremos analizar los componentes emocionales del mensaje lingüístico. Ello supone analizar, fundamentalmente, los componentes formales y contextuales que aumentan la capacidad práctica de los datos enseñados y favorecen la toma de decisiones.

Bibliografía

1. ALONSO-CORTÉS, Ángel
El enfoque biológico del lenguaje Investigación. Ciencia., Tema 5, El lenguaje humano, Prensa Científica S.A
2. AKMAJIAN, Adrian y otros
Lingüística: una introducción al lenguaje y la comunicación
Alianza Editorial, S.A., Madrid, 1984
3. BOURDIEU, Pierre
Ce que parler veut dire. L'économie des échanges linguistiques

- Librairie Arthème Fayard, 1982
4. BROWN, J.A.C
Técnicas de Persuasión
Alianza Editorial, S.A., Madrid, 1963
 5. CAMPS, Victoria
Pragmática del lenguaje y filosofía analítica
Ediciones 62, S.A., Barcelona, 1976
 6. CARTER, Rita
El nuevo mapa del cerebro
RBA Ediciones de Librerías, S.A., Barcelona, 1998
 7. CHOMSKY, Noam
Reflexiones sobre el lenguaje
Editorial Planeta-De Agostini, S.A., Barcelona, 1985
 8. COSNIER, J y otros.
La communication nos verbale
Delachaux & Niestlé, S.A., París, 1984
 9. DAMASIO, Antonio, R., DAMASIO, Hannai
Cerebro y lenguaje Investigación. Ciencia., Tema 5, El lenguaje humano, Prensa Científica S.A
 10. GESCHWIND, Norman
Especializaciones del cerebro humano Investigación. Ciencia., Tema 5, El lenguaje humano, Prensa Científica S.A
 11. LEDOUX, Joseph
El cerebro emocional
Editorial Planeta, S.A., Barcelona, 1999
 12. POYATOS, Fernando
La comunicación no verbal. II Paralenguaje, kinésica e interacción
Ediciones Istmo, S.A., Madrid, 1994
 13. RUFFIÉ
De la biologie a la culture
Flammacion, Deuxième volume, 1983
 14. SERRANO, Sebastián
Comprendre la comunicació. El llibre del sexe, la poesia i l'empresa
ECSA, Proa, Barcelona, 1999
 15. SOUMIREU-MOURAT, Bernard
Mille cerveaux, mille mondes. Apprentissage et mémoire
NATHAN, París, 1999
 16. WATZLAWICK, Paul y otros
Cambio
Editorial Herder, Barcelona, 1976
 17. WATZLAWICK, P y otros
Une logique de la communication
Éditions du SeuilParís, 1972
-