

INTEL·LIGÈNCIA EMOCIONAL

- Laura García Martínez
- Batxillerat Social - B21
- Marga Lázaro
- 12/12/16



ÍNDIX

➤ 1. INTRODUCCIÓ	1
1.1 Raons	1
1.2 Objectius	1
1.3 Hipòtesis	2
1.4 Recorregut	2
➤ 2. PART TEÒRICA	3
2.1 L'origen	3
2.2 Sobre Goleman i les seves recerques	7
2.3 Intel·ligència Emocional: Definició	8
2.4 Neurociència: Les emocions en el cervell	9
2.5 Habilitats emocionals	11
A) L' autocontrol, el domini d'un mateix	11
B) L'entusiasme	13
C) L'empatia, posar-se en la pell dels altres	15
D) Autoregulació emocional	15
E) Motivació	17
F) Habilitats socials	18
2.6 Alexitímia	18
2.7 Les persones altament sensibles i la IE	20
2.8 Persones tòxiques	22
2.9 Dependència emocional	28
2.10 Aplicacions de la IE	30
2.11 L'entrenament de la Intel·ligència emocional en nens	37

➤ 3. HIPÒTESIS	38
3.1 Hipòtesis 1. Manipulació	38
3.2 Hipòtesis 2. Felicitat	44
3.3 Hipòtesis 3. Empresa	45
➤ 4. PART PRÀCTICA I TREBALL DE CAMP	50
4.1 Experiments d'observació i anàlisis de pel·lícules i vídeos	50
4.2 Entrevistes	68
4.3 Gràfics	76
4.4 Conclusions finals	82
➤ 5. WEBGRAFIA, BIBLIOGRAFIA I FILMOGRAFIA	90

ANNEXOS

1. INTRODUCCIÓ

El projecte de recerca present tracta sobre la intel·ligència emocional, plantejant tres preguntes bàsiques que són les hipòtesis posteriorment esmentades.

Personalment he escollit aquest tema per el meu treball d'investigació, perquè que em sembla interessant i a l'àmbit de tothom i perquè peso en com la intel·ligència emocional pot afectar-nos fins al punt que, aquest control que exercim sobre els propis sentiments, arribi a ser el gran pilar de les nostres vides.

1.1 Raons:

- És un tema que està present en totes les accions que desenvolupem de manera inconscient en la vida quotidiana.
- Em sembla interessant i important investigar aquest tema i treballar les emocions que sentim diàriament, ja que són aquestes les que mouen el món.
- És un tòpic d'actualitat encara que el seu origen es remonta a ja fa uns anys encara que la majoria de la gent no el coneix gaire.
- És un camp molt ampli, amb molt per descobrir, ja que es troba present en molts àmbits.
- La intel·ligència emocional fa que ens coneguem a nosaltres mateixos i disponguem del control de la nostra vida, per tant és bo de saber-ne.
- Les persones amb control de les seves emocions, amb un alt grau d'intel·ligència emocional, poden arribar a entendre situacions difícils i viure de manera més tranquil·la.

1.2 Objectius:

- Descobrir el món de la intel·ligència emocional i el paper que desenvolupa en la psicologia i en la vida de les persones.
- Aprendre a conèixer-nos a nosaltres mateixos ajudant-nos a motivar-nos i viure millor.

A continuació s'esmenten les tres hipòtesis plantejades en aquesta investigació que són les inquietuds que des d'un principi m'han mogut a escollir aquest tema i voler descobrir-ne més.

1.3 Hipòtesis:

- Es pot manipular a les persones a través de la intel·ligència emocional?

- És la intel·ligència emocional la clau de la felicitat?

- És la intel·ligència emocional la clau per tenir èxit empresarial i en l'àmbit laboral?

1.4 Recorregut

L'objectiu d'aquesta investigació gira entorn tres hipòtesis: si algú amb alta intel·ligència emocional pot manipular la resta de les persones, si la intel·ligència emocional és la clau de l'èxit laboral i a l'empresa i si és la clau de la felicitat.

Primer, trobarem una petita introducció a la intel·ligència emocional i els seus orígens, als investigadors, i al màxim impulsor d'aquesta part de la psicologia; Daniel Goleman, com també de la neurociència i les emocions al cervell.

Després, veurem en què consisteixen les habilitats emocionals que conformen la intel·ligència emocional.

En tant que les tres hipòtesis esmentades a l'inici, trobarem el desenvolupament de cadascuna:

En la primera *Es pot manipular a les persones a través de la intel·ligència emocional?* Trobarem la teoria i la pràctica de la manipulació a través de la intel·ligència emocional en diferents aspectes, basant-nos en el màrqueting i la publicitat.

Com a segona hipòtesis; *és la intel·ligència emocional la clau de la felicitat?*, trobarem la psicologia positiva.

I com a darrera hipòtesis; *és la intel·ligència emocional la clau per tenir èxit empresarial i en l'àmbit laboral?*, desenvoluparem el coeficient de l'èxit i l'aplicació de la IE a l'empresa i l'àmbit laboral, al coaching, a les administracions públiques i al lideratge.

Després de desenvolupar les tres hipòtesis, analitzarem el paper de la Intel·ligència Emocional en altres àmbits com poden ser: l'educació, la salut, la família i la parella.

Explicaré també la intel·ligència emocional al màrqueting, la qual cosa pot estar relacionada amb la hipòtesi de la manipulació, i parlarem també de l'alexítimia, les “persones pas” i les “persones tòxiques” (on també descriurem la dependència emocional), i com aquestes es relacionen en quant la IE.

Darrera d'aquesta primera meitat de la investigació, te lloc la part practica; on trobarem observacions i anàlisis de vídeos i pel·lícules relacionats amb la intel·ligència emocional, entrevistes a investigadors i psicòlegs, i enquestes amb els resultats en estadístiques.

2. PART TEÒRICA:

2.1 L'origen:

El terme *Intel·ligència Emocional* es refereix a la capacitat humana de sentir, entendre, controlar i modificar estats emocionals en un mateix i en els altres. Es tracta de dirigir i equilibrar les emocions.

Encara que sembli un concepte d'actualitat, va aparèixer gràcies al psicòleg Edward Thorndike (1920) qui la va definir com "l'habilitat per comprendre i dirigir els homes i les dones, els nois i les noies, i actuar sàviament en les relacions humanes".

Per Thorndike, a més de la intel·ligència social, existeixen també altres dos tipus d'intel·ligències: l'abstracta (habilitat per manejar idees) i la mecànica (habilitat per entendre i manejar objectes).

Un il·lustre precedent proper de la intel·ligència emocional constitueix la teoria de 'les intel·ligències múltiples', el Dr. Howard Gardner, de la Universitat de Harvard, qui planteja "*Frames of Mind*" en 1983 i diu que les persones tenim 7 tipus d'intel·ligència que ens relacionen amb el món:

- Intel·ligència Lingüística: És la intel·ligència relacionada amb la nostra capacitat verbal, amb el llenguatge i amb les paraules.
- Intel·ligència Lògica: Té a veure amb el desenvolupament de pensament abstracte, amb la precisió i l'organització a través de pautes o seqüències.
- Intel·ligència Musical: Es relaciona directament amb les habilitats musicals i ritmes.
- Intel·ligència Visual - Espacial: La capacitat per integrar elements, percebre'ls i ordenar-los en l'espai.
- Intel·ligència Kinestèsica: Abasta tot el relacionat amb el moviment tan corporal com el dels objectes i els reflexos.
- Intel·ligència Interpersonal: Implica la capacitat d'establir relacions amb altres persones.
- Intel·ligència Intrapersonal: Es refereix al coneixement d'un mateix i tots els processos relacionats, com autoconfiança i automotivació.

Segons la versió original de Salovey i Mayer (1990), la intel·ligència emocional consisteix en l'habilitat per controlar els sentiments i emocions, discriminar entre ells i utilitzar aquests coneixements per dirigir els mateixos pensaments i accions.

Segons Mayer i Salovey, "la intel·ligència emocional inclou l'habilitat per a percebre amb precisió, valorar i expressar emoció; l'habilitat d'accedir i / o generar sentiments quan faciliten pensaments; l'habilitat de comprendre l'emoció i el coneixement emocional; i l'habilitat per regular les emocions per promoure creixement emocional i intel·lectual". La intel·ligència emocional es refereix a un "pensador amb un cor" ("a thinker with a heart") que percep, comprèn i maneja relacions socials.

La intel·ligència emocional s'estructura com un model de quatre branques interrelacionades:

1) Percepció emocional.

Les emocions són percebudes, identificades, valorades i expressades. Es refereix a si mateix, en altres, a través del llenguatge, conducta, en obres d'art, música, etc. Inclou la capacitat per expressar les emocions adequadament. També la capacitat de discriminar entre expressions precises i imprecises, honestes o deshonestes.

2) Facilitació emocional del pensament.

Les emocions sentides entren en el sistema cognitiu com a senyals que influeixen la cognició. Les emocions prioritzen el pensament i dirigeixen l'atenció a la informació important. L'estat d'humor canvia la perspectiva de l'individu, des de l'optimisme al pessimisme, afavorint la consideració de múltiples punts de vista. Els estats emocionals faciliten l'afrontament. Per exemple, el benestar facilita la creativitat.

3) Comprensió emocional.

Comprendre i analitzar les emocions emprant el coneixement emocional. Els senyals emocionals en les relacions interpersonals són compreses, cosa que té implicacions per a la mateixa relació. Capacitat per etiquetar emocions, reconèixer les relacions entre les paraules i les emocions. Es consideren les implicacions de les emocions, des del sentiment al seu significat; això significa comprendre i raonar sobre les emocions per interpretar-les.

4) Regulació emocional (emotional management).

Regulació reflexiva de les emocions per promoure el coneixement emocional i intel·lectual. Els pensaments promouen el creixement emocional, intel·lectual i personal per fer possible la gestió de les emocions en les situacions de la vida. Habilitat per distanciar d'una emoció. Habilitat per a regular les emocions en un mateix i en d'altres. Capacitat per mitigar les emocions negatives i potenciar les positives, sense reprimir o exagerar la informació que transmeten.

Llavors, el terme intel·ligència emocional comença a tenir un mínim ressò en la literatura psicològica en l'any 1990, en un escrit dels psicòlegs americans Peter Salovey i John Mayer encara que és un terme conegut gràcies a Goleman.

La intel·ligència emocional és la capacitat de comprendre emocions i conduir-les, de tal manera que puguem utilitzar-les per guiar la nostra conducta i els nostres processos de pensament, per a produir millors resultats. Inclou les habilitats per percebre, jutjar i expressar l'emoció amb precisió i contactar amb els sentiments per facilitar la comprensió d'un mateix o d'una altra persona; entendre les emocions per ser capaços de regular-les i promoure el propi creixement emocional i intel·lectual.

Sense deixar de reconèixer la importància que té el quocient intel·lectual i la perícia per a l'assoliment dels objectius de desenvolupament en l'empresa, Daniel Goleman, el principal estudiós i divulgador del concepte d'intel·ligència emocional, ha assenyalat que l'èxit en l'empresa incrementaria en un 80 per cent a aquest importantíssim factor.

Per a Goleman són les competències emocionals (capacitats adquirides basades en la intel·ligència emocional, que donen lloc a un acompliment professional excel·lent) els factors que determinen els resultats superiors en el lloc. Com més complex sigui el treball, major és la importància de la intel·ligència emocional. I és a la cúpula de la piràmide organitzativa on la relació entre intel·ligència emocional dels líders i resultats de l'empresa és veritablement espectacular.

Goleman construeix la seva proposició d'intel·ligència emocional sobre les troballes científiques de tres investigadors principals, David McClelland, Howard Gardner i Joseph LeDoux, incorporant les aportacions de molts altres científics com Peter Salovey, John Mayer i Mihaly Csikszentmihalyi.

David McClelland, professor de psicologia de la Universitat de Harvard havia començat en els anys 60 a estudiar què és el que determina l'èxit professional. Per trobar què és el que ens garantirà els bons resultats i suggereix comprovar quines característiques personals determinen un factor important per això.

Howard Gardner a partir de les seves investigacions, revela l'existència d'intel·ligències múltiples. Específicament diferencia set tipus d'intel·ligència: verbal, lògic-matemàtica, espacial, cinestèsica, musical, interpersonal o social, i intrapersonal. Defineix la intel·ligència interpersonal com la capacitat de comprendre els altres: què els motiva, com actuen, com relacionar-se o cooperar satisfactòriament amb ells. La intel·ligència intrapersonal és definida com la capacitat de formar-se una idea rigorosa i verídica d'un mateix i ser capaç d'utilitzar aquesta idea per operar de manera efectiva en la vida. Seran aquests dos últims tipus d'intel·ligència pilars bàsics en el concepte d'intel·ligència emocional que proclama Goleman.

Joseph LeDoux ha estat la influència més recent de Goleman. Investigador de neurofisiologia, en el seu llibre *El Cerebell Emocional* (1996), divulga les seves troballes sobre els circuits neuronals del cervell. Ens fa veure que l'emoció precedeix al pensament. Amb les seves investigacions reivindica i prestigia la nostra realitat emocional com a éssers humans.

Goleman fa dels nous coneixements de la neurofisiologia (part de la fisiologia que estudia les funcions del sistema nerviós), un pilar bàsic en la teoria de la intel·ligència emocional. Utilitza les troballes sobre l'amígdala per cridar l'atenció sobre un dels seus conceptes més populars: "el segrest de l'amígdala": aquelles ocasions en les quals els nostres sistemes d'alarma accionen la part més ràpida i primitiva del cervell, provocant una actuació immediata amb una forta càrrega emocional, que ens condueix finalment a una situació pitjor que la inicial.

Finalment, Goleman, reivindica la importància de les emocions en la vida personal i professional i ens ajuda a conviure amb la raó i l'emoció, ment i cor. Goleman en el seu llibre *La Intel·ligència Emocional a l'Empresa* defineix el terme "intel·ligència emocional", que es refereix a la capacitat de reconèixer els nostres propis sentiments i els aliens, de motivar-nos i de manejar bé les emocions, en nosaltres mateixos i en les nostres relacions. En aquesta definició, Goleman ha considerat 5 aptituds emocionals, classificades al seu torn en dos grans grups:

- Aptitud personal: Són les que determinen el domini d'un mateix. Comprenen les següents aptituds:
 - Autoconeixement.
 - Autoregulació.
 - Motivació.

- Aptitud social: Són les que determinen el maneig de les relacions. Comprenen les següents aptituds:
 - Empatia.
 - Habilitats socials.

Goleman defineix l'aptitud emocional com una capacitat apresada, basada en la intel·ligència emocional, que origina un exercici laboral excel·lent.

Els cinc components de la intel·ligència emocional en la pràctica:

1. L'autoconeixement: consisteix a conèixer els propis estats interns, preferències, recursos i intuïcions. Aquest autoconeixement comprèn, al seu torn, tres aptituds emocionals: la consciència emocional (reconeixement de les mateixes emocions i els seus efectes); l'autoavaluació (coneixement dels recursos interiors, habilitats i límits); i la confiança en un mateix (certesa sobre el propi valer i facultats).

2. L'autoregulació consisteix a saber gestionar els mateixos estats interns, impulsos i recursos. Aquesta autoregulació comprèn, cinc aptituds emocionals: l'autodomini: mantenir sota control les emocions i els impulsos perjudicials; la fiabilitat: mantenir normes d'honestedat i integritat; l'escrupolositat: acceptar la responsabilitat de l'acompliment personal; l'adaptabilitat: flexibilitat per reaccionar davant els canvis; i la innovació: estar obert i ben disposat per a les idees i els enfocaments innovadors i la nova informació.

3. La motivació són les tendències emocionals que guien o faciliten l'obtenció de les metes. Aquesta motivació es basa en l'afany de millorar o respondre a una norma d'excel·lència; el compromís: alinear-se amb els objectius d'un grup o organització; la iniciativa: disposició per aprofitar les oportunitats; i l'optimisme: tenacitat per buscar l'objectiu, tot i els obstacles i revessos.

4. L'empatia és la captació de sentiments, necessitats i interessos. Aquesta empatia és formada per les aptituds emocionals següents:

Comprendre els altres (percebre els sentiments i perspectives alienes, i interessar-se activament per les seves preocupacions); ajudar els altres a desenvolupar-se (percebre les necessitats de desenvolupament dels altres i fomentar la seva capacitat); orientació cap al servei (preveure, reconèixer i satisfer les necessitats del client; aprofitar la diversitat (cultivar les oportunitats a través de persones diverses); i consciència política (interpretar els corrents socials i polítiques).

5. Les habilitats socials són les habilitats per induir en els altres les respostes desitjades. Aquestes habilitats socials comprenen vuit aptituds emocionals: Influència: implementar tàctiques de persuasió efectiva; Comunicació: escoltar obertament i transmetre missatges convinents; Maneig de conflictes: manejar i resoldre desacords; Lideratge: inspirar i guiar individus o grups; iniciar o gestionar els canvis; Establir vincles: alimentar les relacions instrumentals; La col·laboració i cooperació: treballar amb altres per assolir objectius compartits; i Les habilitats d'equip.

2.2 Sobre Goleman i les seves recerques:

Daniel Goleman és un psicòleg de renom internacional que dona classes amb freqüència als grups professionals, públics i comercials, als campus universitaris. Com a periodista científic Goleman va informar sobre el cervell i ciències de la conducta per al New York Times durant molts anys. El seu llibre de 1995, Intel·ligència Emocional estava a The New York Times a la llista de més venuts per a un any i mig, amb més de 5.000.000 de còpies impreses a tot el món en 40 idiomes, ha sigut un èxit de vendes en molts països. A part dels seus llibres sobre intel·ligència emocional, Goleman ha escrit llibres sobre temes que inclouen autoengany, la creativitat, la transparència, la meditació, l'aprenentatge social i emocional, l'ecoalfabetització i la crisi ecològica.

Actualment codirigeix el Consorci d'Investigació sobre Intel·ligència Emocional a la Universitat de Rutgers, que fomenta associacions d'investigació entre els estudiosos acadèmics i professionals sobre els jocs de rol de la intel·ligència emocional en l'excel·lència.

El seu llibre més recent, *Lideratge: El poder de la intel·ligència emocional*, ofereix un resum fins a la data del seu pensament sobre el lideratge mitjançant la recopilació d'extractes clau dels seus llibres. Un altre llibre recent de Goleman, *el cervell i la intel·ligència emocional: New Insight*, reuneix les últimes troballes de la investigació del cervell i d'altres fonts sobre temes que van des de la creativitat i el rendiment òptim, la connexió de cervell a cervell en el lideratge, i la forma de millorar la intel·ligència emocional en si.

En relació a la lectura que he fet sobre el llibre d'Intel·ligència Emocional de Daniel Goleman i alguns passatges d'altres de les seves obres relacionades com la de IE a l'empresa; Goleman ens explica les habilitats i aptituds socials bàsiques com l'empatia, l'autocontrol, el coneixement emocional propi i de la resta o el temperament, relacionant-lo amb situacions sorprenents però reals que mostren la necessitat d'aquestes aptituds, de les quals si en manquem, poden desencadenar desastroses conseqüències.

Parla també de l'escola, de la relació dels pares i els fills i de com arribar a ser un líder, ser una persona amb èxit, ser una persona admirada.

Relaciona, també, totes les seqüències amb el servei i la neuropsicologia, de com respon la ment i el mateix cos, interiorment i exteriorment a situacions diverses que se'ns presenten a la vida quotidiana.

Personalment, em va sorprendre una petita història protagonitzada per la família Crabtree, en la primera part del llibre. Aquesta explica la història d'una nena que per fer una sorpresa als seus pares que arribaven de sopar a la nit, s'amaga en l'armari per quan ells entressin, obrir-lo i abraçar als seus pares o donar-los una sorpresa. El pare de la nena, que en arribar a la nit i estar tot fosc, sentí un soroll, i pensant que sa filla estava adormida, agafà un arma i s'apropa a l'armari on era la nena, d'on provenia el soroll; i sense pensar-ho, sense control, dominat per la por i per un fort impuls, premé el gallet, la causa per la qual matà a la seva filla de catorze anys, Matilda.

Aquesta interessant història m'ha fascinat i m'ha fet despertar encara més, l'interès sobre el tema d'intel·ligència emocional, per tant, es tracta d'un clar exemple on les emocions van guanyar poder negatiu a una situació que, malhauradament, va acabar en tragèdia.

2.3 Intel·ligència Emocional: Definició

La intel·ligència emocional és un concepte definit com "una habilitat per percebre, assimilar, comprendre i regular les mateixes emocions i les dels altres, promovent un creixement emocional i intel·lectual. D'aquesta manera es pot fer servir aquesta informació per guiar la nostra forma de pensar i el nostre comportament". Goleman classifica la intel·ligència emocional des de diferents punts, la capacitat de motivar-se a un mateix seria un molt bon exemple per aconseguir una estabilitat emocional plena.

La intel·ligència emocional també podria definir-se com la capacitat que té una persona de gestionar, entendre, seleccionar i treballar les seves emocions i les dels altres amb eficiència i generant resultats positius. És a dir, és l'habilitat per gestionar bé les emocions. Tant les nostres com les dels altres.

Una persona que s'enfada amb facilitat, que es posa trist amb freqüència o que no és capaç de controlar els seus impulsos no és molt intel·ligent emocionalment. D'altra banda, una persona que es coneix bé a si mateixa, que és capaç de pensar abans d'actuar, que entén els seus impulsos, que els expressa amb educació, sent sincer, però alhora, aconseguint no afectar negativament la gent que li envolta, o que és capaç de relativitzar i sentir les coses d'una manera sana, aquest seria una persona amb bona intel·ligència emocional.

Així mateix, la Intel·ligència Emocional ens ha de servir per entendre les emocions dels altres i saber com tractar la gent de manera adequada per tal que es trobin còmodes al nostre costat i no provocar emocions desagradables en ells (ira, tristesa, frustració, etc....).

Una persona amb una bona intel·ligència emocional hauria de ser capaç de pensar abans d'actuar, això vol dir que les emocions i la raó van de la mà.

Cal gaudir, però també cal ser capaç d'utilitzar la intel·ligència i analitzar les emocions, especialment quan parlem d'ira, tristesa o frustració.

Ser empàtic per poder entendre, respectar i manejar les emocions dels altres, fent que la gent que ens envolti estigui a gust.

Saber triar bé les emocions en cada moment, perquè el nostre comportament sigui òptim. No és qüestió de cedir, és qüestió de manejar la situació eficientment. És a dir, causant el mínim dany.

Ser capaç de conèixer i controlar bé les emocions negatives, especialment pel que fa a la ira, la tristesa, la frustració l'ansietat i l'estrès, no és gens fàcil.

Viure una vida amb alt grau de motivació i optimisme, creixent davant l'adversitat, en comptes d'abaixar el cap, ens fa més feliços i això reflecteix que tenim un bon nivell d'intel·ligència emocional.

La intel·ligència emocional, ha de perseguir la pau interior i la felicitat com a objectiu. Perquè l'única cosa que determina la nostra felicitat són les emocions. Si les nostres emocions són positives, la nostra vida serà satisfactòria. En canvi, si les nostres emocions són negatives, la nostra percepció de la vida serà depressiva, i de fracàs.

El concepte d'Intel·ligència Emocional ha arribat a pràcticament tots els racons del nostre planeta, en forma de tires còmiques, programes educatius, joguines que diuen contribuir al seu desenvolupament o anuncis classificats de persones que afirmen buscar-la en les seves parelles.

Fins i tot la UNESCO va llençar una iniciativa mundial l'any 2002, i va remetre als ministres d'educació de 140 països una declaració amb els 10 principis bàsics imprescindibles per posar en marxa programes d'aprenentatge social i emocional.

2.4 Neurociència: Les emocions en el cervell

El disseny biològic emocional porta ja diverses generacions evolucionant; es tracta d'un sistema que està present en nosaltres des de fa milers de generacions i que ha contribuït a la nostra supervivència com a espècie. Per això, no ens hem de sorprendre si en moltes ocasions, davant els complexos reptes que ens presenta el món contemporani, responem instintivament amb recursos emocionals.

En efecte, la paraula llatina *movere* significa *moure* i el prefix hi denota un objectiu. L'emoció, llavors, des del pla semàntic, significa "moviment cap a", i només cal observar els animals o els nens petits per trobar la forma en què les emocions ens dirigeixen cap a una acció determinada. Cadascun de nosaltres ve equipat amb uns programes de reacció automàtica o una sèrie de predisposicions biològiques a l'acció. No obstant això, les nostres experiències vitals i del medi en el qual ens hagi tocat viure aniran modelant amb els anys aquest equipatge genètic per definir les nostres respostes i manifestacions davant els estímuls emocionals que trobem.

Fa unes dècades, la ciència psicològica gairebé no sabia res sobre els mecanismes de l'emoció; però recentment, i amb ajuda de nous mitjans tecnològics, s'ha anat aclarint per primera vegada el misteriós i fosc panorama d'allò que succeeix en el nostre organisme mentre pensem, sentim, imaginem o somiem. Gràcies a l'escàner cerebral s'ha pogut anar desvetllant el funcionament dels nostres cervells i, d'aquesta manera, la ciència compta amb una poderosa eina per parlar dels enigmes del cor i intentar donar raó dels aspectes més irracionals del psiquisme.

Al voltant de la tija encefàlica, que constitueix la regió més primitiva del nostre cervell i que regula les funcions bàsiques com la respiració o el metabolisme, es configura el sistema límbic, que aporta les emocions al repertori de respostes cerebrals. Gràcies a aquest, els nostres primers antecessors van poder anar ajustant les seves accions per adaptar-se a les exigències d'un entorn canviant. Així, van anar desenvolupant la capacitat d'identificar els perills, témer-los i evitar-los. L'evolució del sistema límbic està lligada al desenvolupament de dues eines més: la memòria i l'aprenentatge.

En aquesta regió cerebral s'ubica l'amígdala, que té la forma d'una ametlla i que, de fet, rep el seu nom de la paraula en grec. Es tracta d'una estructura petita, encara que bastant gran en comparació amb la dels nostres parents evolutius, en la qual es dipositen els nostres records emocionals i que, per això mateix, dona significat a la vida. Sense ella, ens resultaria impossible reconèixer les coses que ja hem vist i atribuir-los algun valor.

Sobre aquesta base cerebral en la qual s'assenten les emocions, es va crear, ja fa uns cent milions d'anys, el neocòrtex: la regió cerebral que ens diferencia de totes les altres espècies i en la qual reposen totes les característiques de l'ésser humà. El pensament, la reflexió sobre els sentiments, la comprensió de símbols, l'art, la cultura i la civilització troben el seu origen en aquest esponjós reducte de teixits neuronals. En oferir-nos la possibilitat de planificar a llarg termini i desenvolupar altres estratègies mentals afins, les complexes estructures del neocòrtex ens van permetre sobreviure com a espècie.

En essència, el nostre cervell pensant creix i es va desenvolupant a partir d'aquesta regió emocional, vinculada a milers de circuits neuronals. Aquí es descobreix la relació íntima entre pensament i sentiment.

Els estudis neurològics han trobat que la primera regió cerebral per la qual passen els senyals sensorials procedents dels ulls o de les oïdes, és el tàlem, que s'encarrega de distribuir els missatges a les altres regions de processament cerebral.

Des d'allà, els senyals són dirigits al neocòrtex, on la informació és ponderada mitjançant diferents nivells de circuits cerebrals, per tenir una noció completa del que passa i finalment emetre una resposta adaptada a la situació. El neocòrtex registra i analitza la situació i va als lòbuls prefrontals per comprendre i organitzar els estímuls, amb vista a oferir una resposta analítica i proporcionada, enviant després els senyals al sistema límbic perquè produeixi les respostes hormonals a la resta del cos.

Tot i que aquesta és la forma en què funciona el nostre cervell, la major part del temps, Joseph LeDoux -en el seu estudi sobre l'emoció-, va descobrir que, al costat de la llarga via neuronal que va al còrtex, hi ha una petita estructura neuronal que comunica directament el tàlem amb l'amígdala. Aquesta via secundària i més curta, que constitueix una mena de drecera, permet que l'amígdala rebi alguns senyals directament dels sentits i dispari una secreció hormonal que determina el nostre comportament, abans que aquests senyals hagin estat registrats pel neocòrtex.

El problema que això pot provocar consisteix que l'amígdala ofereix respostes immediates que no tenen en compte la situació en tota la seva complexitat, sinó que es limiten a associar-la amb els records emocionals que guarda emmagatzemats per proveir així la resposta que consideri adient. Si bé això podria ser determinant per a la supervivència dels nostres ancestres en situacions en què unes mil·lèsimes de segons significaven la diferència entre vida o mort, al sofisticat món social d'avui en dia pot resultar desproporcionat i fins catastròfic.

La intel·ligència emocional consta d'una sèrie de característiques que són les necessàries pel control de les emocions i els sentiments. En aquest apartat s'esmenta també el cas de l'alexitimia, les persones tòxiques i les persones amb una alta sensibilitat; tot relacionat amb la IE.

Les habilitats emocionals bàsiques són les següents.

2.5 Habilitats emocionals:

A) L' autocontrol, el domini d'un mateix

La preocupació, doncs, per governar-se a si mateix i controlar impulsos i passions sembla anar aparellada al desenvolupament de la vida en comunitat, ja que una emoció excessivament intensa o que es prolongui més enllà, posa en risc la mateixa estabilitat i pot portar conseqüències nefastes.

Si d'una part som esclaus de la nostra pròpia naturalesa, i en aquest sentit és molt escàs el control que podem exercir sobre la forma en què el nostre cervell respon als estímuls i sobre la seva manera d'activar determinades respostes emocionals, d'altra banda sí que podem exercir algun control sobre la permanència i intensitat d'aquests estats emocionals.

Així, l'art de contenir-se, de dominar els arravataments emocionals i de calmar-se a un mateix ha arribat a ser interpretat per psicòlegs de gran prestigi com W. Winnicott com el més fonamental dels recursos psicològics. I com va demostrar en una investigació, aquestes habilitats es poden aprendre i desenvolupar, especialment en els anys de la infància en els que el cervell està en perpètua adaptació.

Per exemple, l'enuig és una emoció negativa amb un intens poder seductor, ja que s'alimenta a si mateixa en una espècie de cercle tancat, en el qual la persona desplega un diàleg intern per justificar el fet de voler descarregar la còlera en contra d'un altre.

Com més voltes li dóna als motius que han originat el seu empipament, majors i millors raons creurà tenir per seguir enutjat, alimentant amb els seus pensaments la flama de la seva còlera. L'enuig, doncs, es construeix sobre el mateix enuig i la seva naturalesa altament inflamable atrapa les estructures cerebrals, anul·lant tota guia cognitiva i conduint a la persona a les respostes més primitives.

Per la seva naturalesa invasiva, l'enuig es sol percebre com una emoció incontrolable i fins i tot euforitzant, i això ha fomentat la falsa creença que la millor forma de combatre'l consisteix a expressar-ho obertament, com alliberament. Però alguns experiments realitzats per psicòlegs nord-americans, han descobert que expressar obertament l'enuig constitueix una de les pitjors maneres de tractar de calmar-se, perquè les arrencades d'ira incrementen necessàriament l'excitació emocional del cervell i fan que la persona se senti encara més irritada.

Benjamin Franklin va sentenciar que sempre hi ha raons per estar enfadats, però aquestes, poques vegades són bones.

Els estudis empírics de Zillman l'han servit per descobrir que una de les receptes més efectives per acabar amb l'enuig consisteix a reenquadrant la situació dins d'un marc més positiu. Per això, convé fer consciència dels pensaments que van desencadenar la primera descàrrega d'enuig, ja que moltes vegades una petita informació addicional sobre aquesta situació original pot restar-li tota la seva força a l'enuig.

En un experiment molt eloqüent, un grup de voluntaris havia de realitzar exercicis físics en una sala, dirigits per un ajudant que, en realitat, era còmplice de l'investigador i es limitava a insultar-los i a provocar-los de múltiples formes. En acabar l'activitat, els voluntaris tenien la possibilitat de descarregar la seva còlera, avaluant les aptituds de l'ajudant per a una eventual contractació laboral. Com era d'esperar, els ànims estaven caldejats i les qualificacions que el subjecte va obtenir varen ser baixíssimes.

En una segona aplicació de l'experiment es va introduir una variant: quan acabaven els exercicis, entrava una dona amb els formularis i l'ajudant, que en aquell moment sortia, s'acomiadava d'ella de forma despectiva.

Ella, però, semblava prendre les seves paraules amb bon humor i després els explicava als assistents que el seu company estava passant per molt mal moment, sotmès a intenses pressions a causa d'un examen al qual s'hauria de sotmetre aviat. Aquesta petita informació va ser suficient per modular l'enuig dels voluntaris, els quals, en aquesta ocasió van qualificar de forma molt més benèvola les aptituds de l'ajudant.

D'altra banda, Zillman ha descobert que allunyar-se dels estímuls que poden recordar les causes de l'enuig i canviar el focus d'atenció és una altra forma molt efectiva, ja que es posa fi a la cadena de pensaments irritants, es redueix l'excitació fisiològica i es produeix una mena de refredament en el qual la còlera va desapareixent.

Segons Zillman, mitjançant unes distraccions adequades en les quals la ment hagi de prestar atenció a una cosa nova, diferent i entretinguda (com veure una pel·lícula, llegir un llibre, fer una mica d'exercici o fer una passejada), és possible modificar l'estat anímic i suavitzar l'enuig, ja que és molt difícil que aquest subsisteixi quan un ho està passant bé.

De manera semblant al que passa amb l'enuig, la tristesa és un estat d'ànim que porta a la gent a utilitzar múltiples recursos per alliberar-se d'aquesta, molts dels quals resulten poc efectius. Per exemple, Diane Tice ha comprovat que el fet d'aïllar-se, opció escollida normalment, per la major part de les persones quan se senten abatudes, només contribueix a augmentar la seva sensació de solitud i desemparament.

La tristesa com a tal no és necessàriament un estat negatiu; per contra, pot exercir les funcions necessàries per a una recomposició emocional, com succeeix amb el dol després de la pèrdua d'un ésser estimat. Però quan adquireix la naturalesa crònica d'una depressió, pot erosionar la salut mental i física d'una persona portant-la fins i tot a cometre un suïcidi.

Entre les mesures que han demostrat major èxit per a combatre la depressió es troba la teràpia cognitiva orientada a modificar les pautes de pensament que la regeixen. Aquesta teràpia intenta conduir el pacient a identificar, qüestionar i relativitzar els pensaments que s'amaguen en el nucli de l'obsessió i a establir un programa d'activitats agradables que procuri alguna mena de distracció, com ara l'aeròbic o un esport que agradi, que ha demostrat ser una de les tàctiques més eficaces per treure de sobre tant la depressió lleu com altres estats d'ànim negatius. En resum, implica reconèixer els estats propis.

. Les competències emocionals que depenen de l'autoconsciència o l'autocontrol són:

- Consciència emocional: identificar les emocions pròpies i els efectes que poden tenir.
- Correcta autovaloració: conèixer les fortaleces pròpies i les seves limitacions
- Autoconfiança: un fort sentit del valor i capacitat pròpies.

B) L'entusiasme:

Per la seva poderosa influència sobre tots els aspectes de la vida d'una persona, les emocions es troben al centre de l'existència; l'habilitat de l'individu per actuar com un poderós predictor del seu èxit en el futur. La capacitat de pensar, de planificar, concentrar-se, solucionar problemes, prendre decisions i moltes altres activitats cognitives indispensables en la vida es poden veure entorpidides o afavorides per les nostres emocions. Així doncs, l'equipatge emocional d'una persona, al costat de la seva habilitat per controlar i gestionar aquestes tendències innates, proveeixen els límits de les seves capacitats mentals i determinen els seus èxits que habilitats emocionals com l'entusiasme, el gust pel qual es fa o l'optimisme representen uns estímuls ideals per a l'èxit. D'aquí que la intel·ligència emocional constitueixi l'aptitud mestra per a la vida.

Si comparem a dues persones amb unes capacitats innates equivalents, una de les quals es troba a la cúspide de la seva carrera, mentre l'altra es relaciona amb la massa en un nivell de mediocritat, trobarem que la seva principal diferència rau en aspectes emocionals: per exemple, l'entusiasme i la tenacitat enfront de tot tipus de contratemps, que li hauran permès al primer perseverar en la pràctica rutinària durant molts anys.

Diversos estudis han traçat la correlació entre certes habilitats emocionals i l'acompliment futur d'una persona. Davant d'un grup de nens de quatre anys es va col·locar una llaunadura que podien menjar, però se'ls va explicar que si esperaven vint minuts per fer-ho, llavors aconseguirien dues llaunadures. Dotze anys després es va demostrar que aquells petits que havien exhibit l'autocontrol emocional necessari per refrenar la temptació en nom d'un benefici més gran eren més competents socialment, més emprenedors i més capaços d'afrontar les frustracions de la vida.

De manera semblant, l'ansietat constitueix un predictor gairebé inequívoc del fracàs en l'acompliment d'una tasca complexa, intel·lectualment exigent i tensa com, per exemple, la que desenvolupa un controlador aeri. Un estudi realitzat sobre 1.790 estudiants de control del trànsit aeri va llançar que l'indicador d'èxit i fracàs estava molt més relacionat amb els nivells d'ansietat que amb les xifres aconseguides en els tests d'intel·ligència. Així mateix, 126 estudis diferents, en què van participar més de 36.000 persones, han ratificat que com més s'angoixi una persona, menor és el seu rendiment acadèmic. Així doncs, l'ansietat i la preocupació, quan no es compta amb l'habilitat emocional per dominar-les, actuen com camins que condueixen al fracàs.

Pel que fa a l'entusiasme i l'habilitat per pensar de forma positiva, CR Snyder, psicòleg de la Universitat de Kansas, va descobrir que les expectatives d'un grup d'estudiants universitaris eren un millor predictor dels seus resultats en els exàmens que les seves puntuacions en un test anomenat SAT, que té una elevada correlació amb el coeficient intel·lectual. Segons Snyder, l'esperança és alguna cosa més que la visió ingènua que tot anirà bé; es tracta de la creença que un té la voluntat i disposa de la forma de dur a terme els seus objectius, siguin quines siguin.

Amb l'optimisme passa una cosa semblant. Sempre que no es tracti d'un fantasiejar irreal i ingenu, l'optimisme és una actitud que impedeix caure en l'apatia, la desesperació o la depressió davant de les adversitats. Martin Seligman, de la Universitat de Pennsilvània, el defineix en funció de la forma en què la gent s'explica a si mateixa els seus èxits i els seus fracassos. Mentre que l'optimista s'ubica la causa dels seus fracassos en alguna cosa que pot canviar-se i que podrà combatre en el futur, el pessimista es tira la culpa dels seus revessos, atribuint-los a alguna característica personal que no és possible modificar. El mateix Seligman va liderar un estudi sobre els venedors d'assegurances d'una companyia nord-americana: així va descobrir que, durant els seus primers dos anys de treball, els optimistes venien un 37% més que els pessimistes, i que les taxes d'abandonament del lloc entre els pessimistes doblegaven a les dels optimistes.

En resum, canalitzar les emocions cap a un fi més productiu constitueix una veritable aptitud mestra.

Ja es tracti de controlar els impulsos, de demorar la gratificació, de regular els estats d'ànim per facilitar el pensament i la reflexió, de motivar-se a un mateix per perseverar i fer front als contratemps o d'assumir una actitud optimista davant del futur, tot això sembla demostrar el gran poder de les emocions com a guies que determinen l'eficàcia dels nostres esforços.

C) L'empatia, posar-se en la pell dels altres

Algunes persones tenen més facilitat que altres per expressar amb paraules els seus propis sentiments; hi ha un altre tipus de persones a qui la incapacitat absoluta per fer-ho els porta fins i tot a considerar que no tenen sentiments. Peter Sifneos, psiquiatre de Harvard, va atribuir el terme "alexítimia", que es compon del prefix a (sense), al costat dels vocables lexis (paraula) i thymos (emoció), per referir-se a la incapacitat d'algunes persones per expressar amb paraules les seves pròpies vivències.

No és que els alexítímics no sentin, simplement no tenen la capacitat fonamental per identificar, comprendre i expressar les emocions. Aquest tipus d'ignorància fa d'ells persones planes i avorrides, que solen queixar-se de problemes clínics difusos, i que tendeixen a confondre el sofriment emocional amb el dolor físic. Però l'efecte negatiu d'aquesta condició depassa l'àmbit privat de la persona en qüestió, en la mesura que la consciència de si mateix és la facultat sobre la qual s'erigeix l'empatia. Així, com que no tenen la menor idea del que senten, els alexítímics es troben completament desorientats pel que fa als sentiments de qui els envolta.

La paraula empatia prové del grec *empathia*, que significa "*sentir dins*", i denota la capacitat de percebre l'experiència subjectiva d'una altra persona. El psicòleg nord-americà E.B. Titchener va ampliar l'abast del terme per referir-se al tipus d'imitació física que realitza una persona davant del patiment dels altres, amb l'objecte d'evocar idèntiques sensacions en si mateixa. Diverses observacions han permès identificar aquesta habilitat des d'edats molt primerenques, com en nens de nou mesos d'edat que trenquen a plorar quan veuen a un altre nen caure, o nens una mica més grans que ofereixen el seu peluix a un altre nen que està plorant i arriben fins i tot a abrigar-los amb la seva manta.

D) Autoregulació emocional

Un dels principals pilars de la Intel·ligència és la regulació de les pròpies emocions, ja que de res serveix reconèixer les nostres pròpies emocions si no podem controlar-les de forma adaptativa. L'autoregulació emocional s'englobaria dins del que seria el procés general d'autoregulació psicològica, el qual és un mecanisme de l'ésser humà que li permet mantenir constant el balanç psicològic.

El model general d'activitat autoreguladora té tres parts:

Regulació de control: Es refereix a comportaments automàtics i instrumentals dirigits a la immediata regulació de respostes emocionals

Regulació anticipatòria: Dins d'aquesta categoria es farien servir els mecanismes de l'expressió emocional, el riure, adquirir noves habilitats, escriure o parlar sobre successos angoixants.

Regulació exploratòria: En el cas que no tinguem necessitats immediates o pendants podem involucrar-nos en activitats exploratòries. Algunes d'aquestes activitats poden ser: entreteniment, activitats o escriure sobre emocions.

L'autoregulació de les emocions també implica la capacitat de provocar deliberadament una emoció, per exemple, els metges que estan obligats a donar males notícies als seus pacients o als familiars d'aquests han d'aparentar un estat d'ànim tan fosc i seriós com el dels empleats de la funerària que atén l'afligida família.

Els empleats dels grans magatzems, les hostesses de vol i el personal dels hotels es troben entre els treballadors més proclius a patir aquest control del seu cor, el que es defineix com una «mercantilització dels sentiments humans» i equipara a una forma d'esclavitud emocional. Però per poder determinar el cost d'aquest esforç emocional, hem de conèixer abans el grau d'identificació que manté la persona amb el seu treball.

La competència emocional implica que tenim la possibilitat de triar com expressar els nostres sentiments. Aquesta sensibilitat emocional es torna particularment important en el marc de l'economia global actual, ja que les regles bàsiques que regeixen l'expressió emocional varien d'una cultura a una altra i, d'aquesta manera, el que resulta apropiat en un determinat entorn social pot ser completament inadequat en un altre.

L'estil mesurat que impera en els nivells més elevats ens transmet la sensació que l'entorn laboral és un cas a part pel que fa a les emocions, una "cultura" aliena a la resta de la vida. A l'entorn íntim dels amics o de la família, no només podem treure a la llum i lamentar-nos de qualsevol cosa que ens expandeixi, sinó que hem de fer, però les regles emocionals del món laboral són molt diferents.

L'autoregulació (la capacitat de controlar els nostres impulsos i sentiments conflictius) depèn del treball combinat dels centres emocionals i els centres executius situats a la regió prefrontal. Ambdues habilitats primordials (el control dels impulsos i la capacitat de fer front als contratemps) constitueixen el nucli essencial de cinc competències emocionals fonamentals:

En resum, es refereix a manejar els propis estats d'ànim, impulsos i recursos. Les competències emocionals que depenen de l'autoregulació són:

- Autocontrol: mantenir vigilades les emocions pertorbadores i els impulsos.
- Fiabilitat: mantenir estàndards adequats d'honestedat i integritat.
- Consciència: assumir les responsabilitats del exercici laboral propi.
- Adaptabilitat: flexibilitat en el maneig de les situacions de canvi.
- Innovació: sentir-se còmode amb la nova informació, les noves idees i les noves situacions.

E) Motivació

Què significa estar motivat? Fer les tasques del dia a dia amb passió, sense apatia i sense una energia addicional. Moltes persones troben en el treball la possibilitat de desenvolupament professional i aquesta és la seva pròpia automotivació però també hi ha d'altres que senten que el treball és una càrrega i s'omplen de frustració. La motivació està articulada amb les pròpies necessitats humanes, és a dir, tenim una necessitat (motivació) i una vegada que la satisfem o aconseguim deixa de motivar-nos. El motor de motivació és la passió, que és irracional i totalment emocional.

Les emocions són una font de motivació emocional. Des d'un punt de vista tècnic, la motivació és la capacitat per enviar energia en una direcció específica amb un propòsit específic. En el context de la Intel·ligència Emocional significa utilitzar el nostre sistema emocional per catalitzar tot el sistema i mantenir-lo en funcionament.

La motivació és el combustible que ens permet dur a terme el que ens proposem. Les persones motivades tenen empena, direcció i resolució.

Com relacionem la intel·ligència emocional amb la motivació?

La IE té 4 pilars: el coneixement emocional (honestat, energia, i intuïció emocional), l'aptitud emocional (capacitat d'escoltar, gestionar conflictes i treure el millor del descontentament constructiu, flexibilitat i renovació, l'aptitud emocional (potencial únic i propòsit, influència sense autoritat, compromís, responsabilitat), l'alquímia emocional (creació de futur, intuïció, reflexió i percepció d'oportunitat).

Les emocions provoquen, creativitat, iniciativa, cooperació i col·laboració, compromís, enforteixen les organitzacions.

En les últimes investigacions les emocions tenen una definició d'alt rendiment que es fan present a les empreses sent valorades i reconegudes per ser: senyal de fortlesa, són indispensables en els negocis, expliquen i aclareixen, són indispensables per al bon judici, motiven i ajuden a l'aprenentatge, les persones es tornen reals, creen confiança i connexió, activen valors ètics,...

El desenvolupament de la intel·ligència emocional genera habilitats internes d'autoconeixement. Reconèixer els estats d'ànim, propis i aliens, i aprendre a manejar-los beneficia l'ésser humà en totes les etapes de la seva vida. La intel·ligència emocional és una capacitat que moltes persones no són conscients de tenir.

En síntesi les nostres actituds, com actuar, empatia, cooperació, sociabilitat, autocontrol, el riure, reflexió, el coratge o valentia, la creativitat, comunicació i els sentiments com l'afectivitat, l'amistat, l'amor, la passió, l'autoestima, l'acte premi, la confiança, la lleialtat, la ingratitude, la dignitat, el sentir-se part d'un equip, influeixen d'una manera positiva o negativa en la nostra motivació.

F) Habilitats socials

La intel·ligència emocional no pot ser entesa sense la participació dels altres. Ser emocionalment intel·ligent implica que les teves relacions amb els altres no són només beneficioses i productives per a tu, sinó també per a ells. És a dir, una persona emocionalment intel·ligent sap reconèixer les emocions dels altres, així que sap quan algú necessita ser motivat i com fer-ho, quan algú necessita una abraçada... En definitiva, una persona emocionalment intel·ligent buscarà el benestar dels altres tant com el seu, perquè s'entén que la veritable felicitat no és veure's feliç tan sols individualment, sinó veure com els altres són feliços també amb tu.

En resum, implica ser un expert per induir respostes desitjades en els altres. Aquest objectiu depèn de les següents capacitats emocionals:

- Influència: idear efectives tàctiques de persuadir.
- Comunicació: saber escoltar atentament a la resta i elaborar missatges convincents.
- Maneig de conflictes: saber negociar i resoldre els desacords que es presentin dins de l'equip de treball.
- Lideratge: capacitat d'inspirar i guiar els individus i el grup en el seu conjunt.
- Catalitzador del canvi: iniciador o administrador de les situacions noves.
- Constructor de llaços: alimentar i reforçar les relacions interpersonals dins del grup.
- Col·laboració i cooperació: treballar amb altres per assolir metes compartides.
- Capacitats d'equip: ser capaç de crear sinergia per a la persecució de metes col·lectives.

2.6 Alexitímia:

Existeix la manca d'aquestes habilitats o el seu reconeixement?

El terme apareix l'any 1972 per referir-se a un trastorn que impossibilita a la persona detectar les seves pròpies emocions i per tant donar-li un nom a l'hora d'expressar-les verbalment. És per això que les persones alexitímiques són incapaces de reconèixer i posar nom a les seves emocions.

Aquest fet suposa una important interferència en la vida quotidiana del pacient, dificultant enormement les relacions interpersonals, ja que les persones que l'envolten difícilment són retroalimentades per com els seus actes influeixen a l'alexitímic (per exemple són incapaços de manifestar entusiasme davant d'una bona notícia). És per això, que sovint semblen persones fredes i massa pragmàtiques.

A tot això se li uneix l'important nivell de patiment emocional que acompanya l'alexítimia i que el pacient no sap definir, el que li dificulta enormement la tasca d'autoregular la seva emoció.

L'alexítimia pot estar present en diferents tipus de patologies, sent especialment freqüent en els trastorns generalitzats del desenvolupament com els trastorns de l'espectre autista. En la majoria dels casos, l'alexítima respon a causes biològiques com els dèficits neurològics, si bé, pot ser també conseqüència de l'exposició de l'individu a situacions traumàtiques.

➤ El comportament d'un alexítimic:

El diagnòstic de l'alexítimia generalment es realitza a partir de l'observació del comportament del subjecte en diferents àmbits. En el component bàsic de l'alexítimic, és freqüent trobar en aquest tipus de persones alguns dels següents comportaments:

- Baixa capacitat d'introspecció i de fantasies; són persones amb una vida interior molt baixa.
- No detecten ni reconeixen les emocions en els altres. Falta d'empatia.
- Semblen seriosos i avorrits.
- Parlen molt poc.
- Són excessivament pràctics i racionals. El seu estil cognitiu (forma de pensar) s'orienta cap a l'extern i el concret.
- Mostren una important dificultat a l'hora de controlar els afectes; els costa establir i mantenir vincles afectius. Aquest fet fa que desenvolupin relacions socials inadequades caracteritzades per la dependència emocional o l'aïllament social.
- Problemes sexuals; absència de desig o impotència.
- Són persones conformistes.

Molts autors sostenen que l'alexítimia és un concepte de rang, ja que no totes les persones la tenen en el mateix grau, i en petites dosis pot ser relativament freqüent. Segons dades de la Societat Espanyola de Neurologia, es calcula que el 10% de la població la pateix, presentant-se, segons els estudis existents, amb més freqüència en els homes.

És un trastorn que afecta principalment a persones que pateixen algun tipus de dèficit neurològic o trastorn psiquiàtric com els trastorns afectius (depressió, ciclotímia, etcètera) o les addiccions.

➤ Prevenció de l'alexítimia des de la infància:

L'expressió i regulació de les emocions forma part d'un procés d'aprenentatge que té lloc al llarg del desenvolupament evolutiu de l'infant. Ajudar els fills a aprendre a identificar les seves emocions i les alienes és una tasca fonamental que poden realitzar els pares per prevenir els casos d'alexítimia.

Per potenciar l'educació emocional en els nens, els pares poden ajudar-se de materials ja elaborats com jocs que els ensenyen a expressar i regular diferents emocions.

Exemple dels mateixos és per fer referència a algú, “El Bingo de les Emocions”. També són molt útils els contes i les metàfores, excel·lents eines que ajuden els més petits a entendre els seus sentiments de mà de la fantasia.

És important tenir en compte que els pares són els principals models d'afecte pels fills. No podem pretendre que un nen expressi les seves emocions si nosaltres mateixos no ho fem. Els pares que amaguen les seves emocions ensenyen els seus fills a reprimir-les. Per això, és adequat qu'en l'ambient familiar hi hagi una expressió d'afecte obert i adequat.

Les persones amb alexitimia tenen una intel·ligència emocional generalment baixa, ja que al no reconèixer els seus impulsos o emocions no poden fer res per reprimir-les o controlar-les.

2.7 Les persones altament sensibles i la IE

Persones altament sensibles: És el terme utilitzat per la Dra. Elaine Aron, (terapeuta), que fa referència a persones amb una alta sensibilitat, capaç d'emocionar-se fàcilment. Ser altament sensible no té per què ser dolent, però sí que és cert que aquestes persones tenen una sèrie de qualitats que les fan "diferents". Els PAS suposen el 15-20% de la població.

Aquestes són algunes de les seves característiques:

- Les persones altament sensibles senten tot. Les seves emocions són molt vives i intenses.
- Són persones molt intuïtives. Detecten amb facilitat les emocions en els altres, saben quan a una persona li passa alguna cosa.
- Aquestes persones, per exemple, prefereixen fer esport en solitari. Exposar-se a la valoració dels altres suposa una situació que prefereixen evitar.
- En el treball, prefereixen treballar en la seva pròpia oficina, pel seu compte, o en un lloc en el qual trobin la privacitat que necessiten.
- Les persones altament sensibles solen ser molt educades perquè temen poder ofendre a algú. Solen tenir molt bones maneres i detecten amb facilitat com són la resta de persones.
- Eviten els conflictes amb altres persones de manera que intenten no incomodar-les i tracten d'agradar a tothom.
- Els hi costa i els incomoda dir "no". Tracten de complaure a tothom atenent les necessitats que tinguin.
- Tenen dificultat per prendre decisions. Tracten de reflexionar les conseqüències de cada alternativa i els aterra cometre un error.
- Són molt atents i detallistes. Les persones altament sensibles són molt observadores i perceben detalls que altres persones passen per alt. Poden gaudir molt apreciand els petits detalls de l'entorn.
- Són perfeccionistes. Ser tan observadors els porta a tractar de perfeccionar al màxim el que fan.
- Les seves reaccions són més ràpides i fortes. Tant si es tracta d'escoltar un cop com si parlem d'una reacció emocional. Poden dramatitzar les situacions que en altres persones no tindrien un efecte tan marcat.

- No els avergonyeix plorar. Poden plorar tant de felicitat com de tristesa. Per a ells, plorar no és signe de debilitat sinó d'estar viu.
- Les persones altament sensibles solen cansar-se d'escoltar allò de "no et prenguis les coses tan seriosament", la qual cosa pot portar a la incomprensió de les altres persones.
- S'espanten amb facilitat. No els agrada gens a violència.
- Una llum intensa els molesta i prefereixen llums tènues.
- Són molt creatives. Per això solen tenir aficions en què desenvolupar aquesta creativitat.
- Els agraden les coses abans que els altres. Pel seu alt grau d'observació i intuïció, perceben i aprecien les coses abans que la resta de persones.
- Les persones altament sensibles poden trobar dificultats en el seu dia a dia a causa de les seves característiques. Treballar sobre elles amb un professional pot ser molt útil. Però, en qualsevol cas, han de gaudir de la seva especial sensibilitat en tot el que puguin.
- Tenen un alt grau d'intel·ligència emocional.
- Tenen una major empatia i s'adonen del canvi emocional de les altres persones.
- Emocionalment, les PAS senten el dolor més profund i això els pot causar ansietat o depressió.
- Situacions com parlar públicament i sentir-se observats fan que la seva sensibilitat desperti i que els compliqui pensar amb claredat.
- La gent els pren per persones fràgils i febles, i això pot dificultar les seves relacions socials amb els altres.
- Són insegurs i tímids i tenen una gran facilitat per a enamorar-se.
- Se senten bé fent coses en soledat, com escoltar música o llegir.
- Ploren amb més facilitat i mostren bones maneres.

Sovint, les persones altament sensibles que, desbordades per les seves emocions o pors, es qüestionen la possibilitat de tenir un alt quocient intel·lectual quan senten una intensitat emocional forta, es consideren poc intel·ligents, però cap la possibilitat que un PAS sigui intel·ligentment emocional, o de què no.

Sabem que aquells amb altes capacitats solen tenir una gran dificultat per acceptar que ho són. Algú molt intel·ligent, des de la humilitat característica que comporta l'alta capacitat intel·lectual, dubta constantment de la seva intel·ligència i del grau d'aquesta, solent valorar-la per sota de la pròpia realitat de cadascun. Això, pot produir por a l'hora de, per exemple, fer un test d'intel·ligència, ja que, segons afirmen amb seguretat, els resultats seran baixos i, llavors, si una sensibilitat alta, una creativitat per sobre de la majoria de les persones o una alta intel·ligència, solen anar de la mà, potser no s'arriba a comprendre la hipersensibilitat.

No és més que por, en gairebé tots els casos, confusió, o inseguretat, menysvalorar-se.

És cert que, per desgràcia, actualment aconseguim mesurar la capacitat intel·lectual i fins i tot la capacitat creativa d'una persona, definides en maneres molt concretes, però, hi ha la manera de mesurar una alta sensibilitat? Fins on un és sensible?

Persones que ploren "per res", qualsevol petit succés desagradable del qual no paren de pensar durant setmanes, que se senten incapaços d'expressar el que senten, i les seves emocions són inestables, poden arribar a controlar l'alta sensibilitat les persones intel·ligentment emocionals.

Tenir una alta intel·ligència emocional no és el mateix que ser una persona altament sensible (PAS), són aspectes fins i tot contraposats, de manera que, encara que tinguem una alta intel·ligència emocional, la sensibilitat i emocionalitat van per un altre costat. Si es té una alta intel·ligència emocional i s'és PAS, es poden arribar a controlar els impulsos i les emocions intenses, amagant així l'alta sensibilitat de cara a l'exterior.

2.8 Persones tòxiques

Construir relacions forma part de la vida, a més, les relacions són una font de benestar, ens brinden el suport que necessitem en els moments difícils i ens regalen alegria. No obstant això, hi ha ocasions en què les relacions no ens aporten res positiu i es converteixen en una font d'estrès i sofriment. Això ens passa quan ens relacionem amb persones tòxiques, persones que ens roben la nostra energia i entusiasme, afectant profundament el nostre equilibri emocional.

- Per què caiem en les xarxes d'una persona tòxica?

De vegades ens involucrem amb persones tòxiques, gairebé sense adonar-nos. De fet, es tracta d'un problema bastant usual, ja que no sempre som capaços de captar a la primera les veritables intencions de la persona, per exemple si estem en una etapa vulnerable de la nostra vida i necessitem tenir algú al nostre costat.

Les persones tòxiques són excel·lents manipuladores i per aquesta raó, en un primer moment solen mostrar-se sol·lícites i encantadores. De fet, és probable que s'hagin introduït en les nostres vides dient el que desitjàvem sentir, quan ningú més va estar disposat a fer-ho. Cobertes alguna de les nostres expectatives, l'ego creix al creure les aportacions d'aquesta persona que t'impedeixen veure la realitat, convertint-se en una mena de vidre a través del qual només arribem a veure els aspectes positius d'aquesta relació.

- Com reconèixer a les persones tòxiques?

Quan la persona tòxica és algú proper, com un amic, un familiar o fins i tot la nostra parella, és difícil reconèixer-la, ja que els sentiments ens juguen una mala passada. No obstant això, compartir el nostre dia a dia amb una persona així pot arribar a ser molt desgastant i, a la llarga, acabarà per contagiar-nos la seva negativitat. Per això, el primer pas per posar-li fi a aquest tipus de relació consisteix a ser conscients que es tracta d'una persona tòxica.

Aquestes són algunes de les seves característiques:

- Es centra sempre en el costat negatiu de les coses.

- És normal que de vegades observem la vida de manera negativa, sobretot quan les coses ens han sortit malament.

No obstant això, hi ha persones profundament pessimistes, que sempre veuen el got mig buit, que no són capaços d'apreciar els aspectes positius sinó que sempre se centren en els errors i problemes. Òbviament, tenir a aquest tipus de persones tòxiques al nostre costat pot ser molt desmotivador perquè acabarem sent pessimistes o amb depressió.

- Mai escolta els teus problemes. Es tracta de la típica persona que acudeix a tu cada vegada que té un problema però que no està disposada a escoltar les teves dificultats i donar-te suport emocional. Aquesta persona s'espera que estiguis al seu costat quan ella ho necessiti però no està disposada a oferir-te la seva ajuda. De fet, és probable que li estiguis explicant els teus problemes i ni t'escolti perquè cregui que són infinitament menors als seus. Òbviament, una persona així només portarà més càrrega a la teva vida i et farà sentir sol.
- Sempre està disposada a assenyalar els teus defectes.
- Tots tenim defectes i, sovint, tenir una persona al costat que sigui honesta i els assenyali, és important per créixer i superar-nos, mostra la realitat. No obstant això, la línia entre l'honestedat i la hipercrítica és molt subtil i es pot traspasar amb facilitat. Una persona que sempre estigui disposada a assenyalar els teus errors i defectes, que sempre té la crítica preparada, però a la qual li és difícil reconèixer els teus èxits i aptituds, és una persona tòxica que, en comptes d'oferir-te el suport que necessites, minorarà la teva autoestima i autoconfiança.
- Et treu de polleguera sovint. És normal que en les relacions interpersonals hi hagi moments de fricció donats les diferències d'opinions i interessos. No obstant això, les persones tòxiques sempre acaben per molestar-te i per fer-te experimentar emocions negatives, sigui perquè et fan enfadar sigui per sentir-te culpable. Si cada vegada que et trobes amb una persona, perds l'equilibri emocional i acabes sentint-te malament, és probable que es tracti d'algú tòxic que no val la pena que tinguis en la teva vida.
- No té en compte els teus sentiments. La majoria de persones tenim un mínim d'empatia, ja que es tracta d'una habilitat essencial per sobreviure en la nostra societat. L'empatia no només ens permet posar-nos al lloc de l'altre sinó també equilibrar les nostres paraules i actituds, per no danyar al nostre interlocutor. No obstant això, la persona tòxica no l'interessen els teus sentiments, de manera que no té objeccions a dir les coses, ja que te prioritat absoluta és ella mateixa.
- Et pressiona perquè facis coses amb les quals no et sents a gust. Les persones tòxiques són profundament egoistes, pel que no solen tenir objeccions per pressionar i recórrer al xantatge emocional, per tal d'aconseguir el seu objectiu.

Aquesta persona sempre vetlla pels seus interessos i mai està disposada a fer res pels altres, pel que recorre a diferents mètodes de manipulació per pressionar i aconseguir el que pretén, et farà que prenguis decisions que van en contra dels teus valors, necessitats i desitjos.

- De fet, si no estàs atent, pots acabar lligat de peus i mans, vivint una vida que no et ve de gust, només perquè la persona que es troba al teu costat et pressiona contínuament.
- T'omple de dubtes. De tant en tant, cal tenir algú que ens indiqui els riscos que haurem d'afrontar en prendre determinades decisions. Però, hi ha persones que només són capaços de veure les dificultats i el seu únic objectiu és semblar els dubtes. No es tracta de la típica persona cauta sinó d'algú que emprèn la vida amb por, que no s'atreveix a sortir de la seva zona de confort i que no vol que els altres ho facin. Per això, es dedica constantment a boicotejar qualsevol projecte, semblant la inseguretat. Aquestes persones són especialistes a tallar les ales i esborrar els somnis.
- Traspasa contínuament els teus límits.
- Hi ha persones que es fiquen en la intimitat dels altres envaint-la, és a dir, que no respecten els teus drets. És com si sempre estiguessin tensant la corda, per comprovar fins on pot arribar la teva paciència. Aquestes persones envaeixen contínuament el teu espai personal, et roba el temps, i espera que sempre estiguis disposat a respondre els seus problemes si ho necessiten, si no ho fas, és probable que recorrin a la manipulació emocional per fer-te sentir culpable.
- Mai assumeix la seva responsabilitat. Una persona que mai assumeix la seva responsabilitat és algú difícil de tractar perquè sempre estarà queixant-se. Com la responsabilitat mai és seva, sempre estarà buscant en qui dipositar la culpa, per la qual cosa no és estrany que et converteixis en un d'ells. Es tracta de persones que no han madurat i que et posen tota la seva responsabilitat sobre l'esquena, fent que carreguis amb una situació que no et correspon.
- Es resisteix a canviar. En moltes ocasions, quan volem mantenir determinades relacions, ens veiem obligats a canviar, és un procés normal a través del qual ens adaptem a l'altre. No obstant això, en una relació, cal que tots dos canviïn, que cadascú recorri una part de la distància que el separa de l'altre. Si una de les persones mai posa de la seva part i no vol canviar, o ni tan sols ho intenta, llavors és millor deixar de banda aquesta relació perquè no hi ha compromís ni voluntat perquè funcioni.

➤ Com lidiar amb persones tòxiques:

Persones tòxiques hi ha per tot arreu. Fins i tot és possible que nosaltres mateixos, en determinades circumstàncies, adoptem alguns d'aquests comportaments. No obstant això, la veritat és que haver de relacionar-se amb aquestes persones dia rere dia, pot ser esgotador i conduir a la frustració.

De fet, si no comptes amb les eines psicològiques adequades, aquestes persones acabaran apropiant-se del teu temps i afectaran profundament la teva pau interior amb les seves demandes exagerades i irracionals. Per això, és fonamental aprendre a gestionar els seus reclams sense perdre la calma i sense renunciar als nostres drets.

- Centra't en les solucions. Les persones tòxiques solen generar una sensació asfixiant. No obstant això, si et centres en aquestes emocions i pensaments negatius, et sentiràs encara pitjor, sentiràs que et trobes en un laberint sense sortida i augmenten les probabilitats de què perdis el control. Com a resultat, l'estrès augmentarà. Per això, és millor que et centris en les solucions, en com resoldre aquesta situació en concret i reduir el teu nivell d'estrès.
- Estableix límits. Les persones tòxiques intentaran que et submergeixis en els seus problemes. En realitat no volen solucions, només volen consumir el teu temps i descarregar la seva càrrega de negativitat. Per això, és important que aprenguis a distingir entre les persones que realment necessiten ajuda perquè volen resoldre un problema i aquelles que només volen queixar-se. En aquest cas, estableix límits sans que et permetin mantenir la distància.
- No esperis un canvi. Aconseguir un canvi en les persones no és una missió impossible però és complicat i demana un gran esforç. En general, és difícil que les persones tòxiques canviïn perquè solen oposar una gran resistència. Per tant, no perdis temps culpant, desaprovant les seves accions o retraient les seves paraules perquè d'aquesta manera és probable que només empitjoris la situació. Simplement realitza suggeriments breus però no els pressionis massa.
- No discuteixis. Estalviar energia és important. A més, les discussions sovint només serveixen per fer-te sentir pitjor. Per això, és essencial que no caiguis en el joc que et proposen les persones tòxiques, no et deixis arrossegar a la seva teranyina. Si notes que el teu interlocutor no pot gestionar bé les seves emocions o que no està obert a nous arguments, evita començar una discussió. Pel teu equilibri psicològic, és millor que aprenguis a triar què batalles lluitar i en quines retirar-te a temps.
- Coneix-te. Si et coneixes bé i saps quin és el teu punt de no retorn, aquest moment en el qual perds la paciència, podràs aturar-te abans d'arribar a aquest extrem. Al contrari, si deixes que la persona tòxica avanci, sense establir una barrera, només acabaràs enfadat i frustrat. Has de mantenir en tot moment el control emocional. En aquest cas, digues al teu interlocutor que en aquell moment no pots continuar parlant sobre aquest tema.
- Supera la negativitat. Les persones tòxiques no solen actuar de manera racional, si ho fessin, no exhibirien tants comportaments negatius que vulneren els drets dels altres. De fet, no és ni tan sols la persona qui ens molesta sinó pensar en les seves conductes irracionals, injustes i fins i tot egoistes. Per això, la regla d'or per poder bregar amb tranquil·litat amb aquestes persones consisteix a superar aquesta negativitat inicial.

Respon solament als fets, no li segueixis el fil al seu pensament caòtic i no esperis que actuï com tu ho faries.

- No jutgis. És difícil no jutjar, però intenta oferir respecte, comprensió i compassió. Sovint que darrere d'aquests comportaments és probable que s'amaguin traumes infantils, pors o frustracions, i no som millors ni pitjors, només diferents.

➤ Tipus de persones tòxiques:

- L'envejós: Una persona envejosa tractarà sempre de buscar aliats, cosa que li garantirà enverinar als altres amb les seves paraules i els seus mals pensaments. Aquest tipus de persona no és feliç, ja que sempre vol allò que els altres tenen i mai no se sentirà ple.

És fàcil detectar els envejosos, l'important és saber allunyar-nos d'ells, no deixar que ens influeixin amb els seus pensaments tòxics. Si som els afectats, hem d'intentar ignorar-los. Si ens convertim en un probable aliat, no hem de deixar que guiï els nostres pensaments sobre una persona.

Ningú pensa igual sobre algú i hem de tenir-ho clar. Que ningú modifiqui tòxics.

- L'autoritari: La persona autoritària sol ser un cap, algú que té uns altres per sota seu. Solen ser persones molt insegures de si mateixes i, per això, inciten por als seus subordinats per donar fe del control i del poder que tenen. Una persona autoritària arriba a humiliar, amenaçar i gaudeix imposant la seva voluntat. Joga amb la necessitat que tenen les persones que depenen d'ell gràcies a la seva posició.
- El manipulador: Una persona manipuladora és difícil de detectar. El manipulador és una persona tòxica que pot passar desapercebuda durant molt de temps sense ser descobert. Es mostren amables i complaents. Tenen una gran capacitat per empatitzar però quan les coneixes millor hi ha certes coses que has d'evitar cap a elles.

Per començar, mai siguis sincer amb una persona manipuladora perquè li donarà la volta. Se sentirà atacada i aconseguirà que et sentis culpable per la teva sinceritat. Per tant, tu seràs l'únic culpable i així et farà sentir. Encara que sàpigues que no té raó, acabaràs controlant el que dius per no sentir-te malament després. Els manipuladors juguen brut i solen mentir. Si tu tens un problema el d'ells serà pitjor.

- El pessimista: Els pessimistes sempre ho veuen tot de forma negativa. Són persones a les quals tot els afecta i es rendeixen amb molta facilitat. Aquesta negativitat en què viuen atreu més negativitat, per tant, es converteix en un cercle viciós. Es mostren com a víctimes indefenses davant del món. Contínuament estaran queixant-se pel seu passat, el seu present i també el seu futur, recordant sempre mals moments.

Cal allunyar-se d'aquest tipus de persones. Per molt que intentis fer-los veure que no tot és tan dolent com sembla, et portaran la contrària i aconseguiran alimentar-se del teu positivisme per sentir-se bé.

La conseqüència és que tu no et sentiràs tan bé. A aquests subjectes també se'ls anomena "vampirs emocionals".

- El sociopscópata: És una de les personalitats tòxiques més perilloses. Es tracta de persones impulsives, que no estableixen límits afectius i no senten remordiments quan fan mal als altres. Són persones ambicioses que assoleixen els seus objectius sense importar a qui destrueixin pel camí. Són incapaços de demanar perdó.
- Els sociopscópates són persones que es presenten encantadores, ja que et diran tot el que voldràs sentir. Sovint fan preguntes i s'interessen per tu per guardar la teva informació i més tard, utilitzar-la en la teva contra. Amb això, mentirà i enganyarà per aconseguir el que vol. Fingirà sentiments que no sent ni pateix. Pot arribar a ser l'oposat a una persona empàtica.
- El desqualificador: El desqualificador gaudeix menyspreant, manipulant i desestabilitzant emocionalment als altres. Això provoca que l'altra persona es mostri insegur i depengui de les seves opinions.

Es mostrarà com un gran amic, però utilitzarà tot el que li expliquis per desvaloritzar-te davant els altres. D'aquesta manera, fingeix mostrar-se interessat en el que li expliquen.

- El neuròtic: La persona neuròtica sol ser insegura. Per aquest motiu, intentarà aconseguir una bona posició social encara que s'imposarà objectius que no podrà complir, a causa dels seus sentiments de desvalorització que el bloquegen. No suporta que ningú sàpiga més que ell sobre alguna cosa, per això tractarà sempre de cridar l'atenció.

Per aquest tipus d'inseguretats, és probable que en el seu passat hagi viscut traumes o hagi viscut una infància dolenta, per la qual cosa, el neuròtic desenvolupa una conducta perfeccionista, conflictiva, egoista i infantil. Això el porta a controlar a l'altra persona. A més, els seus canvis d'humor provoquen que sigui impossible la convivència amb ell.

- El rondinaire: És el que es queixa si les coses van malament i si van bé, també. Ha après a fer de la queixa un hàbit.
- L'agressiu: Es mostra intimidador, ofensiu, insegur, i agressiu. Només hem de ser capaços d'ignorar-lo.
- El culpabilitzador: És el que creu que quan li va bé és a causa dels seus mèrits per ell, i quan li va malament, és degut als demèrits dels altres.

Qualsevol d'aquestes personalitats tòxiques contamina els que tenen al seu voltant, a través de les seves energies negatives. Adonar-se d'amb qui ens relacionem també és important per a la nostra salut. Hem d'anticipar-nos i triar quines són les persones de les quals ens volem envoltar, evitant aquelles personalitats tòxiques que ens puguin perjudicar.

Les persones tòxiques, caracteritzades per la seva contínua crida d'atenció enfront la resta, moltes vegades es refugien en la mentida amb l'objectiu de manipular però normalment no aconsegueixen el seu objectiu plenament, ja que no són capaces de controlar les seves emocions i impulsos, sempre negatius i variats, el qual ens indica que la intel·ligència emocional d'una persona tòxica no pot ser realment alta.

La intel·ligència emocional és una qualitat aplicable en tots els àmbits i situacions de la vida. Seguidament es troben esmentats alguns dels àmbits de més importància i interès per la IE i més endavant, centrem l'explicació de forma detallada en els tres àmbits d'investigació d'aquest treball de recerca; la felicitat, l'empresa i la manipulació.

2.9 Dependència emocional

La dependència emocional és un estat psicològic que es manifesta en les relacions de parella, família o amistat.

Aquestes relacions es caracteritzen per ser inestables, destructives i marcades per un fort desequilibri, on el dependent se sotmet, idealitza i magnifica l'altre. Per al dependent aquesta situació afecta de forma negativa a la seva autoestima, i la seva salut física i/o mental. Tot i el malestar i al sofriment que la relació els causi se senten incapaços de deixar-la, sent els intents nuls o inuits.

Els dependents emocionals tenen intensa por a la solitud i pànic a la ruptura, la qual en cas de produir-se condueix a la vivència de la síndrome d'abstinència: amb intensos desitjos de reprendre la relació malgrat lo dolorosa que aquesta hagi estat, pensaments obsessius, i símptomes d'ansietat i depressió, els quals s'oculten de forma immediata en cas de reprendre la relació o començar una nova que substitueixi l'anterior.

Els dependents emocionals tenen una necessitat excessiva d'afecte i de ser estimats i intentaran aconseguir aquest afecte al llarg de les seves diferents relacions de parella. Mostren una clara resistència a perdre la font de seguretat.

Característiques del dependent emocional:

- Baixa autoestima.
- Por a la soledat: Els hi produeix incomoditat, malestar i fins i tot ansietat. No els agrada, ni se senten be, quan han d'estar tot sols amb si mateixos.
- Ansietat i depressió: Sentiments negatius com culpa, preocupacions i sensació de buit que només poden omplir amb la presència de la seva parella.
- Lloc prioritari de la relació: Anteposen la seva parella a la resta de familiars, amics, obligacions, etc. Dediquen el seu temps, esforç i fins i tot pensaments a la parella, la qual és el centre d'importància.
- Necessitat de saber on és la seva parella, per això es troben en tot moment en contacte amb ella.
- Auto anul·lació: Renuncien a ser ells mateixos, per tal d'agradar a la seva parella.

- Desitjos d'exclusivitat: El dependent desitjarà una exclusivitat recíproca, on el centre de la vida de l'altre sigui ell. No dubten a aïllar-se de la resta del món per passar més temps amb la seva parella.
- Necessitat d'agradar: No només al seu entorn proper, sinó també als desconeguts. Els preocupen les crítiques i el rebuig de la resta.
- Dèficit d'habilitats socials: No tenen un adequat desenvolupament de l'assertivitat. Les seves converses giren al voltant del monotema que constitueix la seva relació de parella.
- Ocupar un paper inferior en la relació de parella: Això no exclou que pugui succeir el contrari, ja que també existeix la dependència emocional dominant.

➤ Fases de la relació

-Inici de la relació: Quan coneixen algú que els interessa senten una alegria, il·lusió i entusiasme desmesurat. Fantasiegen i es creen expectatives d'un futur al costat de l'altre. Tenen desitjos de conèixer a l'altra persona més ràpid i més intensament.

-Fase de submissió: Idealitzen la parella i se sotmeten a ella, com a forma de preservar la relació i evitar així la temuda ruptura. El marcat desequilibri comença aquí a fer-se patent, adoptant la parella una posició superior i el dependent una posició inferior (en la majoria de casos).

-Deteriorament de la relació: Els sentiments d'inferioritat i infravaloració del dependent i la seva baixa autoestima fa que augmenti la seva necessitat extrema d'afecte cap a l'altre. Situació que acompanyada d'una terrible por a la solitud, fa que la seva relació es converteixi en un cercle viciós del qual els resulta molt difícil sortir.

-Ruptura: El més freqüent és que la iniciativa la prengui la parella del dependent. El dependent tractarà de reprendre la relació, malgrat que sigui destructiva. Produïda la ruptura el dependent emocional pateix la síndrome d'abstinència.

➤ Síndrome d'Abstinència

Aquest terme defineix el que experimenta el dependent emocional després de trencar la seva relació de parella, i com, per causa d'això pot caure en addiccions com drogues, tabac, alcohol, etc.

En comptes que a la fi d'una relació perjudicial fos un alleujament, per al dependent emocional es converteix en un autèntic suplici. Sent els següents símptomes, alguns dels més freqüents:

- Pensaments obsessius entorn de l'antic company. Recordant els moments bons de la relació.
- Malgrat el dolor, patiment i humiliacions que suportessin en la relació, senten una forta i compulsiva necessitat de tenir contacte amb l'ex-parella.
- Angoixa, desesperació, ansietat.
- Constants ganes de plorar, tristesa i fins i tot depressió.

- Múltiples intents de reprendre la relació, encara que aquests suposin atemptar contra la seva pròpia dignitat. Sent que la seva prioritat és omplir el buit i apaivagar la solitud que la ruptura els ha produït.
- Dificultat per conciliar el son.
- No valorar-se.

Si l'ex-parella es posa en contacte amb el dependent emocional, i li genera expectatives de reconciliació, encara que siguin mínimes, tots aquests símptomes desapareixeran automàticament.

Les persones depenents emocionalment no tenen el control sobre els seus sentiments ja que els lligen a una altra persona, la qual cosa condueix a que no tinguin un alt grau d'intel·ligència emocional, i com aquesta és baixa el desequilibri que troben a la seva vida és molt elevat.

La persona de la que depenen també pot passar-ho malament si es que estima al dependent emocional, s'acaba sentint aclaparat i les vibracions negatives i d'inseguretat de la parella també l'influeixen, per això normalment deixarà la relació.

En aquest apartat parlem de parella però, com s'ha esmentat al principi, pot passar el mateix en una relació familiar, d'amistat o en amor no correspost.

2.10 Aplicacions de la IE:

- A la salut:

Es innegable, la influència que tenen les emocions en la salut humana. Les emocions positives prevenen malalties, o un cop que aquestes s'han manifestat, contribueixen a la seva curació, i les emocions negatives ajuden a contraure malalties.

Les dades clíniques en l'àmbit mundial confirmen els beneficis mèdics dels sentiments positius i el poder curatiu del suport emocional proporcionat per les persones que envolten un pacient, des dels familiars més íntims fins als professionals que treballen en l'àrea de la salut i tenen contacte amb ell.

El descuit per la realitat emocional de la malaltia deixa de banda un conjunt creixent de proves que demostren que els estats emocionals de les persones poden jugar un paper significatiu en la seva vulnerabilitat davant la malaltia i en el curs de la seva recuperació, però les cures metges modernes sovint no tenen intel·ligència emocional.

Quan tenim l'actitud mental correcta podem escapar a l'atac cardíac, vèncer el càncer i sobreviure a les plagues. La salut mental és la medicina més poderosa que tenim i la més oblidada de totes les teràpies del segle XX.

Algunes actituds emocionals com la por, la ira o el ressentiment produeixen un efecte perjudicial en el cos. Altres promouen la felicitat, el benestar i augmenten la resistència a la malaltia.

Encara que en presència d'una malaltia declarada, les dades clíniques en l'àmbit mundial confirmen els beneficis mèdics dels sentiments positius i el poder curatiu del suport emocional proporcionat per les persones que envolten a un pacient, des dels familiars més íntims fins als professionals que treballen en l'àrea de la salut i tenen contacte amb ell.

El poder de les emocions en la nostra salut és tant físic com psicològic.

➤ En parella:

La comunicació dels sentiments: Perque dues persones es comuniquin de manera efectiva cal tenir en compte els següents punts:

1. Cadascun ha de ser conscient del que sent.
2. Cadascun ha de saber expressar els seus sentiments sense culpar o acusar, fent possible la resposta positiva de l'altra part.
3. Cadascun escoltarà i intentarà comprendre clarament el que l'altre ha dit.
4. Cadascun s'identificarà amb l'altre.

La forma d'aplicar aquests punts és la següent:

- Prendre contacte amb els seus sentiments: Quan algú fa teràpia d'individus o parelles, se'ls estimula perquè explorin i expressin els seus sentiments, llavors, es fa més fàcil conèixer els sentiments teus i de l'altre. Aquest és un dels beneficis fonamentals de la teràpia.

No conèixer els sentiments propis és com ignorar qui és un mateix, què necessita o què té per oferir, per què està fent el que fa o què més podria fer.

Moltes vegades, hem d'estar en contacte amb els nostres sentiments, tant per aconseguir la nostra pròpia realització com per acceptar, comprendre i conduir-nos amb les emocions de l'altre; Però no sempre és fàcil conèixer els sentiments propis. Algunes vegades els amaguem perquè sentim vergonya.

Un dels conceptes fonamentals de la psicologia és que les persones tenen sentiments de tota mena i que això és totalment natural. Els nostres sentiments inclouen l'amor, l'odi, l'ambició, la satisfacció i molt més.

➤ En l'educació:

Un element positiu a l'hora d'estudiar és l'equilibri emocional, aquest estat de serenitat que ens permet avaluar amb eficàcia cada estat anímic que vivim. Distingir l'optimisme correcte del que pot estar fora de lloc, l'ansietat que ens impulsa a l'acció de la qual ens paralitza, la fúria que ens fa avançar d'aquella que ens cega, o la por que ens deprimeix i anul·la de la por que ens assenyala inseguretats i perills que hem de superar treballant (estudiant) amb més afany.

La intel·ligència emocional a l'escola: Si analitzem el tipus d'educació implantada anys enrere, podem observar com els professors preferien als nens conformistes, que aconseguen bones notes i exigien poc (d'aquesta manera s'estava valorant més als aprenents receptius més que als aprenents actius), per tant en la nostra societat, s'ha d'anar sempre per la "Llei del mínim esforç".

D'aquesta manera, no era estrany trobar-se amb casos on "el professor espera que el nen tregui bones notes i aquest les aconsegueix", potser no tant pel mèrit de l'infant en si, sinó pel tracte que el professor li donava en la qualificació de les seves tasques, proves, etc. També es trobaven casos de desesperança apresada, produïda per la manera en què els professors responien als fracassos dels seus estudiants. És a dir, que es valora més la xifra que apareix al butlletí que no el realment après per l'alumne. Aquest ordre haurien de canviar, ja que els docents s'han de comprometre a que l'escola sigui la formadora de persones intel·ligentment emocionals, creatives i productives, no titelles preparades per ser una peça més a la societat.

Per la qual cosa, s'hauria de replantejar el currículum escolar o almenys el d'aula en què es brindin eines acadèmiques bàsiques com el maneig efectiu del llenguatge, el treball empàtic i en equip, la resolució de conflictes, la creativitat, la imaginació, el lideratge emocional, el servei productiu...

L'educació de les emocions anomenada "Alfabetització Emocional" (també, escolarització emocional), pretén ensenyar els nens a modular les seves emocions desenvolupant la seva intel·ligència emocional. Els objectius que es persegueixen amb la implantació de la intel·ligència emocional a l'escola, seran els següents:

- Detectar casos de pobre acompliment en l'àrea emocional.
- Conèixer quines són les emocions i reconèixer-les en els altres.
- Classificar sentiments, estats d'ànim.
- Modular i gestionar les emocions.
- Desenvolupar la tolerància a les frustracions diàries.
- Prevenir el consum de drogues i altres conductes de risc.
- Adoptar una actitud positiva davant la vida.
- Prevenir conflictes interpersonals.
- Millorar la qualitat de vida escolar, familiar i comunitària.
- Aprendre a servir amb qualitat.

Per aconseguir això es necessita la figura d'un nou professor, amb un perfil diferent del que estem acostumats a veure normalment i que abordi el procés d'"Alfabetització Emocional" de manera eficaç per a sí i per als seus estudiants. Per això cal que ell mateix es converteixi en model d'equilibri d'afrontament emocional, d'habilitats empàtiques i de resolució serena, reflexiva, creativa i justa dels conflictes interpersonals, com a font d'aprenentatge exemplar per als seus estudiants. Aquest nou "professor" ha de saber transmetre models d'afrontament emocional adequats a les diferents interaccions que els nens tenen entre si. Per tant, no plantegem només l'existència d'un professor que tingui un coneixement òptim de les àrees i assignatures que dicti a l'aula, sinó que a més sigui capaç de transmetre una sèrie de valors i desenvolupi competències als seus estudiants, com la competència emocional.

Funcions que haurà de desenvolupar el nou docent:

- Orientació Familiar en el context de famílies disfuncionals o mononuclears, producte de la migració, l'individualisme o cultura light.

- Percepció de necessitats, interessos i problemes dels nens, en concordança amb les necessitats, interessos i problemes del medi (família i escola) o (barri, comunitat, etc.).
- L'establiment d'un clima emocional positiu, oferint suport personal i social per augmentar l'autoconfiança i autoestima dels nens que s'atén a l'aula de classes.
- Ajuda als nens a establir-se objectius personals amb subjecció als seus projectes de vida.
- Facilitació dels processos de presa de decisions i responsabilitat personal.
- L'orientació personal del nen que propendeixi el seu desenvolupament emocional.

L'escolarització de les emocions es durà a terme analitzant les situacions conflictives i problemes quotidians del context familiar, escolar i comunitari, que generen tensió i així propiciar el desenvolupament de les competències emocionals en els nens, amb les seves pròpies inquietuds, pors i preocupacions.

Finalment, veiem que perquè es produeixi un elevat rendiment escolar, l'estudiant ha de comptar amb alguns factors importants en l'àmbit escolar i extraescolar:

- Confiança en si mateix i en les seves capacitats.
- Curiositat per descobrir.
- Solució de problemes familiars, personals i escolars.
- Intencionalitat, lligat a la sensació de sentir-se capaç i eficaç.
- Autocontrol.
- Relació amb el grup d'iguals.
- Capacitat de comunicar.
- Cooperar amb els altres i treballar en equip.

D'aquesta manera, hem de ressaltar que per a una educació emocionalment intel·ligent el primer serà que els pares i mestres dels futurs nens escolaritzats proporcionin aquest exemple d'Intel·ligència Emocional, perquè una vegada que aquests comencin la seva educació, estiguin proveïts d'un ampli repertori d'aquestes capacitats emocionalment intel·ligents.

- En la família: Principis bàsics per educar amb una disciplina positiva i efectiva:
 - Establir límits i regles clares i atènyer-se a aquestes.
 - Donar advertències i senyals al nen quan comença a portar-se malament. És una manera d'ensenyar autocontrol.
 - Reforçar les bones conductes amb elogis i afecte ignorant les conductes que només busquen cridar l'atenció.
 - Educar els fills conforme les nostres expectatives. Dedicar temps per conversar sobre els valors i les normes i per què aquests són importants.
 - Quan es transgredeix alguna norma o límit establert, imposar immediatament una conseqüència adequada i proporcionada.

Les emocions morals: El desenvolupament moral dels fills vol dir que aquests tinguin sentiments i conductes que reflecteixin preocupació pels altres: compartir, ajudar, estimular mostrar una conducta altruista, tolerància cap als altres, voluntat de respectar les normes socials.

Perquè els nens es converteixin en persones morals han d'adquirir les següents capacitats emocionals i socials:

- Comprendre el que diferencia una conducta bona d'una dolenta i desenvolupar hàbits de conducta correctes.
- Desenvolupar interès, consideració i un sentit de responsabilitat pel benestar i els drets dels altres, expressant aquest interès mitjançant actes d'atenció, benevolència, amabilitat i caritat.
- Experimentar una reacció emocional negativa davant la transgressió de les normes establertes.
- Empatia: Hi ha dos components en l'empatia, una reacció emocional cap als altres que sol desenvolupar-se en els primers sis anys de vida i una reacció cognoscitiva que determina el grau en què els nens són capaços de percebre del punt de vista de l'altra persona.
- Fases de l'empatia:
 - En el primer any de vida dels nadons solen donar-se la volta per observar un nadó que plora, possiblement també es posarà a plorar ell.
 - Entre el primer i segon any de vida, entren en una segona etapa en què poden veure que l'angoixa d'un altre no és la seva, tracten de reduir la tristesa de l'altre.
 - Als sis anys s'inicia l'etapa de l'empatia cognoscitiva: la capacitat de veure coses des de la perspectiva d'una altra persona i actuar en conseqüència.
 - L'empatia cognoscitiva no necessita comunicació emocional (per exemple el plor) perquè el nen ja té un model intern, que ha desenvolupat, de com pot sentir-se una persona en una determinada situació.
- A partir dels deu o dotze anys els nens projecten la seva empatia més enllà d'allò que li són propers. Estem en l'etapa de l'empatia abstracta.

¿Com desenvolupar l'empatia?

Si volem que els nostres fills siguin més empàtics i responsables hem d'esperar d'ells. Establir normes familiars clares i coherents i no renunciar-hi. Requerir-los que siguin responsables, adequant sempre aquestes responsabilitats a les seves edats i nivells maduratius, per exemple, amb tasques domèstiques que no han d'estar subjectes a recompenses, cal ajudar a casa perquè és el correcte.

Si volem que siguin atents i considerats el que cal fer és senzill: augmentar les seves expectatives. Ser un pare permissiu és senzill, fer-los el llit, els deures... Però perquè ells siguin més responsables hem de ser-ho encara més nosaltres.

La veritat, la sinceritat i la confiança: Els pares intenten protegir els fills dels problemes, però poden ajudar-los encara més si diuen la veritat per molt dolorosa que aquesta pugui ser.

Quan expliquem una situació i detallem els fets, ells aprenen que tenim la força emocional per examinar i enfrontar-nos a les situacions siguin més o menys difícils, aprenent així mateix que ells també ho poden fer.

És important que no amaguin els sentiments, els errors o que no han de témer a dir la veritat.

Seguidament trobem esmentats una sèrie de consells per millorar la IE

➤ Com millorar la teva intel·ligència emocional:

-No fugis dels teus sentiments.

Si els sentiments són incòmodes no fugis d'ells i pensa el perquè de què et sentis així.

-No jutgis ni editis els teus sentiments amb massa rapidesa.

Tracta de no castigar els teus sentiments abans de tenir l'oportunitat de pensar en ells. Hi ha algunes emocions negatives que poden ajudar-nos a créixer si sabem controlar-les. Hem d'analitzar-les com si fóssim un observador extern, amb curiositat, preguntant-nos per què hi són, quin mal ens fan, i què és el bo que podem extreure d'elles perquè acabin per fer-nos més forts.

-Trobar les connexions entre els teus sentiments.

Quan sorgeixi un sentiment difícil, pregunta't: "Quan he sentit aquesta sensació anteriorment?" Intenta recordar com vas superar aquesta sensació, quins mecanismes vas utilitzar, si és que et va resultar útil.

- Aprèn a gestionar sentiments contradictoris.

Moltes vegades els nostres sentiments es contradiuen entre ells. Això és normal. Escoltar als teus sentiments és com escoltar tots els testimonis d'un cas judicial. Només admet les proves que et portaran a aconseguir un millor veredict.

- Escolta al teu cos.

Un nus a l'estómac mentre condueixes cap a la feina pot ser un indicatiu que la teva feina és una font d'estrès. Un aleteig en el teu cor quan veus a un noi podria ser el començament d'alguna il·lusió.

- Controla el teu nivell d'estrès.

Si el teu nivell d'estrès és alt, és fàcil que tinguis sentiments aclaparadors. Una habilitat clau de la intel·ligència emocional és la capacitat de calmar-se quan ets aclaparat. Aquesta habilitat de la intel·ligència emocional ajuda a mantenir l'equilibri mental, calmar-se.

- Fes servir l'humor i el joc per fer front als desafiaments.

L'humor, el riure i el joc són els antidòs naturals a les dificultats de la vida. Alleugereixen les nostres càrregues i ens ajuden a mantenir els esdeveniments en perspectiva. Una bona riallada redueix l'estrès, eleva l'estat d'ànim i re-equilibra el nostre sistema nerviós.

- Resol els teus conflictes de manera positiva.

Els conflictes i desacords són inevitables en les relacions. Dues persones no poden tenir les mateixes necessitats, opinions i expectatives en tot moment.

No obstant això, no té per què ser una cosa dolenta. Resoldre conflictes de manera sana i constructiva pot reforçar la confiança entre les persones. Quan el conflicte no es percep com una amenaça o càstig, afavoreix la llibertat, la creativitat i la seguretat en les relacions.

- ESCRIU els teus pensaments i sentiments.

La investigació ha demostrat que escriure els pensaments i sentiments pot ajudar profundament a les persones a organitzar-se mentalment.

- No rebotar en els sentiments negatius.

Els estudis han demostrat que encoratjar les persones a analitzar massa els sentiments negatius pot augmentar aquests sentiments. La intel·ligència emocional implica no només la capacitat de mirar cap a dins, sinó també estar present en el món que t'envolta.

- Conèixer-se un mateix

Quan algú no es coneix a si mateix, no coneix res ni a ningú.

Saber quina és la teva reacció davant certes situacions o saber reconèixer com et sents al llarg d'un dia és clau per conèixer-te a tu mateix. Quines coses no suportes dels altres? Quines coses et fan sentir millor? Hi ha res que et motivi moltíssim?

- Empatia

“No jutgis el seu camí si no has caminat amb les seves sabates.”

L'empatia és la capacitat de posar-se al lloc de l'altre i ser capaç de sentir el que l'altre està sentint. Segur que en moltes ocasions has jutjat a moltes persones. No et preocupis, la societat d'avui en dia ens programa per fer-ho. No obstant això, en lloc de jutjar a la resta de persones, què tal si provem d'entendre-les i posar-nos en el seu lloc?

- Equilibri emocional

Totes les persones tenim impulsos, però les persones emocionalment intel·ligents es diferencien de la resta en el fet que pensen abans d'actuar i controlen la seva impulsivitat.

Per això, no s'han de reprimir les emocions però tampoc s'han de deixar que ens governin.

-Habilitats socials

La intel·ligència emocional no pot ser entesa sense la participació dels altres.

Una persona emocionalment intel·ligent sap reconèixer les emocions dels altres, així que sap quan algú necessita ser motivat, quan algú necessita una abraçada, i coneix bé que cal en cada moment, així que buscarà també el benestar de la resta.

-Automotivació

Com més gran sigui l'esforç, millor serà la recompensa. Hem de saber que ens fa feliços i com motivar-nos constantment per tenir emocions positives i no avorrir-nos ni experimentar nostàlgia o amargament. S'ha de cercar la felicitat.

2.11 L'entrenament de la Intel·ligència emocional en nens:

Hi ha moltes investigacions que avalen la importància de treballar, des de la més primerenca edat, programes dirigits a estimular, sistemàticament, la Intel·ligència Emocional, tant en la població infantil en general com en aquells nens que mostren majors mancances en aquestes àrees, tenint com a objectiu reduir riscos psicosocials com ara la salut mental disminuïda, l'abandonament escolar, la desadaptació, el baix rendiment, les dificultats escolars de diversos tipus, l'aparició de conductes violentes, etc.

El fet d'entrenar l'autoconeixement, l'autoexpressió emocional, l'empatia o l'autoestima, potenciarà l'òptim desenvolupament socioafectiu, que al seu torn ajudarà a generar estratègies d'autocontrol per la desregulació emocional que de vegades pateixen algunes persones. Tot això els reportarà beneficis com ara:

- Augmentarà l'autoestima.
- Augmentarà les probabilitats d'èxit acadèmic.
- Millorarà el clima familiar i escolar.
- Repercutirà positivament en la salut mental.
- Apareixeran amb més freqüència les interaccions socials amb èxit.

➤ Activitat per treballar la intel·ligència emocional:

Els objectius són els següents:

- Descobrir el concepte d'Intel·ligència Emocional.
- Coneixement de les emocions més bàsiques: alegria, tristesa, sorpresa, por, enuig.
- Expressió emocional d'aquestes.
- Identificar les situacions que ens condueixen a sentir-nos així i conductes que duem a terme.
- Conèixer-nos a nosaltres mateixos.
- Desenvolupar l'empatia o capacitat per posar-nos al lloc de l'altre.

Els materials que utilitzem en aquesta activitat són:

- Un panell d'emocions on els nens hi hagin de col·locar la seva foto en l'emoció que senten cada dia.
- Una presentació on se'ls exposa els conceptes que han d'aprendre i les activitats que desenvoluparan.
- Vídeo on apareguin emocions en situacions de pel·lícules de dibuixos animats, on el nen identifica quina emoció bàsica és la que està sentint el personatge.
- Posteriorment se'ls donarà un full de preguntes que ens servirà com a guia per veure si han entès el vídeo, on hauran d'explicar perquè el personatge sent aquella emoció i de què es tracta aquesta.

Finalitzant la part més teòrica del treball; posteriorment té lloc el desenvolupament de les tres hipòtesis principals de la recerca.

3. HIPÒTESIS:

3.1 Hipòtesis 1: Manipulació:

Es pot manipular a les persones a través de la intel·ligència emocional?

- La manipulació en la intel·ligència emocional:

En determinats llocs de treball és essencial estar en contacte amb les emocions, i igual que qualsevol habilitat, la capacitat d'entendre a la gent es pot utilitzar per a bé o per a mal.

Quan ets bo en el control de les teves pròpies emocions, pots amagar els teus veritables sentiments. Quan saps el que altres estan sentint, pots tirar de les seves fibres sensibles i motivar-los a actuar en contra dels seus propis interessos. Els líders que dominen les emocions poden robar-nos la nostra capacitat de raonar. Si els seus valors estan fora de sintonia amb els nostres, els resultats poden ser devastadors. Quan les persones tenen motius egoistes, la intel·ligència emocional es converteix en una arma per manipular els altres.

Encendre una llum en aquest costat fosc de la intel·ligència emocional és una missió d'un equip d'investigació dirigit pel professor Martin Kilduff de la Universitat College de Londres. Segons aquests experts, la intel·ligència emocional ajuda a les persones a disfressar un conjunt d'emocions alhora que expressen altres per al seu benefici personal.

Les persones emocionalment intel·ligents "donen forma intencionada a les seves emocions per fabricar impressions favorables de si mateixos". "La disfressa estratègica de les mateixes emocions i la manipulació de les emocions dels altres per a fins estratègics són comportaments evidents, no només en l'escenari de Shakespeare, sinó també a les oficines i passadissos on es negocien el poder i la influència."

Per descomptat, la gent no sempre utilitza la intel·ligència emocional per a fins destructors. Molt sovint, les habilitats emocionals són simples eines instrumentals per a l'assoliment de metes o la felicitat.

Gràcies a mètodes d'investigació més rigorosos, hi ha un creixent reconeixement que la intel·ligència emocional, com qualsevol habilitat, pot ser utilitzada per al bé o per al mal. Així que si ensenyem intel·ligència emocional a les escoles i en cursos de formació a la feina, hem de tenir en compte els valors que van juntament amb ella i en què és realment útil.

➤ La pràctica:

Tots coneixem formes de manipular, des dels xantatges, insults, mal humor, etc. Però hi ha un altre tipus de manipulació molt perjudicial, la qual és difícil de detectar al principi, és un parany en què es va caient a poc a poc ...

Hi ha factors que fan que les persones siguin més vulnerables encara a caure en les manipulacions, però no sempre les manipulacions es fan amb mala intenció, de vegades, la mancança d'alguna persona, pot fer que necessitem manipular a una altra per rebre el que necessitem.

La manipulació emocional invisible consta de 2 fases:

- La captació: El primer que es fa és lluir-se perquè l'altra persona iniciï una petita admiració. Tot comença amb la fase d'agradar, de tractar bé, de donar al màxim el que l'altra persona desitja.

El manipulador sap el que l'altra persona necessita i l'hi dona, de vegades en excés perquè s'enganyi una mica a aquest tracte tan exageradament agradable i atent.

És una fase en la qual el manipulador desplega tots els seus encants, es dona a conèixer i de vegades, si es té l'oportunitat, es posiciona en un lloc més gran que al manipulat per oferir seguretat, amistat i suport incondicional. Tot per tal de guanyar-se la confiança i admiració de l'altre.

Se li crida manipulació emocional invisible perquè la manipulació no es percep, ja que, inicialment, sobretot en la relació es veu com positiva. La clau per a detectar-ho, estaria en els excessos. Algú et pot apreciar, tenir afecte, fins i tot admirar, però dins d'una normalitat. Quan és en excés has de preguntar-te per què t'admiren tant, si és per un intent de manipulació, interès o perquè l'altra persona té una autoestima molt baixa i t'està idealitzant.

En el procés de manipulació, tot tindrà més incidència si a més la persona aprofita una professió (en el cas que tingui una professió que capti l'interès i coincideixi en alguna cosa que li interessa i agrada a la persona manipulada).

Quan sentim que tenim una mancança, admirem als que posseeixen el que ens falta. Si algú aprofita aquesta habilitat de la qual manca l'altre i s'ofereix a ajudar gratuïtament, accelerarà el procés d'enamorament perquè es posicionarà en un esglaió més des d'on adquirirà més poder emocional.

-Canvi de papers: Un cop el manipulador ja veu que té la confiança total, l'afecte, amor, enganxament i dependència de l'altre, passa a la següent fase de canvi de papers. Si abans era qui ajudava i donava suport i seguretat a l'altre, ara passarà a ser la víctima. Ja ha projectat en l'altre el que justament volia rebre, i com l'altra persona ja l'estima, farà el que sigui per ajudar-lo.

Un cop es produeix el canvi de papers, baixa l'atenció, l'afecte i suport que es rebrà inicialment. Ara és l'altra persona la que va darrere incondicionalment.

El manipulador pot fins i tot ignorar la persona per enganxar-la més, sabent que ja la té captada, apareix i desapareix al seu gust perquè sap que faci el que faci ja té a l'altra persona allà, dependent d'ell.

La persona manipulada se sent malament perquè ja no rep el mateix que rebia al principi i pot fins i tot arribar a sentir-se culpable per haver fet alguna cosa inapropiada i que l'ha espatllat tot. No troba explicació al que passa, no s'adona que li han manipulat i ja no està en la primera fase que era la positiva., Fins i tot es pot convertir en una dependència emocional si la persona no s'allunya del manipulador quan sent que la relació ja li produeix infelicitat i malestar.

Solen enganyar-se a si mateixos creient que tot tornarà a arreglar-se, tornant a la fase inicial, però la veritat és que l'únic que pot aconseguir la persona manipulada, és entrar en un cercle viciós d'intents d'arreglar les coses, on l'altre no posa de la seva part i ja no es comporta com al principi.

Hem d'escoltar les nostres pròpies emocions, Les emocions parlen per si soles. Si les teves emocions són negatives, és que la relació no és sana. Hi ha situacions on la raó no pot arribar perquè no podem ficar-nos en la ment d'altres per saber el que pensen i per què actuen de certes maneres. Però on la raó no arriba, sempre hi ha les emocions, que seran les que mai t'enganyin. Sempre que hi ha manipulacions o relacions insanes de qualsevol tipus, la persona experimenta malestar i emocions negatives.

Molts manipuladors intenten fer sentir culpables a les víctimes, però no cal culpar-les mai per res, el més important és el nostre benestar, i si sentim emocions negatives és per alguna cosa, així que convé allunyar-se de la persona, ja sigui una relació d'amistat, parella, etc.

➤ Aplicacions de la manipulació emocional: La IE al màrqueting:

Com aplicar la intel·ligència emocional en la teva estratègia de màrqueting: La intel·ligència emocional al màrqueting consisteix a intentar gestionar les emocions per enfortir els vincles amb els companys de treball i d'aquesta manera crear un clima positiu. Però també es poden aplicar aquestes tècniques en la relació amb els clients, i fins i tot a l'hora de posar en marxa campanyes de màrqueting per captar nous contactes.

La tendència actual en el món del màrqueting és buscar la resposta del consumidor per generar "engagement", o el que és el mateix, que el consumidor s'involucri en les accions, participi i es comprometi, com a mitjà per a la seva fidelització.

Els estudis demostren que utilitzant tàctiques d'intel·ligència emocional s'aconsegueix una major venda.

Aquestes tècniques d'intel·ligència emocional al màrqueting són les següents:

- Crear un clima positiu: S'ha d'anar amb compte i mirar entre línies a l'hora de comunicar-se en l'àmbit del màrqueting i la compra i venda de productes. Una cosa és com s'escriuen o es diuen els missatges i una altra com són interpretats, ja que en alguns casos, hi ha missatges amb diferents interpretacions.
- La gent no compra un producte, compra una idea: les marques amb més èxit són les que han sabut posicionar-se en la ment del consumidor despertant una sensació concreta i dirigint els teus missatges cap a aquesta sensació. Busca l'eslògan que defineixi la idea que vens i fes totes les teves comunicacions rellevants per a ell. Potser els productes no són de major qualitat, però el nom de la marca els fa més desitjats i també, més cars. Els venedors amb intel·ligència emocional saben com vendre un producte ressaltant les seves qualitats i buscant els punts febles de la persona compradora, analitzant-los psicològicament i adaptant el producte a les seves necessitats perquè aquest acabin comprant-lo.
- S'han de definir relacions autèntiques amb els consumidors: no es poden considerar les campanyes de màrqueting com a elements aïllats, sinó com a part d'un conjunt que establirà quin tipus de relació es manté amb els consumidors. Així, s'ha de conèixer no només al consumidor, sinó la relació que es té amb ell. També, s'ha de tenir en compte les seves experiències passades amb la marca que s'està venent, i recordar els contactes anteriors amb aquell client. D'aquesta manera es crea una relació autèntica i significativa, que dóna confiança al comprador que, més fàcilment, executarà la seva compra.
- Crear missatges que emocionin: S'ha de triar acuradament les paraules i sintetitzar-les al màxim. Enriquir-les amb imatges que captin l'atenció i que no necessiten explicació. La imatge és un potent recurs, ja que el sentit de la vista és el que predomina en la nostra manera de percebre el món. O també el vídeo, que està adquirint un lloc cada vegada més predominant en el màrqueting d'avui en dia.
- La intel·ligència emocional durant tot l'embut de màrqueting: ¿quines emocions associen els clients al producte que s'intenta vendre? ¿De quina manera soluciona els seus problemes o preocupacions? Si utilitzem aquestes respostes per enfocar els missatges cap als compradors, podem arribar a conèixer les seves debilitats i problemes i familiaritzar-nos amb ells. Així, podem arribar a convèncer al consumidor i captar més clients, gràcies a la IE.

És sabut que vivim en una societat travessada pels paràmetres econòmics i financers en la qual gairebé tot és susceptible de ser venut o comprat, i no té valor, prestigi i consideració allò amb la qual cosa no es pugui comerciar.

El consum i l'espectacle revitalitzen les lleis del mercat convertint l'individu en una màquina de desig constant només saciat mitjançant accions de compra-venda.

La intel·ligència emocional, amb els seus múltiples desenvolupaments i aplicacions, hi ha dubte que ha entrat també dins d'aquest escenari, del que per cert mai ha estat realment fora. L'anomenat "màrqueting emocional" és un bon exemple d'això. Davant els arguments racionals de provocació de conductes de compra, s'ha potenciat en els últims anys els arguments emocionals, és a dir, aquells en què es promet al client que amb l'adquisició d'un producte, se sentirà d'una altra manera: més alegre i feliç, més jove i atractiu, més important, més saludable, més admirat, més autorealitzat, més original, més exclusiu, etc.

Els sentiments i emocions no només són utilitzats, com en la publicitat tradicional, per provocar l'atenció d'audiències i possibles clients. També intenten atreure l'atenció i que les sensacions agradables cap als consumidors estiguin concentrades en el producte o servei.

També observem el màrqueting emocional en altres múltiples sectors: en l'alta gastronomia, a través de la qual es busquen experiències de caràcter espiritual; en les Consultores de Recursos Humans, que ofereixen diferents paccs de formació a diferent preu en funció de l'autoregulació emocional, en la moda, en les agències turístiques...

El món emocional també resulta molt atractiu per als mitjans de comunicació, sobretot per a les televisions que, a través dels reality show, s'han convertit en venedores incansables de passions i sentiments. I el mateix a la premsa, ràdio, blocs i altres. L'exhibició, l'expressió pública, els desenganys amorosos, la gelosia, les venjances, els triomfs, les agressions, els fracassos matrimonials i demes, atreuen el públic i els fan experimentar emocions, encara que sigui indirectament, i això fa pujar l'audiència, igual que augmenten els consumidors dels productes o serveis gràcies a la IE, en els mitjans de comunicació també augmenten els receptors, ja que les emocions criden l'èxit del programa o producte o una sèrie, programa o un venedor de qualsevol producte amb una alta IE farà arribar més el que ven o ofereix.

Molta gent pensa que les decisions que prenem estan basades en una anàlisi racional de les alternatives que se'ns presenten. La veritat és que, en moltes ocasions, la nostra part més emocional ens influeix fins al punt de pràcticament decidir per nosaltres. Quan ens enfrontem a una decisió, les emocions d'experiències prèvies fixen valors a les opcions que estem considerant. Aquestes emocions, per tant, creen preferències que ens porten a decantar-nos per una opció o una altra.

Actualment, les marques busquen estratègies per fidelitzar els seus clients, així com captar l'atenció de nous consumidors per generar relacions duradores en el temps. No es tracta de comprar només el producte, sinó de sentir la marca com a seva. Les empreses que tenen èxit creen expectatives en els individus i generen emocions mitjançant experiències.

Així, sedueixen als consumidors fent-los còmplices seus i arribant als seus cors. En generar proximitat amb el client potencial de manera eficient, augmenten les seves possibilitats de vendre els seus productes.

➤ La publicitat emocional: Venent emocions

El branding és només un exemple de com es pretén arribar al consumidor a través de la generació de relacions afectives. Però el concepte de màrqueting emocional no només inclou fer marca a través de les emocions, sinó que també implica la generació de sentiments en els seus productes o fer la marca visible. Això s'aconsegueix amb la publicitat, que és un punt de contacte amb el client.

Davant el sorgiment del màrqueting emocional, a través de la publicitat s'ha de ressaltar els beneficis del que es pretén vendre, ja que avui dia gairebé tots els productes ofereixen avantatges similars. Per aquesta raó s'ha donat pas a la publicitat emocional, destacant sobretot valors associats als desitjos, anhels i aspiracions internes dels possibles consumidors.

El que proposen les estratègies de màrqueting emocional és que per deixar empremta en el consumidor cal proporcionar xarxes estimulants basades en el plaer i en el benestar, acompanyant a l'individu en moments i situacions especials i úniques, o bé, provocar reaccions emocionals de culpa a través d'emocions desagradables. Com més intensa sigui l'emoció (positiva o negativa) que s'associï al producte o la marca, més profunda serà la connexió neurològica aconseguida en el cervell del consumidor en potència.

És per això que les campanyes de publicitat reforcen aquesta associació entre xarxes neuronals, ja que són les que finalment motiven la compra impulsiva de determinats productes. Un anunci pot fer-te sentir més atractiu, més sofisticat o, per contra, et pot fer sentir culpable perquè et deixis diners en caritat. A través de la marca, et pots arribar a creure que ets un tipus dur perquè beus Jack Daniels o condueixes una Harley Davidson, per exemple.

Al transmetre emocions i sentiments, les empreses han creat una connexió especial amb el client i han aconseguit que els seus productes tinguin un significat especial per a ells.

Una de les companyies que millor ha utilitzat el màrqueting emocional és, per exemple, Coca-cola. Aquest refresc no sedueix oferint aigua carbonatada plena de sucres i colorants, en canvi, ven felicitat. És curiós com un refresc que podria associar-se tranquil·lament a l'obesitat s'acaba convertint en sinònim de sentir-se feliç, viu, amb amics... Per si fos poc, en la seva campanya "Comparteix la Felicitat", va col·locar desenes de noms en els seus envasos i llaunes, amb l'objectiu que la gent sabés que aquest producte havia estat creat específicament per a ells.

Hipòtesis 2: Felicitat:

- És la intel·ligència emocional la clau de la felicitat?

La intel·ligència emocional, ha de perseguir la pau interior i la felicitat com a objectiu. Perquè l'única cosa que determina la nostra felicitat són les emocions.

La felicitat va relacionada amb tots els aspectes de la vida. Relacionant-lo amb la hipòtesi de l'èxit laboral; la feina ocupa part de la nostra vida i quan aquesta va bé les nostres habilitats emocionals com l'autoestima, l'autoregulació o la seguretat es desenvolupen millor; estem més tranquils. Exemple d'això és la pel·lícula de Will Smith "En busca de la felicidad", on es barreja la felicitat i el treball per arribar a l'èxit i a sentir-se bé amb un mateix i la resta.

➤ IE en la psicologia positiva:

Les emocions poden ser aquelles esferes de la personalitat que molt poques vegades valorem i que en la cultura occidental solen seguir sent considerades com irracionals.

Encara que també és molt cert que està visió ja no és tan forta com ho va ser en temps de la Il·lustració, la veritat és que segueix existint i continua visió dualista que separa la raó del "cor", o millor dit, de les emocions.

Dos conceptes essencials: La Psicologia positiva i la Intel·ligència emocional

Aquesta concepció de la persona humana que cau més en l'àmbit de l'estudi i discussió filosòfica ha tingut repercussions més enllà del merament teòric. Efectivament, en el seu moment la visió il·lustrada va portar a canvis polítics i socials importants testificats en qualsevol llibre d'història i juntament amb ells un enorme avanç científic i industrial que en poques dècades va avançar a passos de gegant i els beneficis i conseqüències seguim vivint avui dia.

L'èxit tant en l'àmbit personal com social, la transformació de les relacions socials a partir de les noves tecnologies i de les xarxes socials on un pensament profund.

La psicologia positiva estudia les bases del benestar psicològic i de la felicitat així com de les fortaleses i virtuts humanes. Tradicionalment la ciència psicològica estudia els aspectes negatius i patològics de l'ésser humà (ansietat, estrès, depressió, etc.), deixant de banda sovint l'estudi d'aspectes més positius com, per exemple, la creativitat, la intel·ligència emocional, l'humor, la saviesa, la felicitat, la resiliència, etc. Aquest enfocament és denominat com psicologia positiva.

Una persona intel·ligentment emocional veu la vida basada des de la psicologia positiva, és a dir, de manera optimista basant-se en les emocions bones amb l'objectiu d'arribar a la felicitat.

El màrqueting emocional, si és intel·ligent, també utilitza la psicologia positiva, com l'exemple anterior de Coca-Cola, transmetent positivitat o els missatges que per exemple Nutella escriu a les seves etiquetes o les tasses que venen amb missatges positius.

Hipòtesis 3: Empresa:

- És la intel·ligència emocional la clau per tenir èxit empresarial i en l'àmbit laboral?

El món empresarial no ha estat aliè a aquesta tendència i ha trobat en la intel·ligència emocional una eina inestimable per comprendre la productivitat laboral de les persones, l'èxit de les empreses, els requeriments del lideratge i fins a la prevenció dels desastres corporatius. Per exemple, la Harvard Business Review ha arribat a qualificar a la intel·ligència emocional com un concepte revolucionari, una noció aclaparadora, una de les idees més influents de la dècada en el món empresarial. Revelant de manera aclaridora el valor subestimat d'aquesta, la directora d'investigació ha posat en relleu que els treballadors són contractats per la seva capacitat intel·lectual i la seva experiència comercial i acomiadats per la seva falta d'intel·ligència emocional.

Sorprès davant l'efecte devastador dels arravataments emocionals i conscient, al mateix temps, que els tests de coeficient intel·lectual no determinaven l'acompliment d'una persona en les seves activitats acadèmiques, professionals o personals, Daniel Goleman ha intentat desentranyar quins factors determinen les marcades diferències que hi ha, per exemple, entre un treballador "estrella" i qualsevol altre ubicat en un punt mitjà, o entre un psicòpata asocial i un líder carismàtic.

La seva tesi defensa que, amb molta freqüència, la diferència rau en aquest conjunt d'habilitats que ha anomenat "intel·ligència emocional", entre les quals destaquen l'autocontrol, l'entusiasme, l'empatia, la perseverança i la capacitat per motivar-se a un mateix.

Tot i que una part d'aquestes habilitats poden venir configurades al nostre equipatge genètic, i altres tantes es modelen durant els primers anys de vida, l'evidència secundada per abundants investigacions demostra que les habilitats emocionals són susceptibles d'aprendre i perfeccionar al llarg de la vida.

➤ El Quocient d'Èxit

La investigació realitzada a escala mundial per *The Consortium for Research on Emotional Intelligence in Organizations*, va llançar un resultat sorprenent i vinculat al nostre Quocient d'Èxit: el mateix es deu un 23% a les nostres capacitats intel·lectuals, i un 77% a les nostres aptituds emocionals.

Per què a algunes persones els va millor a la vida que a altres?

Per què persones, amb alt coeficient intel·lectual i que es destaquen en la seva professió, no poden aplicar aquesta intel·ligència en la seva vida privada, que va directa al fracàs?

¿I per què altres amb un alt quocient intel·lectual acaben treballant per a altres que tenen un CI més baix, però que saben connectar-se, influir i relacionar-se millor?

La resposta està en les emocions i en la capacitat per entendre-les i manejar-les: la intel·ligència emocional és part de la nostra intel·ligència global, una part que s'amaga i a la qual no se li dóna importància, al contrari del quocient intel·lectual, més fàcil de definir i mesurar i el que s'intenta desenvolupar, quan està demostrat que la IE és una capacitat més important que ajuda a sentir-se ben amb un mateix i així, arribar a l'èxit.

➤ Aplicacions de la IE:

En el coaching i en l'àmbit laboral o entrenament personalitzat per exemple, és un sistema en el qual, el coach ajuda a la persona a descobrir les seves pautes limitadores de comportament. No obstant això, perquè aquesta ajuda sigui possible, el coach ha de ser una persona molt desenvolupada personalment, amb una claredat de ment i un profund autoconeixement personal, a més de tenir una base psicoanalítica que li permeti poder treballar amb la part submergida de "l'iceberg" del comportament.

Actualment es requereix impulsar decisivament en les empreses programes que ajudin efectivament al desenvolupament humà. Sense aquest no serà possible aconseguir el desenvolupament organitzacional en un context mundial de creixent competència i increment de competitivitat.

Un exemple de l'aplicació de la IE a les empreses seria com plantejar la filosofia de la mateixa empresa amb els seus empleats, alguns exemples, són:

- Escoltar activament l'empleat (a través d'una política contínua de portes obertes i enquestes d'opinió), amb el que es reforça així l'empatia.
- Motivar l'empleat, fent-ho alhora l'únic responsable del seu lloc i resultats, i treure l'entusiasme pels mateixos, amb el que s'enforteix l'automotivació.
- Respecte a l'individu, com relacionar-se amb els altres.

La majoria dels treballs impliquen un joc d'interrelacions cooperatives i competitives. Una bona conducció implica regular aquestes relacions per aconseguir que cada individu aporti el millor de si mateix. Si la gent treballa amb objectius oposats, si la comunicació es distorsiona per convertir-se en rumors o en silenci, és senyal que, en algun punt, està fallant el pensament constructiu i la intel·ligència emocional.

La persona que pensa de forma constructiva, no retola a la gent com a bona o dolenta, sinó que tracta de determinar com utilitzar la capacitat de cada individu de la manera més efectiva possible, i procura que tothom se senti bé amb si mateix i amb els que han d'interactuar.

La persona que pensa en forma constructiva es preocupa per reforçar l'autoestima de la gent a càrrec seu en lloc de destruir-la amb humiliacions i falta de respecte.

Quan algú no treballa bé, se l'ha de cridar l'atenció amb l'objectiu de millorar el seu comportament, no de minimitzar la seva persona.

Cal destacar també, la importància de la IE en el lideratge, i podem dir que els tres grans desafiaments en un lloc de treball són l'organització, la motivació i la resolució de conflictes.

Un líder és aquell que sap liderar-se a sí mateix; aquell que va més enllà de les seves pors, tot superant-les. Per ser un bon líder s'ha de tenir una bona autoestima, i això s'aconsegueix a través de la interpretació que cadascú fa dels propis fets.

El líder és l'administrador de les relacions. Els grans líders són persones motivadores, persones que desperten el nostre entusiasme i encoratgen el millor que hi ha en nosaltres. Quan tractem d'explicar la seva especial habilitat es relaciona amb nocions com la planificació, la previsió o el poder de les idees, però la realitat és més senzilla: els grans líders són persones que saben manejar les emocions.

Poc importa el que faci, poc importa que es dediquin a planificar estratègies o s'ocupin de mobilitzar l'acció d'un equip, ja que el seu èxit no depèn tant del que fan com de la manera en què ho fan. En aquest sentit hem de ressaltar que, si un líder no té la capacitat de canalitzar adequadament les emocions, res del que faci funcionarà com cal. Quan els líders canalitzen les emocions en una direcció positiva, mobilitzen el millor de les persones i provoquen un efecte que es diu ressonància. Quan per contra, ho fan en una direcció negativa, generen una dissonància que provoca els fonaments emocionals en els quals s'assenta tot possible desenvolupament.

La clau del lideratge s'asseu en les competències de la intel·ligència emocional que posseeixen els líders, és a dir, en la manera en què es gestionen la relació amb ells mateixos i amb els altres. Així doncs, els líders que maximitzen els beneficis del lideratge primal són aquells que saben canalitzar positivament les emocions dels seus subordinats per a l'assoliment d'objectius.

L'efecte provocat pel líder en les emocions del grup va més enllà de les seves paraules perquè l'atenció dels presents es dirigeix més a ell que a la resta. Així quan, per exemple, algú planteja una pregunta oberta a tot el grup, els ulls dels presents es dirigeixen cap al líder per veure quina és la seva reacció. En efecte, succeeix que els membres del grup solen valorar molt positivament la resposta emocional del líder i entorn d'ella donen la seva, especialment en el cas de situacions confuses en què els diferents membres reaccionen de manera diferent. D'alguna manera, doncs, podríem dir que el líder és la persona que determina la conducta i emocions del grup.

Cal distingir alguns estils de lideratge com el coercitiu, l'autoritari, el democràtic, el coaching....

En l'àmbit laboral: Un exemple de l'aplicació de la IE a les empreses seria com plantejar la filosofia de la mateixa empresa amb els seus empleats, alguns exemples, són:

- Escoltar activament l'empleat (a través d'una política contínua de portes obertes i enquestes d'opinió), amb el que es reforça així l'empatia.
- Motivar l'empleat, fent-ho alhora l'únic responsable del seu lloc i resultats, i treure l'entusiasme per ell mateix, amb el que s'enforteix l'automotivació.
- Respecte a l'individu, com relacionar-se amb els altres.

La majoria dels treballs impliquen un joc d'interrelacions cooperatives i competitives. Una bona conducció implica regular aquestes relacions per aconseguir que cada individu aportï el millor de si mateix.

Si la gent treballa amb objectius oposats, si la comunicació es distorsiona per convertir-se en rumors o en silenci, és senyal que, en algun punt, està fallant el pensament constructiu i la intel·ligència emocional.

La persona que pensa de forma constructiva, no retola a la gent com a bona o dolenta, sinó que tracta de determinar com utilitzar la capacitat de cada individu de la manera més efectiva possible, i procura que tothom se senti bé amb si mateix i amb els que han d'interactuar.

La persona que pensa en forma constructiva es preocupa per reforçar l'autoestima de la gent a càrrec seu en lloc de destruir-la amb humiliacions i falta de respecte. Quan algú no treballa bé, se l'ha de cridar l'atenció amb l'objectiu de millorar el seu comportament, no de minimitzar la seva persona.

En el lideratge i en les administracions públiques: Els 3 grans desafiaments en un lloc de treball són l'organització, la motivació i la resolució de conflictes.

El líder com a administrador de les relacions. Cal distingir alguns estils de lideratge com el coercitiu, l'autoritari, el democràtic, el coaching....

Els grans líders són persones motivadores, persones que desperten el nostre entusiasme i encoratgen el millor que hi ha en nosaltres. Quan tractem d'explicar la seva especial habilitat es relaciona amb nocions com la planificació, la previsió o el poder de les idees, però la realitat és més senzilla: els grans líders són persones que saben manejar les emocions.

Poc importa el que faci, poc importa que es dediquin a planificar estratègies o s'ocupin de mobilitzar l'acció d'un equip, ja que el seu èxit no depèn tant del que fan com de la manera en què ho fan. En aquest sentit hem de ressaltar que, si un líder no té la capacitat de canalitzar adequadament les emocions, res del que faci funcionarà com cal.

Quan els líders canalitzen les emocions en una direcció positiva, mobilitzen el millor de les persones i provoquen un efecte que es diu ressonància. Quan per contra, ho fan en una direcció negativa, generen una dissonància que provoca els fonaments emocionals en els quals s'assenta tot possible desenvolupament.

Per tot això la clau del lideratge primal s'asseu en les competències de la intel·ligència emocional que posseeixin els líders, és a dir, en la manera en què es gestionen la relació amb ells mateixos i amb els altres. Així doncs, els líders que maximitzen els beneficis del lideratge primal són aquells que saben canalitzar positivament les emocions dels seus subordinats per a l'assoliment d'objectius.

L'efecte provocat pel líder en les emocions del grup va més enllà de les seves paraules perquè, segons ha revelat la investigació, l'atenció dels presents es dirigeix més a ell que a la resta dels presents. Així quan, per exemple, algú planteja una pregunta oberta a tot el grup, els ulls dels presents es dirigeixen cap al líder per veure quina és la seva reacció. En efecte, succeeix que els membres del grup solen valorar molt positivament la resposta emocional del líder i entorn d'ella donen la seva, especialment en el cas de situacions confuses en què els diferents membres reaccionen de manera diferent. D'alguna manera, doncs, podríem dir que el líder és la persona que determina la conducta i emocions del grup.

➤ La intel·ligència més enllà de l'intel·lecte:

Diversos estudis de llarg termini han anat observant les vides dels nois que puntuaven més alt en les proves intel·lectuals o han comparat els seus nivells de satisfacció davant de certs indicadors (la felicitat, el prestigi o l'èxit laboral) pel que fa a les mitjanes. Tots ells han posat en relleu que el coeficient intel·lectual amb prou feines representa un 20% dels factors determinants de l'èxit.

El 80% restant depèn d'un altre tipus de variables, com ara la classe social, la sort i, en gran mesura, la intel·ligència emocional. Així, la capacitat de motivar-se a si mateix, de perseverar en un afany malgrat les frustracions, de controlar els impulsos, diferir les gratificacions, regular els estats d'ànim, controlar l'angoixa i empatitzar i confiar en els altres semblen ser factors molt més determinants per a la consecució d'una vida plena.

Per exemple, Gardner destaca dos tipus d'intel·ligència personal: la interpersonal, que permet comprendre els altres, i la intrapersonal, que permet configurar una imatge fidel i veritable d'un mateix. De manera més específica, i seguint el camí obert per Gardner, Peter Salovey ha organitzat les intel·ligències personals en cinc competències principals: el coneixement de les mateixes emocions, la capacitat de controlar aquestes, la capacitat de motivar-se un mateix, el reconeixement de les emocions alienes i el control de les relacions.

Les habilitats emocionals no només ens fan més humans, sinó que en moltes ocasions constitueixen una condició de base per al desplegament d'altres habilitats que solen associar-se a l'intel·lecte, com la presa de decisions racionals. El mateix Gardner ha dit que a la vida quotidiana no hi ha res més important que la intel·ligència intrapersonal, ja que a falta d'ella, no encertarem en l'elecció de la parella amb qui anem a contreure matrimoni, en l'elecció del lloc de treball, etcètera.

PART PRÀCTICA I TREBALL DE CAMP:

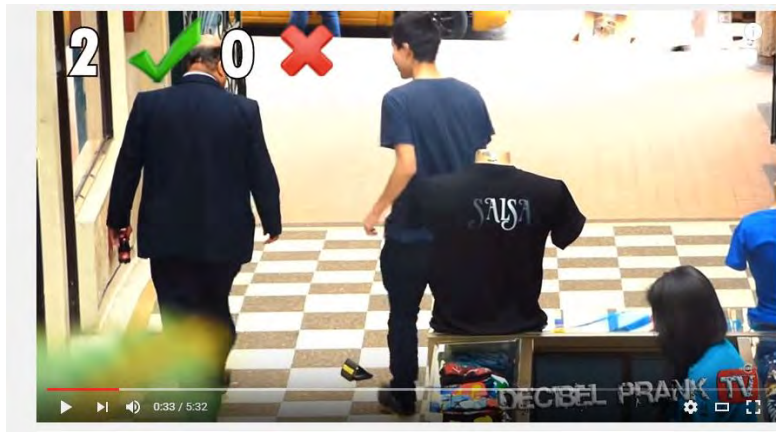
4.1 Experiments d'observació i anàlisi de pel·lícules i vídeos:

En aquest apartat s'analitzen una sèrie de vídeos i pel·lícules des d'una perspectiva psicològica i des de la intel·ligència emocional, tot centrant-nos en les tres principals hipòtesis de la investigació.

- Observacions: Robatori

<https://www.youtube.com/watch?v=pNhs7ExQhS4>

<https://www.youtube.com/watch?v=KCJxzcI03Gc>



Després d'analitzar els vídeos, on veiem com a un noi li cau la cartera i a l'altre apareix la simulació d'un robatori, podem comprovar les reaccions de la gent pel que fa a l'hostilitat, honradesa, humilitat, bondat, empatia, i els seus impulsos relacionats amb l'autocontrol i emocions com la ràbia o la sorpresa d'alguns, que bé es queden quiets o reaccionen ràpidament buscant la justícia de la situació.

En qualsevol situació però específicament en ocasions determinades, només observant l'expressivitat, la forma de mirar, caminar o somriure podem identificar l'emoció d'aquell i conèixer el que sent.

Al primer vídeo, prop del minut 3 veiem la primera persona que es queda la cartera de forma dissimulada però un altre home, testimoni del què havia passat, se n'adona, en un assumpte que no l'encunyava ha sigut just.

En el segon vídeo, davant el robatori, en la primera situació el noi ajuda a qui ha sigut robat bloquejant al lladre i en la següent escena passa el mateix. Encara que hi ha gent que no sap ben bé que fer, com actuar i si actuar o a qui detenir, en general, la gent empatitza i ajuda.

En aquests vídeos observem les habilitats emocionals, les més representatives serien l'empatia i el control.

- Observacions: Experiment de Marshmallow

<https://www.youtube.com/watch?v=wTIqZe-ets>



En aquest experiment podem veure l'autocontrol, els impulsos i les emocions dels més petits a més d'analitzar la seva obediència.

Veiem com els costa resistir-se i fins i tot proven una petita part del que està "prohibit": encara que la majoria es controlen i esperen, trobem alguns casos on acaben per menjar, com la nena que agafa un petit tros o l'altra més petita que ho mossega.

Observem l'expressivitat i l'intent de reprimir el desig, en altres vídeos de la mateixa temàtica on apareixen els nens per grups, veiem les converses on es deixa reflectit el lideratge i ràbia d'un o dos membres enfront de la tempra i paciència d'altres.

- Observacions: Histories positives:

<https://www.youtube.com/user/HistoriasPositivas/videos>

Al canal de Youtube “Historias Positivas” trobem diferents càmeres ocultes i vídeos de situacions pràctiques que ens permeten analitzar les emocions i sentiments de les persones que hi apareixen, tot per saber el seu nivell d'intel·ligència emocional.



Per exemple, trobem la famosa escena d'un indigent o de nens fent coses impròpies per la seva edat i veiem que desperta empatia en la resta encara que alguns, més freds, passin de llarg, la majoria de persones té una capacitat de complexitat i ajuda digna.

És un bon exemple per aprendre més sobre les emocions i la intel·ligència en aquestes.

Amb aquest canal també podem estudiar bàsicament les habilitats emocionals observant reaccions i comportaments a diferents situacions.



- Observacions: TED Ideas Worth Spreading - Empatia

<https://www.youtube.com/watch?v=JsKyebNo7rs>

Els vídeos de TED es basen en interessants conferències i xerrades que experts en psicologia, periodisme, màrqueting, economistes i professionals d'altres àmbits ofereixen per donar les seves idees i claus per defensar algun tema cercant l'atenció i la intriga de l'oient.

En aquest cas tracta l'empatia; el conferent exposa diferents exemples, sobre la vida d'un musulmà a l'Iraq o una possible invasió xinesa en cerca del carbó dels estats units. Ell parla de diferents punts de vista i posar-se en el lloc contrari del que pensem, sortint de la nostra còmoda posició i preguntant-nos el perquè del raonament oposat al nostre.

D'aquesta manera comprenem altres idees, altres mons, altres cultures i situacions que juntes, acaben per crear un gran i complex món on l'empatia és la base de les relacions i en cert punt, de la felicitat i la manera d'entendre'ns.

Resumint, mentre que res és més senzill per denunciar-ho com a evidència, res és més difícil per entendre-la.

- Observacions: Just for laughs:

<https://www.youtube.com/user/JustForLaughsTV/videos>



Encara que Just For Laughs sigui un programa de càmeres ocultes que busca el riure, com en qualsevol altre cas, també ens van bé certes situacions que de vegades es presenten enfront de la sorpresa de la gent que ens permeten identificar les seves reaccions envers qualsevol situació especial i les seves emocions que determinen la intel·ligència emocional de cadascú té.

En aquest programa es presenten milers de situacions on veiem des de l'alegria i la felicitat de la gent a través de la sorpresa, fins a la ràbia i l'enuig més absolut, arribant a uns impulsos descontrolats. També observem gent que es queda paralizada i no sap reaccionar davant la incredulitat.

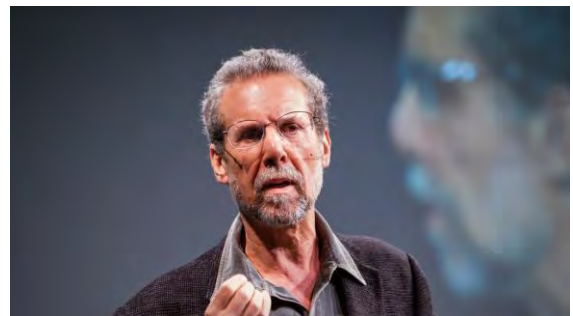
D'aquests tipus de programes (càmeres ocultes, situacions determinades...) com també en l'àmbit real, la vida laboral o programes de convivència que mostren la societat actual i el que hi ha a les cases, fa que en discussions, opinions, acords i petits detalls ens mostren, o no, els sentiments i emocions de la gent formant-los intel·ligentment, la seva personalitat i forma de ser i la seva manera de sentir per a cadascú, que en qualsevol moment podem identificar el que nosaltres mateixos sentim com també la resta.

Observem les habilitats emocionals com l'empatia, el control i les habilitats socials a més d'altres emocions.

- Observacions: TED Ideas Worth Spreading

https://www.ted.com/talks/daniel_goleman_on_compassion

Daniel Goleman, mestre de la intel·ligència emocional, parla en TED de la compassió i l'ajuda, dient que cap de nosaltres aprofita al màxim les seves oportunitats per ajudar, donant l'exemple d'uns estudiants que havien d'exposar un treball sobre això, quan més preocupats pel que dirien, van passar per davant d'un home necessitat d'ajuda i ningú va parar.



Quan ajudes a algú et sents identificat amb ell i connectes, i això et fa sentir bé i realitzat. En les relacions per exemple, si ens centrem en nosaltres, deixem de banda a la resta, el que ens fa menys compassius i ens penalitza.

Com a menjars familiars, reunions o simplement quan estem amb altres, hem de deixar l'ordinador, el telèfon, la tablet, qualsevol distracció, deixar de parlar de nosaltres i escoltar, el que ens fa més empàtics.

Podem arribar a tenir un elevadíssim coeficient intel·lectual i ser molt llestos o intel·ligents, aquesta és una part del cervell, i l'altra és la intel·ligència emocional; les habilitats socials, l'empatia... Són dues vies diferents del cervell, i pots ser el més intel·ligent, però si no ets empàtic ni emocionalment compatible amb altres persones no arribaràs a ser feliç; i a la inversa. Explica també que s'amaga darrere els productes que comprem, les seves conseqüències; posant l'exemple que d'una samarreta normal, darrere hi ha les fàbriques tèxtils on els nens treballen i la localització d'aquestes fàbriques fa als nens propensos a la leucèmia.

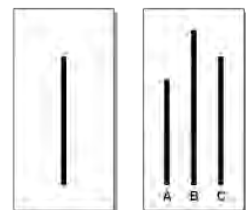
En resum, en totes les situacions podem ser més compassius i empàtics; posant com a exemple que si nosaltres ens fixem i ajudem, altres també o faran com diu al final del vídeo.

- Observacions: Experiment de Asch

L'experiment de Asch és bàsicament una manipulació de les masses, la representació de la influència que un grup exerceix sobre un mateix. Es tracta d'un experiment on el professor mostra una barra i hi ha tres opcions, a la que s'ha de respondre la que veus igual que l'enunciat.



Tots són actors que decideixen donar una resposta incorrecta i quan és el torn de la persona sotmesa a l'experiment, encara que té clar a resposta correcta i saben que els altres estan equivocats, decideix dir, més d'una vegada, la resposta que els companys han donat.



- Observacions: Experiment de Milgram

Aquest també és relacionat amb la manipulació. És l'obediència que presenten ens subjectes a les autoritats. Una persona ha de fer preguntes i altra ha de respondre, si ho fa de forma incorrecta, rebrà una descàrrega elèctrica cada vegada més forta.

Quan l'experiment avança els encarregats de donar la descàrrega continuen endavant en contra de la seva voluntat i no hi estan d'acord de què estan fent, però com el professor, l'autoritat, els mana continuar, així ho fan.

- The box: La caixa

Com en totes les pel·lícules hi ha una part psicològica on s'amaga la intel·ligència emocional dels personatges i les accions que desenvolupen.

Aquesta pel·lícula és un clar exemple de la importància que tenen les decisions i les conseqüències que van encadenades a aquestes. Totes les decisions que prenem al cap de la nostra vida, des de les més importants, com per exemple, que carrera estudiar, o les més insignificants, com respondre o no a un WhatsApp, són portades a terme a través de la nostra intel·ligència emocional però en les conseqüències de les decisions, és on realment podem analitzar el comportament de cadascú i el seu grau d'intel·ligència emocional i control d'habilitats, sentiments i emocions.



En la pel·lícula tenim com a protagonista a Norma, una dona casada de trenta-cinc anys i amb un fill. L'home és investigador i treballa per a la Nasa, amb el desig d'arribar a ser astronauta, i prepara per a ella un implant, ja que en la seva infància va patir una lesió que l'impedeix caminar correctament.



Fins aquí són una família normal que tenen problemes econòmics, ja que ell no aconsegueix l'ascens i no poden mantenir al seu fill en l'escola que estudia. En aquest moment deixen una caixa a la porta de casa amb una nota que deia que a les cinc de la tarda arribaria el senyor Stuart per proposar a Norma una oferta. Dins la caixa es trobava la unitat del botó i l'oferta era senzilla: Si decidien polsar el botó, rebrien un milió de dòlars però algú desconegut moriria, per contra, no polsaven i no passaria res.

Finalment Norma polsa, mor una noia desconeguda presumptament assassinada i es desencadenen una sèrie d'accions en contra dels dos, posant a prova la seva existència i tots aquells que els envoltaven en la seva vida quotidiana eren realment treballadors d'aquella màfia. Ells se'n van sortint amb gran angúnia i nerviosisme, sentint-se observats, amenaçats i amb gran por.

La pel·lícula acaba quan després d'una sèrie d'incidents en intentar delatar a la misteriosa màfia, aquesta segresta al fill del matrimoni, i el marit de Norma ha de decidir entre la nova i última oferta que l'intrigant Stuart ofereix; Viure amb el milió de dòlars i el seu fill sord i cec o prendre-li la vida a Norma.

Al mateix moment un altre matrimoni desconegut amb la unitat del botó com a dilema, decideix polsar, al mateix moment que el marit de la protagonista li lleva la vida a aquesta.

La pel·lícula mostra una sèrie de decisions que els protagonistes han de prendre, i podem veure els impulsos quan aquest perden el seu autocontrol i s'omplen de nervis i por. També observem la seva empatia a l'hora de pensar de manera egoista en polsar el botó i el seu grau d'intel·ligència emocional per no deprimir-se després de les horribles conseqüències que els estan succeint.

La pel·lícula mostra diversos trets de la intel·ligència emocional i les habilitats socials i és un bon exemple de l'empatia i del control dels sentiments en situacions límits, on realment és important la nostra personalitat i el comportament psicològic de cadascú.

Aquesta pel·lícula mostra ambició per poder material com és arribar a ser milionari i fer coses amb conseqüències desconegudes. Es pot relacionar llavors amb la felicitat de la família per mitjà dels diners i com la IE dels personatges en aquestes els ajuda a mantenir el control encara que no se'n surten bé.

- The Wolf of Wall Street: El llop



La pel·lícula comença amb un comercial de televisió narrat per Gene Hackman i amb l'escena curta a la seu de la mateixa companyia on moltes persones caminen drogades i embriagues. Jordan Belfort després narra com va aconseguir tenir una gran esposa, una gran mansió en Long Island, un gran Ferrari i tornar-se multimilionari.

El jove Jordan Belfort decideix treballar en Wall Street en la signatura de Mark Hanna, el qual li aconsella sobre com viure en Wall Street i li parla de tres punts clau: les drogues, especialment la cocaïna, la masturbació i el sexe amb prostitutes.

Després de passar el seu examen d'aptitud, Belfort obté la seva llicència de corredor de borsa, posteriorment perd el seu lloc de treball: la companyia, L. F. Rothschild, per la qual treballa cau en fallida després del conegut dilluns negre.

Jordan, aconsellat per la seva dona, acudeix a una petita companyia en Long Island que ven accions de borsa a petites empreses dirigida per un home anomenat Dwayne. Ell decideix aplicar els seus coneixements i guanya moltíssims diners. Tant que crida l'atenció del seu veí Donnie Azoff, el qual decideix deixar el seu lloc de treball i ser el seu ajudant.

Aviat decideixen obrir la seva pròpia empresa de brokers: Stratton Oakmont. I contracten a antics companys de Belfort i a coneguts de Donnie. Stratton Oakmont no triga a facturar mil milions de dòlars, i el protagonista és entrevistat per la revista Forbes i aconsegueix un sobrenom: el llop de Wall Street. Contracta, a més, als seus pares Mad Max i Leah Belfort com a comptables.

Però, lluny de tenir una vida exemplar, Belfort i els seus empleats organitzen festes en les quals l'alcohol i les drogues no cessen. En una festa organitzada en la seva mansió de la platja, Belfort coneix a la model Naomi Lapaglia i s'obsessiona amb ella.

El seu matrimoni finalitza quan la seva dona li descobreix sent-li infidel amb la model i Belfort decideix casar-se amb Naomi. Els anys passen, Belfort és addicte a drogues com la cocaïna i es converteix en pare de dos fills.

Però l'agent de l'FBI Patrick Denham sospita de Jordan Belfort i de l'empresa Stratton Oakmont. Belfort descobreix que està sent investigat i segueix el consell d'un dels seus socis: ingressar els seus diners en un compte d'un banc suís. Concretament, el banc de Jean-Jacques. Aquest li aconsella que el titular del compte no sigui ell mateix, sinó algú de confiança. En aquest cas, si l'FBI li investiga, no descobrirà aquest compte. L'escollida és la tia de Naomi, Emma, al costat de la qual un altre petit nombre de persones ingressaran els bitllets en aquest banc. L'agent Denham cada vegada està més prop de descobrir els secrets de Belfort i un dels seus advocats li aconsella que accepti algun petit delictes, pagui una multa i s'oblidi. En definitiva, que faci un tracte amb l'FBI. Però, a l'últim moment, mentre anuncia això mateix als seus empleats, Jordan Belfort decideix que no: continuarà al capdavant de la seva empresa i no pactarà amb l'FBI. És llavors quan l'FBI investiga l'empresa a fons, inclosos interrogatoris als empleats d'aquesta.

Gairebé són atrapats quan Donnie fa que arrestin a Brad, un dels homes de fiar de Belfort quan se suposava que Donnie havia de donar-li diners a Brad però Donnie, drogat, ho insulta. Brad és alliberat després de tres mesos i temps després mor d'un atac al cor.

Quan la tia Emma mor, Belfort veu perillar els vint milions de dòlars que hi ha en el compte del banc suís. Saurel, li diu que la tia Emma ho havia cridat el seu successor en el compte però que només té un dia per arribar a Suïssa i reclamar els diners en el compte. Drogat en el seu iot, al costat del seu amic Donnie, Belfort decideix donar ordre de navegar a Mònaco i d'aquí conduir a Suïssa per parlar amb Saurel. El capità del vaixell no recomana el mateix: la mar està picada i és perillós. Però Belfort està drogat, no fa cas al capità i li dóna l'ordre de navegar. Lamentablement, el iot s'enfonsa i són rescatats per uns marins d'Itàlia i Belfort comprèn que ha posat la vida en perill de la seva família i amics, així com la seva pròpia. Quan està en el vaixell dels marins, Belfort veu com l'avió que havia manat a rescatar-los explota enfront dels seus ulls, resulta que una gavina va volar dins de l'enginyeria. Belfort creu que és un missatge de Déu i decideix deixar de drogar-se.

Dos anys després, Denham arresta a Belfort i resulta que el seu soci Rugrat va ser arrestat a Florida amb Saurel, qui va confessar tot i ho va delatar a l'FBI. Encara fou a pitjor quan ho van acusar de rentar diners del narcotràfic mitjançant competències amb un altre soci. L'FBI li dóna un pacte que redueix la seva condemna de vint a tres anys a la presó, que consisteix a delatar als seus amics. Belfort accepta, però no té intenció de denunciar als seus amics.

A la seva casa, Naomi, li revela que vol divorciar-se i que tindrà custòdia dels seus fills. Jordan, drogat, es posa histèric i intenta escapar amb la seva filla però xoca el seu cotxe.

L'endemà, Denham i l'FBI li posen un micròfon amagat per a les seves accions però no pot explicar-li a ningú que ho utilitza. Durant el treball, Belfort li passa una carta a Donnie advertint-li del micròfon.

Denham visita a Belfort i l'informa que van trobar la carta i que anirà a la presó. Finalment Belfort rep només 36 mesos en una presó de Nevada i l'FBI tanca Stratton Oakmont.

Una vegada completa la seva condemna, Jordan Belfort va decidir dedicar-se a donar conferències per ensenyar els seus coneixements de borsa.

La famosa pel·lícula del exitós actor de Hollywood, Di Caprio, aquesta plena de drogues, dones, festa, sexe, corrupció i de més, però mostra l'àmbit empresarial i d'èxit laboral, una de les hipòtesis principals d'aquest treball de recerca.

Podem veure en la pel·lícula situacions de manipulació, relacionades amb l'elevat grau d'intel·ligència emocional que presenta el protagonista i també amb el màrqueting, pel que ven accions i convenç els altres. Amb motivació, entusiasme i passió, ja que com a líder i persona amb èxit laboral busca sempre més sense donar-se per vençut, encara que part de la seva riquesa és atribuïda a la corrupció, les habilitats socials de Belfort fan que pugui gaudir del seu nivell de vida i garantir la seva posició en una bona empresa sense renunciar a ser el líder.

La seva intel·ligència i els seus coneixements, tot ajudant a altres persones, fan que encara que es queda sense treball, es fa emprenedor i aconsegueix un gran èxit com a broker.

La pel·lícula també mostra impulsos dels personatges en segons que situacions, des de la tristesa, l'alegria i la por, passant pel control dels sentiments i les emocions que mostren que encara que la vida del protagonista no és gaire estable, senzilla o tranquil·la, ell aconsegueix mantenir un equilibri a través de la seva ment i la seva intel·ligència emocional, que el fan valent encara que de vegades les seves accions no són les més encertades.

Pel·lícules com aquestes referides al lideratge, a l'àmbit laboral, a la manipulació, i al poder es basen en gran part en la psicologia i en la intel·ligència emocional. I com moltes pel·lícules així, aquesta és una de les més reconegudes.

És totalment relacionable amb la hipòtesis de l'èxit laboral, encara que el personatge posseeix una gran intel·ligència, emocionalment no és gaire alta, pel que comprovem en la seva inestable vida.

- L'examen: The exam

La pel·lícula té lloc en una sala en la qual apareixen un grup de vuit candidats per a un lloc de treball, per a això, el superior al que criden el "Vigilant" els informa que en cada taula tenen un paper en el qual posa "Candidat" numerat de l'1 al 8. Quan aquest els explica que es tracta d'un examen de 80 minuts de durada, els diu que hi ha una resposta per a una sola pregunta i els posa tres condicions per no ser desqualificats: No espatllar el paper, No abandonar la sala i No dirigir-se al vigilant de seguretat ni al superior, del que es creu que pot estar vigilant als candidats.



Aquest abandona la sala donant començament a l'examen, no obstant això, la fulla està completament en blanc. Davant la mirada perplexa dels vuit aspirants, un d'ells: Blanco; arrogant, sexista i racista convenç al grup per col·laborar en equip amb l'únic objectiu de manipular als altres i fer-se amb el lloc.

Cada candidat representa un prototip diferent, un hindú i individualista, un negre que col·labora amb l'equip, una dona confiada, una noia jove aparentment innocent, un noi massa seu d'ell mateix, un altre home estrany que no es relaciona amb la resta, una asiàtica, i una altra dona que sembla ser intel·ligent i humil.

Segons transcorre el temps aquests (menys l'home estrany) parlen entre ells intentant resoldre la situació junts però fent estratègies i aliances. D'aquesta manera legal, bruta i deshonest van caient els candidats i es van eliminant, amb alt grau de tensió.

Finalment, queda la noia rosa, el negre i el noi ros, Blanco, que després d'haver traït al grup i mentir-los ha de prendre's una pastilla però els altres candidats ja no es fien. Agafen l'arma del vigilant i la noia rosa fa que abandona la sala per enganyar al ros com si no pogués suportar més la pressió, i al final, és qui guanya.

La pel·lícula es basa en la tensió, en les estratègies i les aliances, i també, com porten moltes pel·lícules de suspens i misteri; la manipulació.

La pel·lícula mostra la confiança i també la desconfiança com camí per a l'ambició i 'entusiasme d'aconseguir un bon lloc de treball enfrontant-se a una situació de selecció del personal no gaire normal ni convencional.

Els impulsos, els nervis i el control de cadascun dels candidats ens mostra part de la seva personalitat i la seva forma de ser, el seu grau d'intel·ligència emocional, personalment crec que elevat de manera general entre la major part dels candidats, sotmesos a gran pressió a causa de la competència.

Pel·lícules que mostren situacions com aquesta (exagerada en aquest cas) però no tant lluny de la realitat, ens mostra la importància de la manipulació a la vida i el que hem de vigilar per no caure en mans d'un manipulador i saber controlar-nos en totes les situacions per difícils, dures, i diferents que siguin.

És una pel·lícula relacionada amb la manipulació, per mitjà d'aliances i amb l'objectiu d'aconseguir el desitjat lloc de treball. La IE en aquests casos límits juga la major part del paper principal.

- Paranoia: El poder dels diners



La pel·lícula protagonitzada per Adam Cassidy, un inventor que treballa per a una empresa corporativa dirigida per Nicholas Wyatt, mostra l'ambició, l'entusiasme, les influències i la pèrdua d'autocontrol en segons que situacions es presenten; habilitats emocionals bàsiques que podem analitzar per examinar el nivell personal d'intel·ligència emocional.

El protagonista, de família humil, al ser acomiadat, utilitza la targeta de crèdit de l'empresa per convidar als seus amics de festa a un antre de moda. Wyatt i el seu escorta, Milers Meachum, fan xantatge a Adam al fet que entri a treballar com a espia corporatiu, amenaçant-lo, per pagar els diners que ha gastat, els quals pertanyien a l'empresa.

Adam és entrenat per Judith Bolton per infiltrar-se en la companyia dirigida per l'antic mentor i rival de Wyatt, Jock Goddard. Adam s'encarrega de donar-li a Goddard, qui va robar moltes de les idees de Wyatt, amb un programari amb informació de cel·lulars i amb un gran projecte innovador.

Adam descobreix que Emma Jennings, una dona que va conèixer durant la festa, és directora de Màrqueting en l'empresa de Goddard. Ell comença una relació amb Emma, la qual utilitza per robar informació dels nous projectes de l'empresa. Adam comença a dubtar i Wyatt amenaça de matar a Frank Cassidy, el pare d'Adam si no roba el revolucionari prototip de l'empresa de Goddard. Amb el temps Adam s'adona que està sent supervisat tot el temps, i destrueix les càmeres en el seu departament, Machum atropella al millor amic del protagonista, a punt de matar-ho, i li donen 48 hores per acabar la seva missió.

Adam roba l'empremta digital d'Emma i la utilitza per accedir al projecte l'empresa. Goddard ho descobreix amb l'evidència a les mans, li diu que tot el temps va saber de les seves intencions i tot va ser un parany perquè ho ajudi al fet que Wyatt li vengui la seva empresa a Goddard. Emma s'adona que va ser utilitzada per Adam per aconseguir el prototip. Adam reuneix als seus amics perquè ho ajudin amb l'FBI.

Wyatt i Goddard es reuneixen i parlen sobre el crim i el sabotatge de la companyia de l'altre. Adam, amb l'ajuda dels seus amics utilitza en secret el programari per transmetre la conversa a l'FBI, quan s'adona Goddard, ja és molt tard i l'FBI arresta a ambdós directors de les multinacionals. Adam és absolt per haver contribuït a la recerca. Es reconcilia després d'un temps amb Emma i obre la seva pròpia companyia en Brooklyn amb els seus amics.

La pel·lícula mostra el poder i les jerarquies, les influències i el comportament sota amenaces d'un superior. Podem relacionar perfectament aquesta pel·lícula i les situacions que es donen amb la hipòtesi de la manipulació. A més, la relació que el protagonista manté amb Emma comença amb l'objectiu i intenció fixa d'utilitzar-la per aconseguir el projecte que necessita com a espia amenaçat però finalment s'enamora d'ella i quan hi ha sentiments tot es complica. Quan només vol utilitzar-la és un cas perfecte de manipulació emocional.

El control de la situació sent manipulat i constantment observat fa que el protagonista desencadeni certs impulsos de forma descontrolada. L'entusiasme i l'ambició per arribar a ser poderós i tenir èxit, el que ell considera la clau de la seva felicitat, basada en el reconeixement laboral, ens mostra decisions i situacions d'angoixa i intriga, fins i tot arribant a la por, però la intel·ligència emocional del noi fa que després de la difícil situació que viu, se'n surti.

Aquesta pel·lícula és també un bon exemple per analitzar de manera psicològica el comportament dels personatges i la complexitat del control dels sentiments.

És relacionable amb l'èxit empresarial i el poder, emocionalment el personatge, com el protagonista de El llop de Wall Street, no mostra un alt grau d'intel·ligència, ja que no sap controlar i canalitzar els seus sentiments, però és astut i hàbil i finalment se'n surt.

També amb la manipulació emocional, ja que utilitza a la noia.

- Inside Out: Del Revés



Naixement: Apareixen diverses emocions; l'alegria, representada de groc, la que sempre porta esperança i la tristesa, de color blau, que també porta el consol, la comprensió i l'empatia, saber escoltar.

Infància: Apareix, a més dels anteriors; l'ira, en recerca de la justícia, representada de color vermell; el fàstic, de color verd i la por, que busca garantir la protecció, de color lila.

Adolescència: Les seves emocions s'amplien com també el control d'aquestes. L'amistat s'amplia i junt amb aquesta, les discussions per amistat. Apareix l'amor, els gustos com les modes o les boybands de música, el sentit de la vergonya i la pubertat.

Si una d'aquestes emocions surt de la "central" de la nostra ment, no podrem sentir aquesta emoció, però com diuen a la pel·lícula, cap emoció pot dimitir.

A més de les emocions, apareix un tren que va circulant per tota la ment, el pensament.

La personalitat es crea a partir dels records essencials (representats com petites illes dins la ment); com poden ser els familiars, els esportius, la sinceritat, l'amistat i també, la forma de divertir-se.

Si aquestes illes cauen o s'apaguen, perdem part de la nostra personalitat

Dins la ment, a part de la central i el tren del pensament, trobem també el pensament abstracte; on es fragmenten, es desconstrueixen, es fan bidimensionals (plans) i finalment, no figuratius, els pensaments que passen per aquest, que es tornen formes i colors.

A més, apareix la part imaginativa (Imaginalandia), on hi ha un petit món imaginari i fantàstic.

Veiem també uns grans arxius on estan guardats els records diaris de manera progressiva, aquesta és la memòria a llarg termini.

El subconscient es veu representat de manera terrorífica dins una part de la ment; on surten els pitjors temors i fàstics de la persona, i on, si somia amb alguna d'aquestes coses, pot tenir un malson. Apareixen dividits els pensaments racionals i el crític i també una part de *dejabus*.

A més, cada nit una emoció diferent controla la part de somnis, que es veu representada com una petita pel·lícula del resum del què ha sigut el dia.

La pel·lícula és protagonitzada per una nena, Riley i la seva ment, on viuen cinc emocions de manera conscient (la tristesa, el fàstic, la por, l'alegria i la ira).

Riley era feliç fins al moment en el qual els seus pares decideixen mudar-se a San Francisco, quan l'alegria deixa de comandar i els records dels moments ja no surten de color groc, sinó els que eren records feliços es van tornant blaus, és a dir, tristos. L'alegria i la tristesa intenten fer-se amb la situació però finalment acaben les dues fora de la central.

Fins aquí l'alegria era qui comandava però en aquesta situació passen a dirigir la seva ment la ira, la por, el fàstic, l'estrès... En aquests casos apareix una alarma que indica que tots els records es converteixen en blau, és a dir, veu el costat negatiu de tot i només li queda l'enyorança, d'aquells moments. En aquestes situacions a vegades és bo plorar, perquè com diu Tristesa, alliberes el pes dels problemes.

El primer dia en la seva nova escola se sent nerviosa però emocionada; es mostra tímida i explica els seus records, el que fa que es torni cada vegada més trista.

Els moments viscuts en un dia es converteixen en records del color de l'emoció que s'ha experimentat, i amb això, apareixen, també, uns ninots anomenats "els oblidats", que s'ocupen d'apagar i llençar tots aquells records que es van oblidant.

Quan Riley, la protagonista, en els seus primers dies en Sant Francisco parla amb la seva millor amiga de Minesota i aquesta li explica que ha arribat una nena nova a l'equip i és molt divertida, Riley es posa gelosa i s'enrabia, ja que com estranya a les seves amigues i se sent sola, se sent trista i li fa ràbia veure que, els altres, continuen feliçment la seva vida.

Més tard decideix escapar i tornar a Minesota, per això agafa diners dels seus pares; aquí és quan perd la sinceritat i també l'alegria de manera total, l'esperança. En aquest moment és envaïda totalment per la tristesa i els records bons de la seva vida, que ja son passat. Quan la ment es fa fosca, que realment cap emoció ens domina, és quan, gairebé, ja no sentim res.

Mentre que Riley viu aquestes situacions; l'Alegria i la Tristesa fan un recorregut per tota la ment de la noia, passant per la memòria a llarg termini, les illes de la personalitat, el tren del pensament, la paperera mental (on es troba tot el que s'ha oblidat), el subconscient, la ment abstracta, els somnis, la part imaginativa...

Després, Alegria i Tristesa tornen i aquesta instal·la els pensaments centrals en mode trist, els que queden en el passat; i Riley, que torna a casa, comença a plorar i admet als seus pares que estranya la seva antiga vida. Quan els seus pares accepten el que diu Riley, l'abracen i la tranquil·litzen. Alegria i Tristesa juntes creen un nou pensament central que construeix una nova illa de personalitat. Un any després, Riley s'ha adaptat a la seva nova llar i les seves emocions estan treballant juntes, utilitzant una consola de control ampliada per ajudar-la a portar una vida feliç, amb noves illes de personalitat produïdes per nous pensaments centrals que són combinacions de múltiples emocions, coherents a l'edat de l'adolescència.

Es relaciona amb les habilitats emocionals i metre que les altres pel·lícules assolien la felicitat per mitjà del poder, els diners, l'èxit...; aquesta pel·lícula es relaciona directament amb la hipòtesis plantejada sobre la felicitat.

- Hitch: Especialista en seducció:

Després de patir un desengany amorós en la seva etapa universitària, Hitch decideix treballar com a assessor, ajudant a homes que tenen problemes per aconseguir a la dona dels seus somnis. Mentre ajuda al maldestre Albert Brennaman a conquerir a una dona guapa i famosa, Allegra Cole, Hitch s'enamora de la periodista Sara Melas, la qual vol descobrir al Doctor Love, ja que se sap que el nou nuvi de la famosa Cole ha estat assessorat per aquest.

Quan Albert i Allegra avancen, Hitch s'adona que tot i ser un professional ajudant a altres, aquests mètodes no serveixen per a ell.

Més tard, treballant en la investigació del cas del Doctor Love, Sara s'assabenta que és Hitch i per error arriba a la conclusió que ajuda els homes a portar a les dones a llit.

Hitch revela a Sara i el seu amic que ajuda els homes a tenir una oportunitat amb la dona dels seus somnis i enfadat i decebut, se'n va.

Després d'això, Hitch no s'atreveix a parlar amb la Sara, i Albert el molesta que els mitjans de comunicació pensa que realment no està enamorat d'Allegra, el que fa que la seva relació amb Hitch empitjori.

Hitch s'enfronta a Allegra i la convenç de reunir-se amb l'Albert, abans que finalment es reconciliés amb Sara. En el procés, ell descobreix que no fa res per ajudar a aquests homes, més que projectar-los confiança; perquè acaben sent ells mateixos.

Finalment, Albert i Allegra es casen i celebren el seu casament amb Hitch i Sara, que també estan junts una altra vegada.

Aquest film protagonitzat pel famós actor Will Smith pot ser un exemple de manipulació a través de la intel·ligència emocional; veiem que el que ell aconsella com a assessor és el que després porten a la pràctica els seus clients com Albert, però finalment la confiança i el fet de creure en un mateix és la base real per aconseguir el que es vol; ja que ell mateix, com a expert, i mentre amb els seus mètodes tots els nois se'n sortien, la seva relació amb Sara no anava gaire bé.

La intel·ligència emocional es presenta en forma de fermesa, perseverança i automotivació com a gran habilitat emocional, ja que és important per continuar sempre endavant i arribar a ser feliç.

A més de relacionar el film amb la manipulació, podem fer-ho també a través del coaching.

- La Ola

En una setmana de projectes que té com a objectiu ensenyar els beneficis de la democràcia, un professor que ha d'explicar què és una autocràcia decideix realitzar un experiment.



Cada dia els impartia noves regles que com a grup havien de complir. Per exemple, el professor va aconseguir que tots ells entressin a la seva aula i, en menys de 30 segons, s'haguessin assegut tots ells amb actitud atenta i amb l'esquena ben recta. També van crear una salutació, van començar a vestir tots amb samarreta blanca i van crear un símbol de grup.

Cooperaven entre ells i s'ajudaven, cosa que estava molt bé; per contra, no respectaven a qui pensava de forma diferent, arribant a desencadenar actes de vandalisme, tot a esquena del professor Wenger, que acaba perdent el control de la situació i d'aquesta manera perdent també el control de la seva pròpia vida.



Aquesta pel·lícula, com l'experiment de Milgram, el d'Asch i altres exemples semblants, és perfecte per explicar la manipulació. Semblant a altres pel·lícules de rentada de cap o d'influències per grups, de les masses o de les autoritats, aquest film, a través del nacionalisme nazi, presenta la manipulació involuntària i difícil de frenar que un professor injecta a un grup de nois en només una setmana. Comencen a vestir iguals, creen un símbol i l'expandeixen i no accepten a qui no vol pertànyer a aquell grup; més enllà, acaben amb ells sense respectar la seva opinió opositora.

La intel·ligència emocional dels nois està perduda, ja que estan sent manipulats emocionalment sense adonar-se'n, arribant a grans bogeries i perdent l'empatia, l'autocontrol, l'autoregulació, i altres habilitats emocionals bàsiques per conviure a gust socialment i ser feliç, mantenint la pau.

- Grand Piano

Aquest és un film de suspens on Tom, un famós pianista amb por escènica, es veu a la fi preparat per combatre la seva major fòbia i deixar enrere les seves pors. S'enfrontarà així a un multitudinari públic després de 5 anys retirat, en el que serà el concert més complicat i llarg de la seva vida.

I és que, si ja estava nerviós abans de seure a la banqueta, la situació es posa encara més tensa quan Tom, preparat per a tocar i amb l'atenció d'un abarrotat teatre, s'observa que a més de les notes d'una melodia en la partitura hi ha un missatge escrit, una amenaça de mort. El seu futur i el de la seva dona quedarà a partir d'aquest moment a les mans. Tom ha d'esbrinar perquè aquest agressor anònim vol matar-lo, necessita aconseguir ajuda ràpida sense que ningú se n'adoni, però el més difícil de tot és que ha de fer-ho mentre continua tocant.



Si analitzem i estudiem el film, encara que es tracta de suspens i cinema de ficció, podem arribar a parlar de manipulació emocional a través de l'amenaça o el xantatge, on realment qui fa falta per manar, mantenir el control i la calma, és, sens dubte, la intel·ligència emocional, que personalment crec que el protagonista la posseeix en un alt grau.

4.2 Entrevistes

➤ Entrevista 1:

Entrevista a Javier Mañero - Escuela Talento e Inteligencia Emocional (<http://escueladeinteligencia.com/>)

Bon dia, sóc Laura García, estudiant de batxillerat social a l'institut Camps Blancs, a Sant Boi, Barcelona.

Estic fent un treball de recerca sobre la intel·ligència emocional i em sento molt agraïda que m'hagi concedit una entrevista.

Perquè vostè s'ha interessat en el món de la intel·ligència emocional?

Des de 1.977 formant-me amb Institut Dale Carnegie es va despertar en mi una consciència personal per ser millor persona, i després una consciència social per fer un món millor.

Personalment em va servir per ser millor fill, germà, pare i amic. I ser feliç en les meves relacions de parella. I en l'àmbit professional ser un emprenedor resilient.

Perquè abans ningú s'havia interessat per aquest concepte?

Per ignorància i per por de conèixer-se un mateix i ser més responsable en aquest món.

Creus que és un concepte que s'ha posat de moda últimament?

No és moda, jo com a director i Facilitador o Coach d'Intel·ligència emocional fa 25 anys que treballo a Espanya i Amèrica, sent pioner a Espanya amb 16 nivells d'intel·ligència emocional que s'apliquen en l'àmbit personal, professional...

Com ho descriuria vostè?

La intel·ligència emocional la descriuria metafòricament, com un llarg viatge que hem de fer en la nostra vida, i cal tenir clar el punt de destinació, o visió; "De res serveixen els vents favorables si no saps on vas" deia Sèneca. Després hem de tenir en compte l'estat del vaixell, un bon vaixell ha de tenir un bon casc i quilla, ¿A quin estat està la quilla i el cas? Això es refereixen els principis i valors. Bé tenint un bon casc i quilla a més del rumb; quan el vaixell es posa en rumb arriba dret?

Doncs no, hi ha una sèrie de corrents marines que desvien al vaixell, això són les decisions polítiques, econòmiques que ens repercuteixen a tots; en la superfície tinc altres vaixells i roques, gel, que és el que veiem que no podem canviar com és la família, i persones que poden entorpir el camí. I en el cel hi ha els vents, tempestes, davant d'això no puc fer res, sí que tinc unes espelmes que són les emocions que vaig utilitzar adequadament per corregir el rumb i és través dels sentiments sans treballant els sentiments insans. I per tant utilitzant competències a través de les virtuts.

Però el vaixell no el puc portar tot sol, em cal una tripulació que és una parella, amics, família o equips per assolir l'objectiu, aquesta frase que diem a l'Escola d'Intel·ligència "si vols anar de pressa, camina sol, si vols anar lluny, camina acompanyat".

I després perquè hi hagi un retorn cal compartir els èxits del viatge que és contribució.

Què li sembla?

Sense la intel·ligència emocional no seria feliç cada dia més i tampoc no faria més feliços els altres. És l'arquitectura de la felicitat.

Com es pot mesurar la intel·ligència emocional de les persones?

A través de les seves necessitats assolides, el seu grau de satisfacció.

Creu vostè que una alta intel·ligència emocional és la clau de l'èxit i la felicitat?

Total, sense ella molts éssers humans no arriben les seves necessitats en un alt benestar.

Creu que la gent sap que és la intel·ligència emocional?

Hi ha un gran desconeixement i sobretot experimentació de la intel·ligència emocional.

Podria mencionar algun exemple d'un cas d'intel·ligència emocional, ja sigui en la vida real, en una pel·lícula o qualsevol altra situació que defineixi el concepte?

En el món del cinema s'han portat pels directors de cinema dels diferents nivells, des de "Gent Corrent", "Forest Gum", "Cadena de favors", "El Guerrer pacífic", "Ara o mai", "El príncep de les marees", en els dibuixos animats.

Quina és la part "fosca" de la intel·ligència emocional?

La mala utilització des de la manipulació per part dels polítics, empreses de comunicació...

¿Vostè creu que amb la intel·ligència emocional es pot manipular a les persones?

Es pot manipular a les persones utilitzant les emocions. Com? Transformant la por en pànic, la tristesa a la zona de confort, l'enuig en ira o submissió, el fàstic en repugnància cap a algú, la sorpresa a la paràlisi, i l'alegria en una falsa eufòria.

Creu que quan algú està enamorat perd control sobre la seva intel·ligència emocional?

No s'hi és un observador dels seus sentiments, i desperta l'agudesa sensorial.

I quan té depressió?

És capaç de sortir-ne amb els recursos i estratègies.

Com relacionaria vostè la intel·ligència emocional amb les persones PAS, l'alexítimia o la psicologia positiva?

Que la intel·ligència emocional facilita una sèrie d'estratègies per educar les emocions, sentiments per a les persones. Pas perquè siguin efectives en les gestions de les emocions i pel que fa a l'alexítimia podem facilitar-los una sèrie de vivències per despertar en elles les emocions, quant a la psicologia positiva té a veure amb estratègies que la intel·ligència emocional facilita per ser més feliç.

En el món que vivim, ¿li sembla important disposar d'un alt grau d'intel·ligència emocional?

Molt, si ja va ser el recurs més necessari en el segle XXI, imagina ara amb tots els canvis que ens toca viure.

Que ha descobert vostè, que no sabia abans, sobre aquest concepte?

Des del món personal fins al transpersonal

Es pot aprendre la intel·ligència emocional?

Perfectament amb uns bons facilitadors i amb bones estratègies.

Com es pot guanyar intel·ligència emocional?

A través del coneixement, experimentació i modelatge.

➤ Entrevista 2:

Entrevista a Abel Cortese, especialista en Intel·ligència Emocional, escriptor, investigador i director del Portal de inteligencia-emocional.org. (Brinda tallers i seminaris en tots els països de parla hispana i ofereix el Curs en línia).

Bon dia, sóc Laura García, estudiant de batxillerat social a l'institut Camps Blancs, a Sant Boi, Barcelona.

Estic fent un treball de recerca sobre la intel·ligència emocional i estic molt agraïda que m'hagi concedit una entrevista.

Perquè vostè s'ha interessat en el món de la intel·ligència emocional?

M'interessava, al moment de descobrir-la, tot el que té a veure amb l'ànima humana, la seva psique i més en estar involucrat en el món de la publicitat, tots els aspectes del màrqueting emocional i la relació entre les persones en una empresa.

Havia llegit el llibre de Daniel Goleman, i em va meravellar la investigació tan detallada i enorme sobre la influència de les emocions en tots els àmbits, especialment en l'Empresa.

Perquè abans ningú s'havia interessat per aquest concepte? Creus que és un concepte que s'ha posat de moda últimament?

Aquest concepte data d'èpoques immemorials però s'ha tractat amb altres noms, encara que després de la investigació de Goleman s'ha popularitzat la seva importància. No crec que sigui una qüestió de modes encara que el fet que el llibre hagi estat best seller influeix en l'interès de les persones.

Com ho descriuria vostè? Què li sembla?

La Intel·ligència Emocional, un terme encunyat per dos psicòlegs de la Universitat de Yale (Peter Salovey i John Mayer) i difosa mundialment pel psicòleg, filòsof i periodista Daniel Goleman, és la capacitat de sentir, entendre, controlar i modificar estats anímics propis i aliens.

Com es pot mesurar la intel·ligència emocional de les persones?

Hi ha diferents tests que aproximen la intel·ligència emocional actual d'una persona, però com és una cosa que pot desenvolupar-se, està en moviment, no és com el coeficient intel·lectual que és bastant més fix.

Creu vostè que una alta intel·ligència emocional és la clau de l'èxit i la felicitat?

Per descomptat que si, no com "la clau" però si ho veiem per la contrària, és molt més segur que persones que no en tinguin intel·ligència emocional arribin a tenir molts més problemes i dificultats per aconseguir els seus objectius, siguin aquests d'índole professional o personal, familiar, amb els seus empleats, la seva parella, amb les condicions per ser líder, negociar, afavorir una bona salut, etc, Si considerem l'èxit com la capacitat de les persones per aconseguir el que desitgen la intel·ligència emocional és una eina molt més afavoridora d'aquestes coses.

Creu que la gent sap que és la intel·ligència emocional?

Suposo que actualment està molt difós el concepte, però és molt difícil que s'instal·li profundament.

Podria mencionar algun exemple d'un cas d'intel·ligència emocional, ja sigui en la vida real, en una pel·lícula o qualsevol altra situació que defineixi el concepte?

Es nota molt la intel·ligència emocional en qualsevol pel·lícula de lideratge, on veiem persones que a través de la seva empatia, el seu control emocional i habilitats de comunicació aconsegueixen vèncer obstacles infranquejables. Per exemple "Viatge als estels".

Quina és la part "fosca" de la intel·ligència emocional?

Es pot manipular a la gent i fer servir per a fins "non sans". Exemple d'això és la pel·lícula "El padrí".

¿Vostè creu que amb la intel·ligència emocional es pot manipular a les persones? Com?

Es pot manipular molt millor a les persones comprenent-les, sabent llegir els seus missatges corporals, controlant les emocions per aconseguir ésser estimat o ser un seductor.

Creu que quan algú està enamorat perd control sobre la seva intel·ligència emocional? I quan té depressió?

És una pregunta massa àmplia. Es diu que quan un està enamorat, és un període on es comporta gairebé psicòticament, està enmig d'una gran il·lusió el que dificulta veure a l'altra persona tal com és, llavors la nostra autoconsciència, una de les cinc habilitats pràctiques de la intel·ligència emocional, estarà més distorsionada, però no així la nostra motivació o les nostres habilitats socials o la nostra empatia que podem no veure afectades.

Preferiria no internar-me en el tema de la depressió.

Com relacionaria vostè la intel·ligència emocional amb les persones PAS, l'alexítimia o la psicologia positiva?

Les persones amb algun trastorn de la personalitat o neurosi, trobaran en la intel·ligència emocional molta ajuda però no la resolució a la seva neurosi que només cedirà amb psicoteràpia.

Fem servir en els nostres tallers i cursos i molts exercicis de psicologia positiva per ampliar i desenvolupar aspectes positius.

En el món que vivim, ¿li sembla important disposar d'un alt grau d'intel·ligència emocional?

Si, per descomptat, cada dia estem més sotmesos a l'estrès i necessitem més aquestes eines.

Que ha descobert vostè, que no sabia abans, sobre aquest concepte?

Com a investigador i instructor d'intel·ligència emocional he descobert milers de conceptes, investigacions, experiències i actualitzacions però seria molt extens citar-les,(disculpes) em prenc molt de temps en els seminaris o al Instructorat, exemplificar i treballar cada nou aspecte de la intel·ligència emocional.

Però la novetat principal va estar en la recerca de Goleman sobre el Lideratge: La investigació realitzada a nivell mundial per The Consortium for Research on Emotional Intelligence in Organizations, que va llançar un resultat sorprenent i vinculat al nostre Quocient d'Èxit: el mateix es deu un 23% a les nostres capacitats intel·lectuals, i un 77% a les nostres aptituds emocionals.

Es pot aprendre la intel·ligència emocional?

Si, la intel·ligència emocional és una habilitat, no un tret, Les habilitats es poden aprendre.

Com es pot guanyar intel·ligència emocional?

Aprenent a desenvolupar autoconsciència, empatia, control o gestió de les emocions, automotivació i habilitats Socials. Nosaltres oferim cursos online, tallers o seminaris en empreses per ajudar a incorporar i exercitar aquestes habilitats.

➤ Entrevista 3:

Entrevista Montse Saladrigas, directora de l'Escola de Primària Rafael Casanova, que porta a terme un projecte d'Educació i ecologia emocional en les seves aules.

Bon dia, sóc la Laura García, estudiant de batxillerat social a l'institut Camps Blancs, a Sant Boi, Barcelona. Estic fent un treball d'investigació sobre la Intel·ligència Emocional i estic molt agraïda que m'hagi concedit una entrevista.

Perquè vostè s'ha interessat en el món de la intel·ligència emocional?

Crec que les emocions dominen el món i que no hi ha aprenentatge sense emoció.

Perquè abans ningú no s'havia interessat per aquest concepte? Creu que ha sigut ara quan s'ha posat de moda?

Ja fa molt de temps que m'ha interessat el tema i he llegit molt al respecte.

Com ho descriuria vostè? Que li sembla?

No té gaire a veure amb la intel·ligència tal com la coneixem. Neix d'una consciència interior sobre nosaltres mateixos i que ens ajuda a conèixer i a millorar la relació amb els altres.

Com es pot mesurar la intel·ligència emocional de les persones?

Veient com interactua amb els altres, la seva capacitat d'empatitzar.

Creu vostè que una alta intel·ligència emocional és la clau de l'èxit i la felicitat?

Sí. Penso que és un factor primordial.

Creu que la gent sap que és la intel·ligència emocional?

Cada vegada hi ha més gent conscienciada de la seva importància.

Podria esmentar-me algun exemple d'un cas d'intel·ligència emocional, ja sigui en la vida real, en una pel·lícula o qualsevol altra situació que defineixi el concepte?

Per dir una pel·lícula diria en buscar de la felicitat.

Quina és la part “fosca” de la intel·ligència emocional?

La part que pot haver de manipulació per part d'algunes persones.

Vostè creu que amb la intel·ligència emocional es poden manipular les persones? Com?

Sí, per aconseguir fites personals.

Creu que quan algú està enamorat perd control sobre la seva intel·ligència emocional? I quan té depressió?

És possible, en un primer moment.

Quan té depressió sí.

Com relacionaria vostè la intel·ligència emocional amb les persones PAS, l'alexítimia o la psicologia positiva?

Les persones PAS serien unes persones amb una gran sensibilitat i fàcils d'agredir i manipular pels altres.

En el món que vivim, li sembla important disposar d'un alt grau d'intel·ligència emocional?

Molt important i bàsic pel món que vivim.

Que ha descobert vostè, que no sabia abans, sobre aquest concepte?

És un aprenentatge continu, mai ho sabem tot.

La intel·ligència emocional es pot aprendre?

Sí.

Com es pot guanyar intel·ligència emocional?

Començant per conèixer-se un mateix.

➤ Conclusions:

Les entrevistes estan directament relacionades amb les tres principals hipòtesis plantejades a més d'obrir-nos pas a més informació sobre altres aspectes de la IE.

Després d'haver entrevistat a un dels investigadors més reconeguts en l'àmbit de la intel·ligència emocional i a l' Institut de la IE em sembla que en tots els casos valoren aquest terme i creuen que és la clau per a la felicitat. Indiquen i argumenten que mitjançant la intel·ligència emocional, les persones podem arribar no només a ser molt més felices i coneixedores de nosaltres mateixes, sinó que podem fer molt més felices a les persones que ens envolten i prenem consciència de la importància que tenen en les nostres vides, la nostra família, els nostres amics, ...

A pesar que aquest és un tema actual i que sembla que està de moda, les persones entrevistades insisteixen a dir que aquest concepte és molt antic i fa molts anys que es treballa i s'aplica en multitud d'àmbits.

Es considera que la intel·ligència emocional és la capacitat de sentir, de comprendre, d'aprendre, d'adquirir control, de créixer, d'evolucionar, de ser més feliç... Per tant, les persones dotades d'intel·ligència emocional aconseguiran abans els seus objectius i seran més felices que aquelles que no en tenen d'intel·ligència emocional.

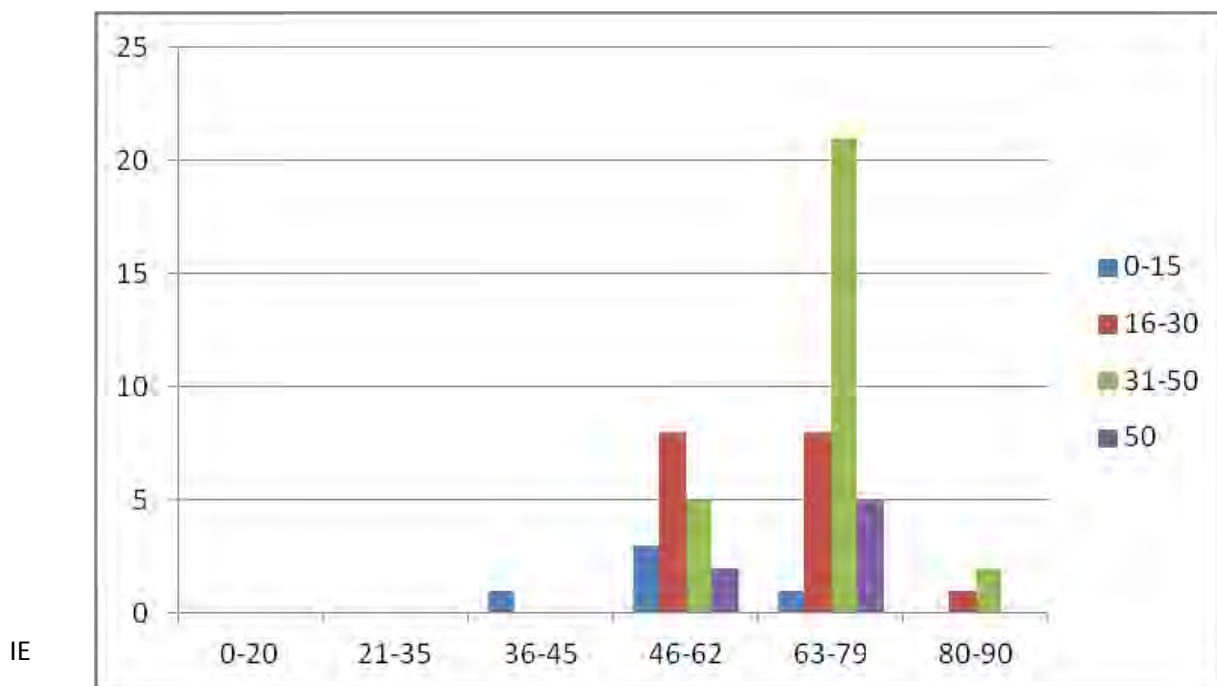
També semblen estar d'acord en el fet de què a través de la intel·ligència emocional es poden arribar a manipular les persones, degut que s'adquireixen més coneixements sobre elles i per tant es tornen més vulnerables. Encara que és cert que la millor manera de poder tenir poder sobre altres persones és a través de l'enteniment, la comprensió, etc.

En aquests temps d'estrès que ens està tocant viure, hem de trobar les eines necessàries per aconseguir la calma, la relaxació, l'autoconeixement del nostre cos i la nostra ment, hem de trobar un mètode que ens permeti pensar i dedicar més temps a allò veritablement important com són les relacions amb els altres (família, parella, amics...) i saber gestionar el nostre temps i el nostre espai, reservant diàriament alguns forats per fer tot allò que ens agrada, que ens produeix plaer, que ens fa sentir-nos bé. I potser són les persones que tenen aquesta capacitat d'intel·ligència emocional, les que realment aconsegueixen tot això.

Personalment crec que aquest concepte d'intel·ligència emocional, tal com afirma un dels meus entrevistats, ha existit sempre, encara que moltes vegades, pot ser, de manera inconscient. Considero que no és que sigui un concepte que estigui de moda, ja que es tracta d'un tema que s'ha anat tractant i ha anat evolucionant al llarg de la història, però sí que és veritat que degut al nostre ritme de vida, als nostres costums actuals i a l'evolució que ha experimentat la humanitat, avui es tracta com un tema primordial i de gran importància, i és ben cert que tots hauríem de treballar la nostra intel·ligència emocional per aconseguir un major benestar, per aconseguir ser millors persones i per intentar aconseguir la nostra pau i felicitat interior i una millor relació amb la resta.

4.3 Gràfics:

➤ Edat



Nº de persones

Valoració:	0-20	Molt baix
	21-35	Baix
	36-45	Mig-Baix
	46-62	Mig
	63-79	Mig-Alt
	80-90	Alt

Dades

	0-15	16-30	31-50	50
0-20	0	0	0	0
21-35	0	0	0	0
36-45	1	0	0	0
46-62	3	8	5	2
63-79	1	8	21	5
80-90	0	1	2	0

60%

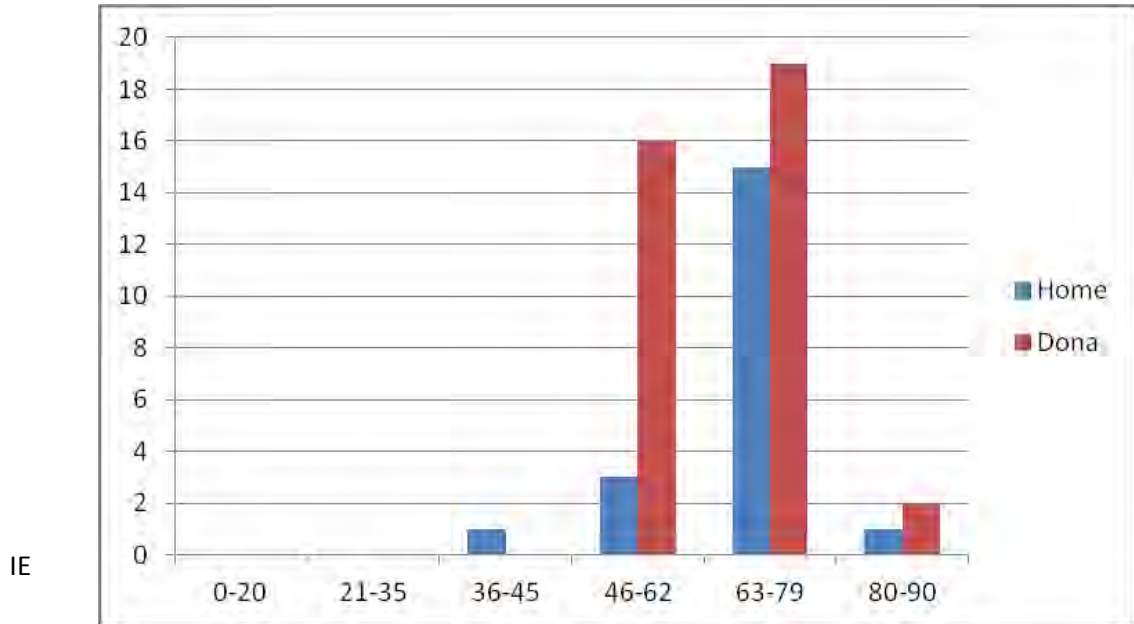
53%

82%

71%

➤ Sexe

Nº de persones



Dades

	Home	Dona
0-20	0	0
21-35	0	0
36-45	1	0
46-62	3	16
63-79	15	19
80-90	1	2

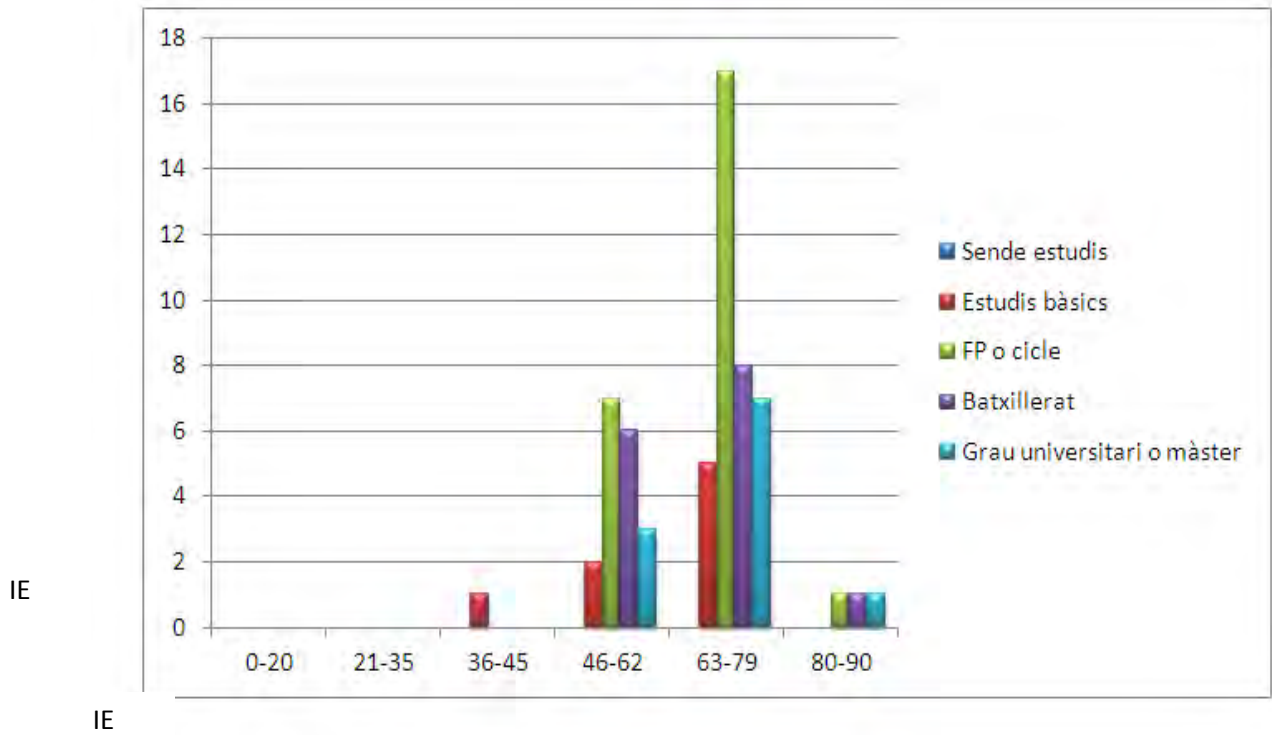
75%

65,76%

Valoració:	0-20	Molt baix
	21-35	Baix
	36-45	Mig-Baix
	46-62	Mig
	63-79	Mig-Alt
	80-90	Alt

➤ Estudis

Nº de persones

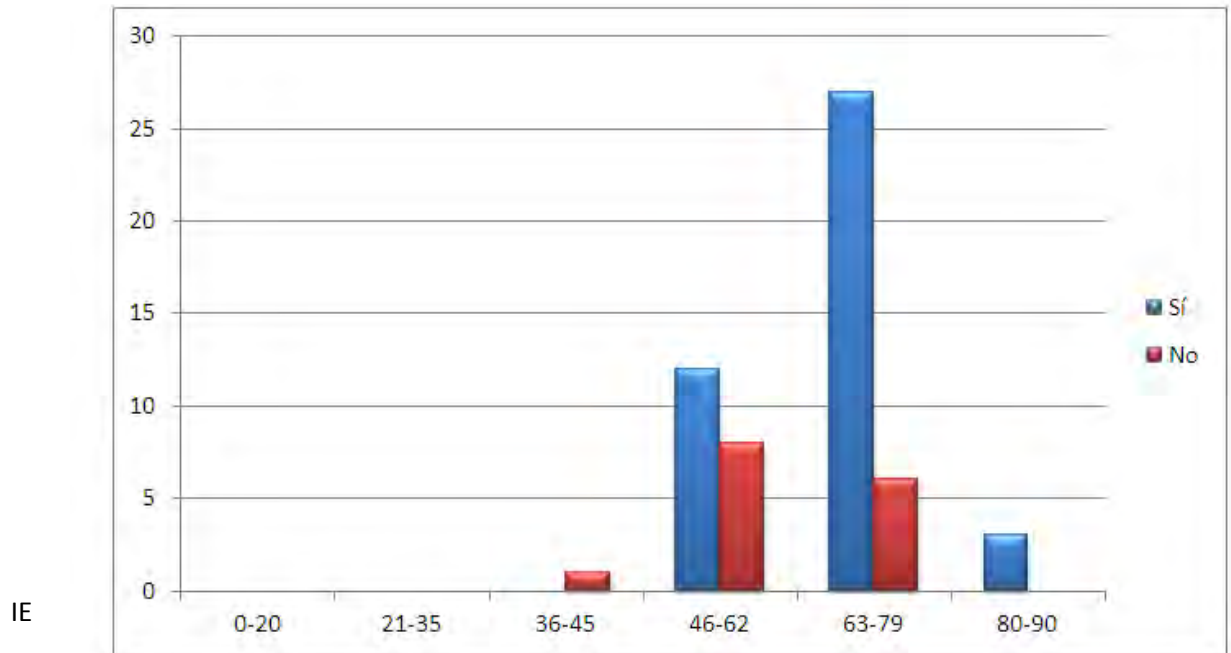


Valoració:	0-20	Molt baix
	21-35	Baix
	36-45	Mig-Baix
	46-62	Mig
	63-79	Mig-Alt
	80-90	Alt

Dades	Sende estudis	Estudis bàsics	FP o cicle	Batxillerat	Grau universitari o màster
0-20	0	0	0	0	0
21-35	0	0	0	0	0
36-45	0	1	0	0	0
46-62	0	2	7	6	3
63-79	0	5	17	8	7
80-90	0	0	1	1	1
	0	60%	72%	60%	73%

➤ Éxit laboral

Nº de persones



Dades

	Sí	No
0-20	0	0
21-35	0	0
36-45	0	1
46-62	12	8
63-79	27	6
80-90	3	0

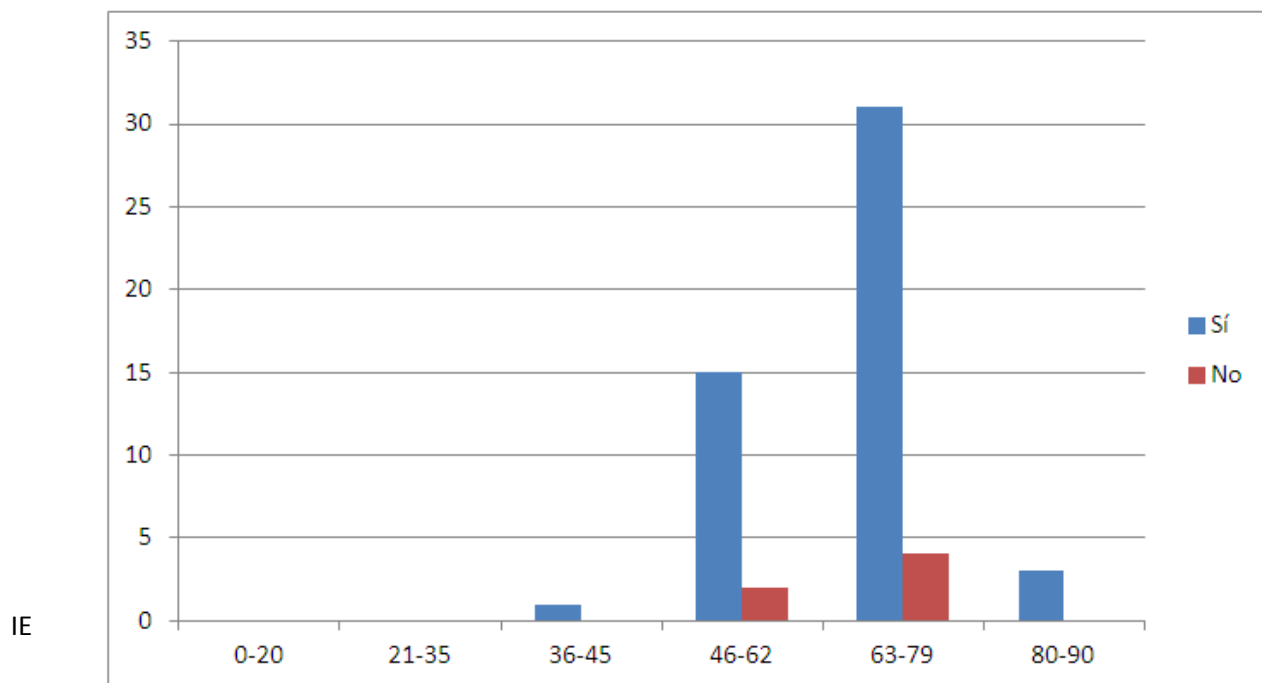
91,45% 8,55%

IE

Valoració:	0-20	Molt baix
	21-35	Baix
	36-45	Mig-Baix
	46-62	Mig
	63-79	Mig-Alt
	80-90	Alt

➤ Felicitat

Nº de persones



IE

Valoració:	0-20	Molt baix
	21-35	Baix
	36-45	Mig-Baix
	46-62	Mig
	63-79	Mig-Alt
	80-90	Alt

87,72% 12,28%

Dades

	Sí	No
0-20	0	0
21-35	0	0
36-45	1	0
46-62	15	2
63-79	31	4
80-90	3	0

➤ Valoracions:

Segons la informació que ens aporta el gràfic per edats, podem concretar que la franja d'edat en la qual existeix una major intel·ligència emocional, és entre els 31 i els 50 anys, seguida, amb molta diferència per les persones que tenen entre 16 i 30 anys. Això podria ser motivat pels estudis, la feina i la situació personal de les persones situades en aquestes franges d'edat.

En canvi, les persones de 15 anys o menys demostren tenir un baix nivell d'intel·ligència emocional. Pot ser perquè al ser persones molt joves, encara immadures, que no han acabat de créixer i de desenvolupar-se a la seva societat, ni tenen encara una personalitat formada.

Les persones que superen els 50 anys demostren disposar d'un nivell d'intel·ligència emocional mitjà.

Respecte a el gràfic per sexes cal destacar que són les dones les que demostren tenir un grau més alt d'intel·ligència emocional, amb certa diferència per sobre dels homes, ja que pel que tenim a les mostres, les dues franges primeres de la IE estan buides per part femenina, no com a la masculina. Està demostrat que les dones tenen capacitats diverses, per fer varies coses a l'hora, per exemple, cosa que als homes els hi costa més, en general. Les dones tenen una major capacitat d'aprenentatge, són més autosuficients i això és degut en part l'alt grau d'intel·ligència emocional.

Si valorem la intel·ligència emocional d'acord amb als estudis cursats, cal destacar que les persones amb estudis, siguin de qualsevol tipus, poden arribar a tenir un alt grau de IE, de forma contrària, sense estudis o amb estudis molt bàsics, aquest grau serà menor. Les persones que més desenvolupen aquesta intel·ligència són les que disposen d'uns estudis de formació mitja que són persones grans amb molta experiència a la vida (tant a l'àmbit personal, com laboral); també les que han cursat batxillerat i els universitaris.

Si ens referim a l'èxit laboral, sí que es pot afirmar que totes aquelles persones que tenen èxit laboral, tenen també un alt grau d'intel·ligència emocional, amb molta diferència a la resta. Així podem dir que l'èxit laboral depèn en gran mesura del grau d'intel·ligència emocional de les persones i a la inversa, ja que les persones que tenen aquest grau elevat d'intel·ligència emocional, serien les que aconseguen majors èxits laborals.

I respecte a la felicitat està també proporcionalment relacionat, ja que les persones més felices són aquelles que han treballat i disposen d'una major intel·ligència emocional, i disposar d'aquesta intel·ligència emocional, les fa ésser més felices.

4.1 CONCLUSIONS FINALS:

Gràcies al projecte de recerca realitzat, des de el meu punt de vista, crec que he aconseguit assolir els dos objectius marcats a l'inici del treball.

Abans d'arribar a l'anàlisi de les conclusions finals hem d'aturar-nos en la base de la IE; és a dir, basant-nos en les Intel·ligències múltiples de Howard Gardner i sobretot, en la visió del gran mestre d'aquest concepte; Goleman, qui defineix, especifica el procés (percepció, pensament, comprensió i regulació de les emocions) i mostra exemples de què és la IE. A més de les aptituds i habilitats que Goleman esmenta, ens hem de referir de manera rellevant, també, a la neurociència, ja que és una gran part del joc que forma la intel·ligència emocional. En aquest àmbit, destaquem el paper que fa l'amígdala, una petita zona al cervell que fa possible la comprensió, reacció i el fet de sentir emocions i a partir d'on es desenvolupa tot el procés estudiat.

També, hem de tenir en compte que com Goleman digué, el principi de la IE es basa en una sèrie d'habilitats, com aptituds o requisits que tothom tenim i que es poden desenvolupar o canviar segons les experiències o el temps. Per tant, és interessant esmentar la manca d'aquestes, o simplement el no saber analitzar-les, conèixer-les o comprendre-les; el que s'anomena com alexitimia. Aquestes persones, com qualsevol humà, senten; el problema el trobem en què no saben que senten, no lliguen les seves emocions amb els pensaments, per tant són incapaces de comprendre's i seran sempre inestables.

A l'igual que les persones alexitimiques també hem d'anar amb compte amb les persones tòxiques, ja que des de la crida d'atenció i la falta d'autoestima, busquen l'autocompassió i la comprensió dels altres, i, tot el que toquen o fan negatiu i no surten d'aquest bucle començant perquè no reconeixen que hi són dintre; per tant, també s'arxiva com un cas a part.

Les persones amb dependència emocional, ja pot ser per falta de personalitat, per traumes viscuts, per por o inseguretat, per amors bojós o altres raons; també són inestables i amb baixa IE, ja que aquesta depèn d'un altre individu.

Per tant, casos com aquests, estudiats a part de la seqüència normal de la IE, no significa que siguin estranys; tot el contrari, ja que gran part de la població els pateix.

D'altra banda, les persones amb alta sensibilitat (PAS), han d'anar en compte perquè el seu problema recau en la intensitat de les emocions, i per una banda, viuen més, ja que senten més; però per l'altra, sabem que de vegades és millor mantenir-se al marge i no incrementar tot tant, perquè en contraposat amb la part bona, que serà millor, la dolenta també ho serà.

En la part pràctica trobem vídeos que mostren situacions que marquen els impulsos, desitjos, emocions i sentiments donats en un moment determinat en diferents casos. El conjunt d'aquestes situacions però en àmbit important a la vida emocional de cadascú, és l'anomenada IE.

Personalment, he de dir que la societat d'avui en dia sembla que torni enrere, com si tornes el masclisme i es perdés el respecte, però en canvi, res es valora com abans. Res sembla real i pur, fins i tot els sentiments; ja que sembla que la gent no els tingui o jugui amb ells; que no valori les paraules i les coses es fan i es diuen sense sentir-les, regalant un món irreal. Qui és emocionalment intel·ligent s'ha d'adonar d'això i saber que és versemblant. Per tant, no en totes les persones fa falta una guerra o passar fam per a donar el valor a les coses o a les persones si ho mereixen, encara hi ha petites excepcions, hi ha qui sap estimar; en canvi, en general, sembla que no és així en absolut; aquí una causa de per què és important el concepte de la IE i més en els moments materials i superficials que vivim, quan més fa falta obrir els ulls davant la mentida i la manipulació.

En els vídeos que apareixen, a més de càmeres ocultes i experiments, apareixen les conferències de TED, que des de la innovació i la universalitat ens fan arribar de manera més íntima sentiments comuns, el que ens fa pensar que tots tenim alguna relació i per tant no som tan diferents com per a estar sempre "bé".

Per últim, sabem que la IE s'aplica sempre, en tot moment i en tots els àmbits (salut, parella, educació o escola, treball..) Per això és que el projecte present se centra en les tres següents.

De les tres hipòtesis plantejades; els tres pilars d'aquests TR, n'he tret conclusions diferents que són les següents.

- ¿Es pot manipular a les persones a través de la intel·ligència emocional?

La meva resposta de manera rotunda és sí.

Cadascú de nosaltres, encara que no ho creiem, podem ser víctimes d'una manipulació emocional.

Això es veu molt clar en cas de persones amb dependència emocional o persones tòxiques; ja que el seu caràcter depèn dels altres o d'algú altre en concret; per tant, es deixaran portar per aquell a qui estimen o admiren sense cap tipus d'obstacle i sense controlar-se a si mateixos; arribant a segar-se mentre que, per l'altre part, el sentiment no serà ni molt menys mutu.

També, com s'expressa al primer passatge de *manipulació*, la IE pot ser utilitzada de manera estratègica, és a dir, disfressar les teves emocions per tapar el que sents, crear de tu cap a l'exterior una imatge que no tants, donar a entendre un reflex contrari al que sents, per tant, sobre actuar, per tal d'aconseguir poder o ser influent.

Emocionalment, les manipulacions com els xantatges, o fer veure que ens sentim malament per influir en altres, són les més conegudes; però la intel·ligència emocional consta també d'una part de manipulació fosca i més "bruta": la manipulació i el canvi de papers.

Existeix la forma de guanyar-se la confiança total d'algú i després fer amb ell o ella el que vols, és a dir, es tracta com d'un poder o superioritat respecte algú que sense tu se sentirà inferior, i evidentment, infeliç; sentirà un buit.

La manipulació no és només emocional, en cas de relacions personal siguin del tipus que siguin, sinó que també és present en l'àmbit de màrqueting i publicitat entre altres coses; on a través del que et transmeten i el que et fan sentir tens una idea sobre un producte al qual li dones un valor especial, però emocionalment, ja que realment, i de manera racional, és significatiu. És només la sensació que experimentes en imaginar o veure aquell producte, els records o vincles personals.

Si relacionem un producte de forma emocional amb el públic, aquest arribarà millor i tindrà més èxit.

En resum, personalment crec de forma clara en l'existència de la manipulació emocional.

Aquesta hipòtesi la relacionaríem amb la pel·lícula analitzada "The exam", "el poder dels diners", encara que també amb la darrera hipòtesi, el noi juga amb la noia de manera manipulada i acaba perdent el seu propi lloc, enamorant-se'n d'ella. També "Hitch" o "La ola", exemple molt més marcat, són clares manipulacions d'ideals o emocions; com "Grand Piano", a través de l'amenaça i la por.

➤ ¿És la intel·ligència emocional la clau de la felicitat?

Sí. Els sentiments i les emocions són el més important en les vides de tothom. Qui no sent res, no viu.

Si tu ets intel·ligentment emocional, sabràs controlar-te, sabràs que et fa feliç, que et fa sentir viu i per tant, la IE serà la clau de la felicitat.

Quan tinguis problemes, les coses no vaguin bé, o tinguis sensacions negatives; has de ser capaç de refer-te i motivar-te; tirar endavant i ser positiu, aprendre a somriure però no de manera exterior i superficial, ja que el més important és que et somriguis tu a tu mateix, interiorment, emocionalment. Amb la intel·ligència emocional seràs capaç de fer-ho, per tant, seràs feliç.

Qui no té aquesta capacitat està desbocat per impulsos, el que farà que no sigui feliç, ja que la seva felicitat no serà constant i regular, sinó que variarà segons la situació i el moment a cada instant, mentre que si tens un alt grau de IE la teva ment tindrà el poder i se sobreposarà; serà més forta que els impulsos i les passions que el cor detecta, en especial negativament, i encara que diuen que qui és innocent és sempre feliç, si tens una base de lògica (que no és gens fàcil) i d'intel·ligència emocional en tu mateix, seràs encara més feliç.

Arribaràs a adonar-te'n de qui ve a la teva vida per aportar-te, estimar-te o ajudar-te i qui el contrari, arribes a saber quan algú riu d'algú o no està sent clar o vertader, entindràs a la gent, els seus problemes i les seves formes d'actuar encara que no les comparteixes. Et semblarà simple i et sentiràs per sobre (de forma intel·ligentment emocional), la qual cosa denotarà que la teva vida no és una muntanya russa com la de la resta, ja que la teva base serà conscient de la vida. Això no significa que no arribis a sentir dolor ni a confiar en els altres, ja que és clar que ho faràs. Això tampoc et fa més llest, ja que potser no ho ets en altres àmbits, però si et sentiràs millor amb tu mateix que la resta, més satisfet i còmode. I que passa si ets així i et desequilibres? Ja pot ser a causa d'un trauma, de la mort d'algú o per exemple, per amor? Pots arribar a ser un geni igual que pots arribar a la bogeria sempre; però sempre que tinguis IE, et coneixeràs, sabràs que et passa i et mantindràs en qualsevol situació, és a dir, deixant les particularitats de la vida; seràs feliç.

Des del meu punt de vista, crec totalment en la IE com a clau de la felicitat.

En aquesta hipòtesi relacionaríem la pel·lícula “Inside Out”, amb l’únic objectiu del control de les emocions és la felicitat; per tant, de manera animada i simbòlica (amb la memòria, emocions simples, el subconscient...) resumeix part d’aquest projecte i de l’objectiu de la vida en si.

- ¿És la intel·ligència emocional la clau per tenir èxit empresarial i en l’àmbit laboral?

La meua opinió, i com a conclusió d'aquesta recerca; no ho crec.

Estic totalment d'acord que la IE fa que siguis millor emprenedor. Imaginem que tu tens un contracte des de fa molts anys amb una marca amb la qual estàs solidaritzat i la relació és bona des de fa anys; però arriba una oferta millor; pot ser, et sap greu no continuar sent fidel a la marca que t'havia patrocinat tota la vida, però, econòmicament, i pel teu enriquiment, signaràs el contracte amb la nova marca; ja que pensaràs de forma racional, per coneixement, deixant de banda els sentiments. Si l'esmentat ho veiem filosòficament, de forma platònica si ens centrem en el mite del carro alat; estariem parlant de què l'emprenedor, savi, ha de portar el control de l'empresa i fer el que creu millor, equilibradament. No s'ha de deixar emportar pels instints o emocions, el que es coneix com a ànima concupiscible o cavall dolent, però tampoc ha de ser extremadament fred i calculador perquè aquesta estratègia, matemàticament és bona, pot donar grans resultats, però, a la llarga, tota empresa està formada per persones, i ja poden ser com siguin cadascuna però estem d'acord en el fet que són tots humans i tenen sentiments, per tant, han de ser tractades com a tals i posar cada decisió a la balança i pensar en el bé de l'empresa; tenint en compte que suposés, amb les seves conseqüències positives i negatives, amb la intel·ligència i l'emocionalitat; que poden semblar contraries, però el punt mitjà, el de gestió i control, és la intel·ligència emocional; per tant, és important per un bon emprenedor, però potser no tan rellevant si parlem d'èxit laboral, com a cap o dirigent d'una gran empresa o multinacional (encara que subjectiva i personalment, cadascú té la seva imatge d'èxit laboral), agafarem aquest per fixar una imatge comuna.

Però molts dels grans empresaris o magnats manquen de IE. Posem el cas de D.Trump; un home homofòbic i racista que li ha anat molt bé als negocis i a l'economia, potser per què no ha tingut escrúpols, i al mancar, per exemple, d'empatia, no li feia res fer fora a gent que necessitava treballar a l'empresa, encara ell sent milionari. Això, des del meu punt de vista, el fa més antiemocional i antisentimental que molt intel·ligent emocionalment, ja que no mostra cap tipus de vincle sentimental ni emocional; però casos com aquest i similars n'hi ha de molts, i això s'hauria d'analitzar de manera psicològica amb cadascú i la seva personalitat. Igual que amb actors, cantants o futbolistes; no podem crear-nos prejudicis i guiar-nos per una fatxada que potser, darrere amaga un cor totalment diferent.

Casos com aquest són clars èxits en el món empresarial i encapçalen les llistes de persones més riques del món, però molts d'aquests provenen de la base de pujar ells baixant a altres, és a dir, s'aprofiten de l'actual situació de crisi mundial que ens presenta l'actual món global capitalista; establint sous baixos i males condicions i fent fora a la gent o contractant-los amb contractes parcials o temporals; o fins i tot, en l'àmbit de producció, explotant a pobres, molts nens, a canvi d'una producció barata, molt barata.

Personalment, aquests grans i rics empresaris poden arribar a l'èxit empresarial, evidentment és així, són els que estan a la cima del d'aquest món i molta gent els admira; però, deixant de banda la materialitat que els caracteritza i la superficialitat de qui els alava, ens hem de fixar més enllà, que tècniques amaguen per ser-hi on són; aquestes, si son part de la llista citada en l'anterior paràgraf, per al meu punt de vista no estan dotades d'emocionalitat. No puc arribar a creure que algú a qui li sobraran diners per tenir tot el que vol i més a la vida sigui feliç sabent que, per culpa seva o a costa seva, hi ha nens treballant 14h al dia sense res més a canvi que misèria. Aquest sentiment (si el que el senten), tan fred, inhuma, calculador i estratègic, per arribar al punt de riquesa que s'atribueixen, pot estar ple d'intel·ligència, però no d'emoció. En canvi, han aconseguit l'èxit laboral; és per això que la meua conclusió a aquesta hipòtesi respon no a que la IE sigui la clau de l'èxit empresarial; perquè en els millors d'aquests casos, jo tan sols veig la I.

En el cas de la pel·lícula de "El llop de Wall Street", podríem dir que el protagonista tampoc té sentiments ni escrúpols; però; Que fa pensar que potser no és intel·ligentment emocional, i sàpiga deixar de banda els sentiments i la seva vida més íntima per centrar-se en el treball quan cal?

Òbviament, catalogo el personatge protagonista en el mateix cas que Trump, però el meu contraargument es basa en el fet que no té perquè ser així.

Hi ha qui afirma que la IE beneficia al teu èxit professional, però si per exemple, la teva empresa o treball no segueix un ordre jeràrquic, pots arribar a tenir èxit a través de l'emocionalitat; i perquè no pots governar o ser estrateg si ets emocional? Pot ser, per algú fred i calculador és molt més fàcil, però hi ha una part fosca en cadascú que només nosaltres mateix (o ni tan sols nosaltres) coneixem; i per tant, que fa pensar que puguis controlar les teves emocions, i ser empàtic i hàbil socialment però siguis racional i quan es tracta de treball, pensis a favor i al que l'interessa a la teva empresa? I si te l'estimes més? Sembla materialista l'enriquiment individual a través del liberalisme i ser més ric a costa d'abaixar els salaris; però es tracta de l'àmbit laboral; el que no es contempla la vida total de la persona.

L'èxit professional pot donar-se en diferents àmbits. No per ser IE tindràs èxit, i potser tens èxit sense tenir IE, per exemple si no ets empàtic, això, com a cap d'una empresa et treu molts problemes perquè buscaràs l'interès sense pensar en ningú ni en sentiments.

Però si no tens IE com els casos esmentats anteriorment, és a dir, que els sentiments no són la teva prioritat a la vida, jo crec que tindràs més èxit; per això defenso que per a la IE, encara que per a relacions laborals si, no és "clau" de manera general.

Encara així, sí que estic a favor que la IE porta de la mà el lideratge, la capacitat d'inspirar i guiar els individus i al grup en el seu conjunt; el que si ajuda en l'àmbit laboral.

Un baix nivell de IE, com en persones alexitímies, tòxiques, dependents o fins i tot les persones altament sensibles; sí que crec que ho tenen més difícil en l'àmbit laboral si ho veiem des del punt de vista individualista empresarial amb l'objectiu principal d'enriquir-se.

Per què persones, amb alt coeficient intel·lectual i que es destaquen en la seva professió, no poden aplicar aquesta intel·ligència en la seva vida privada, i tenen una IE baixa?

La resposta està en les emocions i en la capacitat per comprendre-les i controlar-les: la intel·ligència emocional és part de la nostra intel·ligència global, una part que s'amaga i a la qual no se li dóna importància, al contrari del quocient intel·lectual, més fàcil de definir i mesurar i el que s'intenta desenvolupar, quan està demostrat que la IE és una capacitat més important que ajuda a sentir-se ben amb un mateix i així, arribar a l'èxit.

Si per a nosaltres l'èxit és manifesta de forma materialista en diners, i tenim un alt grau de IE, manquem d'empatia, el que ja fa que no siguem tan emocionals, però no ens treu intel·ligència. Però si estem dotats de manera total de IE, sabrem motivar els empleats i mantenir-los contents, liderant l'empresa en grup per a un benefici global.

Aquestes opinions estan basades respecte a l'àmbit de l'empresa, en el que m'he centrat.

El tipus d'èxit laboral potser manifestat pels gustos de cadascú, perquè pot ser tu fas el que t'agrada i el que vols i per a mi no has arribat lluny, o tinc altres aspiracions i expectatives que em diuen que tu no has assolit l'èxit laboral. I en altre tipus de treball o ofici, pot ser no és necessari ser antisentimental o el contrari, molt intel·ligentment emocional per aconseguir el teu èxit personal o particular.

En canvi, el que està molt clar és que, si tu ets una persona plena de sentiments i a més sensible i no saps controlar-ho (no tens gaire IE), no se't farà gens fàcil despatxar al personal, deixar la marca que et patrocinava tota la vida per signar per una nova, i et costarà prendre les decisions difícils i fredes que comporta estar en la part alta d'una empresa si parlem de jerarquia com a exemple principal proposat per a guiar-nos.

Ja no fa falta parlar-ne de si pateixes algun tipus de dependència emocional, alexitímia, forts traumes o ets una persona tòxica o sense personalitat; aquestes persones, en general, no tenen un alt grau de IE i tampoc els ira bé laboralment si parlem de ser líders empresaris.

En resum, materialment, qui ha tingut més èxit laboral i empresarial són aquells sense emocionalitat, el que reafirma amb força la meva recerca final a aquesta hipòtesi que responc amb un argumentat no.

En aquesta hipòtesi relacionaríem pel·lícules esmentades com "The box", amb una finalitat d'intriga per el material que no acaba gens bé, "El llop de Wall Street" ja lligada, "el poder dels diners", amb l'ambició empresarial clarament fixa.

Tancant les conclusions en relació amb les hipòtesis; les entrevistes, amb les seves conclusions pròpies, es resumeixen en què en les dues primeres hipòtesis i estan d'acord amb la meva resposta; en canvi, en la tercera, considerant l'èxit com allò que es desitja de manera subjectiva i personal es clar que ho és; però de manera jeràrquica, com a gran empresari o milionari la meva resposta és no, mentre que els entrevistats no es posicionen.

Finalment, els gràfics i anàlisis de resultats basats en els 57 tests realitzats, esmenten que la gent jove i de mitjana edat té un grau més alt de IE, pot ser perquè, dins de la maduresa que comporta l'edat, tenen la concepció del nou món diferent i els fa més crítics. Per sexe, en general la dona supera a l'home, mentre que, de forma clara i també, molt general, podem veure que qui té una certa base d'estudis també té una major concepció emocional i la regula a través de la seva intel·ligència. A més, les persones amb més IE tenen més èxit laboral (pel que consideren en el què és personal o desitjat), i són també, les més felices.

Per acabar, i des del meu punt de vista subjectiu i personal; m'he adonat amb aquest treball que no aquell que viu innocent com a tal és el més feliç encara que així ho sembli i hi hagi un somriure dibuixat a la seva cara. Pot ser, no compren el seu entorn i no és conscient o capaç de saber que i a qui hi té al seu costat; aquesta manca d'assimilació o preocupació el fa viure en una felicitat irreal; en canvi, aquell que encara que de vegades caigui i s'enfadi, s'entristeixi o pateixi és potser el més feliç; ja que sap el que fa i quina és la raó per la qual ho fa, que és el que li passa, coneixent la seva situació i només des de l'arrel es pot solucionar un problema. Per tant, aquell amb un grau de IE més alta pot ser seriós, pot semblar aparentment calmat i tranquil, fins i tot negatiu vers la seva realitat que l'envolta; en canvi, pot ser interiorment el més feliç perquè sap els punts que té a favor i com aconseguir allò el que vol.

La societat d'avui en dia, com a mínim al nostre país, sembla que va cap endarrere, ja parlant en termes d'ideologies polítiques com en altres àmbits, en les que no accepta el nou món; sigui l'homofòbia, el racisme o fins i tot el masclisme.

Però encara que aquestes coses tornen als seus principis i a la submissió pròpiament dita, el fet de no acceptar allò amb el que no et sents identificat i a més de no respectar-ho, refusar-ho i reprimir-ho, sense veure més enllà. Per exemple, només hem de veure les generacions de nens d'avui en dia, que tracten a les dones amb el masclisme propi de ja fa segles, i aquestes nenes, encara més masclistes, ho assumeixen i fins i tot els agrada. Aquells que no lluiten per defensar la seva orientació sexual, perquè encara hi ha qui en riu o no ho veu bé, tot menyspreant. Aquest ideal del benefici, de la propietat i l'individualisme, fins i tot de l'egoisme; de l'enriquiment a costa del tercer món, la pobresa i la fam i fins i tot de destruir el planeta amb el canvi i climàtic i les indústries. Amb la idea de nació o pàtria fins a l'embogiment com a la història recent del món ja s'ha viscuda situació semblant.

Perquè la majoria de persones veuen així el món, des de la perspectiva material, superficial i inhumana; només hem de veure el nou president del país més poderós del món; ja que si està al govern aquest tipus de "monstre", que sense endinsar-nos en les seves polítiques, els seus ideals generals ja haurien d'espantar; és que la resta de ciutadans se senten ben representats; la qual cosa em sembla vergonyós i patètic; però el problema està en el fet que agrada. És més, mou masses.

Aquesta visió de la societat, tant global com propera a nosaltres ha de dir-nos que aquells agraciats amb alta IE són capaços d'entendre el món, d'encara posicionant-se a favor o en contra de forma argumentada i raonada de l'esmentat anteriorment; són capaços de veure la realitat al marge i sembla que visquin en un altre món; potser perquè no s'arriben a creure aquest; pot ser que tenen els ulls oberts a les injustícies i a la vida.

Si Nietzsche parla de super-home i Plató de filòsof, jo parlo d'aquell, tant home com dona, que al marge de la simplicitat tan endarrerida i tancada que es presenta la societat, els interessos i la vida; és capaç de sentir-se bé i ser feliç, donant mil voltes i veient diferents perspectives de tot, qüestionant-s'ho, per sobre de tot d'això, és a dir, sent conscient de tot el que sent i controlant-ho; perquè si no ho fos, encara que semblés feliç, la IE seria inexistent.

Si la vida és de valents, no siguem iguals i tan simples o fàcils com qualsevol, com la resta; quan alguna cosa és especial és perquè és original o diferent; pot ser admirable. Sense buscar fama ni benefici, cap més que l'emocional; siguem conscients del món que ens envolta, dels ideals, dels interessos, del que està passant contínuament a l'entorn i a la ciutadania, de qui ens envolta, de les nostres relacions, qui ens ajuda i a qui ajudem nosaltres, qui ens estima i a qui estimem; obrim els ulls i siguem capaços d'entendre i controlar els nostres sentiments i no desbocar-nos per simples moments o situacions de tensions o tragèdia; mantinguem la calma, no donem pas als impulsos però sí als instints.

Deixem de banda el caos i el drama. Siguem intel·ligents, però sentint. No podem pretendre viure sense dolor o tristesa; són sentiments, han d'existir; com el buit, tot passa. Si plorem, és bo, hi ha una raó per la qual deixar caure una llàgrima, hi ha alguna cosa que estimem, algú que estimem potser, que ens mou, i per això ens fa mal; però si no passéssim per aquests sentiments negatius, encara que desagradables; els positius no serien tan bons. Hem de posar intensitat a la vida, experimentar i descobrir. Hem d'aprendre i anar amb compte. Hem de veure el nostre voltant i hem de sentir. Això és el més important. La vida és sentiment, és emoció; per sobre de tot. És creativitat, innovació, és personalitat, és consciència, és psicologia i intel·ligència; principalment, emocional.

Sobre que he après amb aquest projecte respondria que tot. Considero que ho he après tot, ja que començant pel terme "intel·ligència emocional" no sabia que significava. Em semblava interessant i innovador, a més de psicològic. Vaig començar la recerca i vaig trobar grans investigadors i psicòlegs que empraven el terme i poc amb poc, veus que es pot utilitzar en qualsevol dels casos; per això em vaig centrar en tres que em semblaven, personalment, més interessants.

Junt amb una perspectiva de maduració personal que crec que he experimentat i tots els coneixements i definicions que apareixen al treball: Des de la dependència emocional, les persones tòxiques, l'alexítimia, les persones amb alta sensibilitat, la neurociència, la manipulació emocional; al món de l'economia, la política i el màrqueting... Arribes a la situació en la qual sents que tens una capacitat crítica pròpia molt més experimentada, solida i raonada que anteriorment.

No es pot dir literalment en una llista tot el que he après amb aquest projecte; per què no és un simple treball en el qual aprens ha fer un estudi, analitzar-ho, relacionar-ho, fer una recerca i interpretar-la; és un tema íntim i personal; que amb vivències pròpies i situacions o persones del teu entorn, és a dir, a la pràctica real, t'adones de molt més i veus tot més clar i des de dalt.

En resum, a part d'haver après tota la teoria i haver tret les conclusions de la part pràctica i el projecte en si; he après en l'àmbit personal amb un canvi constant de maduració i consciència que comporta diferents perspectives que tant problemes com situacions desenvolupen.

Per tant, la realització del projecte de recerca, a més de semblar-me molt útil i rendible en la part acadèmic i teòric, en la pràctica i personal t'emportes coneixements d'aquests que mai t'arribaries a plantejar i ara els sents com assumits dins teu mateix; per això, ho valoro positivament i, per dir-ho així "m'ha fet créixer".

Com a conclusió final, des del concepte investigat per Goleman, la IE em sembla el més important que tenim a les nostres vides, ja que a través d'aquesta, regularem els nostres sentiments en relació amb les persones del nostre entorn i els llocs on ens movem, per tal de protegir-nos, assolir l'èxit com el creiem i sobretot, la felicitat.

He d'esmentar, també, que la concepció del món i la vida canvia a través de vivències, persones, sentiments, traumes, i temps; i per tant, la IE és quelcom que es pot millorar i practicar; per tant, sempre som a temps de ser feliços; el gran objectiu d'aquest projecte.

5. Webgrafia, bibliografia i filmografia

➤ Webgrafia

https://www.ted.com/talks/daniel_goleman_on_compassion

<http://www.comunicaz.es/como-aplicar-la-inteligencia-emocional-en-tu-estrategia-de-marketing/>

<https://psicologiaymente.net/empresa/marketing-emocional-llegando-cliente#>

<https://psicologiaymente.net/psicologia/inteligencia-emocional-psicologia-positiva-mirada-filosofica>

https://es.wikipedia.org/wiki/Psicología_positiva

<http://psicologiaenelbolsillo.com/como-son-las-personas-altamente-sensibles-pas/>

https://es.wikipedia.org/wiki/Persona_altamente_sensible

<http://altascapacidadesysensibilidad.com/>

<http://www.rinconpsicologia.com/2015/06/10-actitudes-que-delatan-una-persona.html>

<http://www.rinconpsicologia.com/2015/05/personas-toxicas-7-estrategias.html>

<https://lamenteesmaravillosa.com/7-tipos-de-personalidades-toxicas/>

<http://www.alvarotino.com/articulos/inteligencia-emocional>

<https://lamenteesmaravillosa.com/7-tipos-de-personalidades-toxicas/>

<https://psicologiaymente.net/psicologia/inteligencia-emocional-psicologia-positiva-mirada-filosofica>

http://ioc.xtec.cat/materials/FP/Materials/1752_EDI/EDI_1752_M08/web/html/WebContent/u2/a2/continguts.html?highlight=habilitats%20socials

inteligenciaemocionalyhabilidadessociales.wordpress.com

www.gestiopolis.com

<https://www.euroresidentes.com/empresa/liderazgo/6-ejercicios-basicos-para-mejorar-la-inteligencia-emocional>

<https://psicologiapplicadaypractica.wordpress.com/tag/entrenamiento-en-inteligencia-emocional/>

<https://orientacion-laboral.infojobs.net/como-entrenar-tu-inteligencia-emocional>

http://www.uoc.edu/portal/es/institut_internacional_postgrau/programes_oberts/seminaris-octubre/competencias-personales/entrenamiento-emocional-inteligencia/index.html

<http://www.fundacioncadah.org/web/articulo/tdah-actividad-para-entrenar-la-inteligencia-emocional.html>

www.psicologia-online.com

<https://www.youtube.com/watch?v=oaRtv-CHuNY>

<https://www.youtube.com/user/HistoriasPositivas/videos>

<https://www.youtube.com/user/JustForLaughsTV/videos>

<https://www.youtube.com/watch?v=KCJxzcI03Gc>

<https://www.youtube.com/watch?v=wTIqIZe-ets>

<https://www.youtube.com/watch?v=pNhs7ExQhS4>

<https://www.youtube.com/watch?v=LAYTZWHq9Ms>

<https://www.youtube.com/watch?v=byixtiLfGHc>

<https://www.youtube.com/watch?v=qaYrYYH1ssQ>

<https://www.youtube.com/watch?v=qmATnge537Y>

https://es.wikipedia.org/wiki/Psicología_positiva

<https://www.youtube.com/watch?v=B0G-8n1LJ-o>

<https://www.youtube.com/watch?v=2EQ1vDgOBg4>

<https://www.youtube.com/watch?v=t90xcluixsM>

<https://www.youtube.com/watch?v=weuLejJdUu0>

<https://www.youtube.com/watch?v=6xS1-RIVMm8>

<https://www.youtube.com/watch?v=6D5oWNFR6oY>

<https://www.youtube.com/watch?v=BEBidhgoNSs>

<http://psicologiaenelbolsillo.com/como-son-las-personas-altamente-sensibles-pas/>

https://es.wikipedia.org/wiki/Persona_altamente_sensible

<http://altacapacidadesysensibilidad.com/>

<http://www.comunicaz.es/como-aplicar-la-inteligencia-emocional-en-tu-estrategia-de-marketing/>

<https://psicologiaymente.net/empresa/marketing-emocional-llegando-cliente#!>

<http://alexitimia.org/>

<http://www.efesalud.com/noticias/alexitimia-el-10-de-la-poblacion-incapaz-de-expresar-sentimientos/>

<https://es.wikipedia.org/wiki/Alexitimia>

<https://www.youtube.com/watch?v=JsKyebNo7rs>

<http://www.webconsultas.com/mente-y-emociones/emociones-y-autoayuda/alexitimia-11313>

<http://manuelgross.bligoo.com/20151009-el-lado-oscuro-de-la-inteligencia-emocional-manipulacion-de-las-emociones>

<https://lamenteesmaravillosa.com/la-manipulacion-emocional-invisible/>

<http://noticias.universia.es/ciencia-nn-tt/noticia/2014/08/26/1110246/alexitimia-10-poblacion-mundial-dificultades-amar.html>

<http://www.gestiopolis.com/inteligencia-emocional-liderazgo/>

<http://www.efesalud.com/noticias/alexitimia-el-10-de-la-poblacion-incapaz-de-expresar-sentimientos/>

<https://es.wikipedia.org/wiki/Alexitimia>

<http://www.webconsultas.com/mente-y-emociones/emociones-y-autoayuda/alexitimia-11313>

http://perso.wanadoo.es/manueljmj/inteligencia_emocional_2_casos_practicos.pdf

http://www.academia.edu/8086266/RESUMEN_LIBRO_INTELIGENCIA_EMOCIONAL-DANIEL_GOLEMAN_EL_DESAFIO_DE_ARISTOTELES

<file:///C:/Users/Family/Downloads/Inteligenciaemocional.pdf>

https://www.google.es/?gfe_rd=cr&ei=gJbAVt3gO8evzAbblJmIBQ#q=alexitimia

http://www.inteligenciaemocional.org/ie_en_la_educacion/elorigendelainteligenciaemocional.htm

http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0121-50512005000100001&script=sci_arttext

<http://www.grandespymes.com.ar/2011/09/09/la-inteligencia-emocional-origen-y-concepto/>

<http://habilidadesocial.com/peliculas-inteligencia-emocional-y-social/>

<http://befullness.com/analisis-de-inside-out-del-reves-visto-por-una-psicologa/>

<http://interserediciones.com/educar-con-inteligencia-emocional-inside-out/>

<http://www.alvarotino.com/articulos/inteligencia-emocional>

<http://www.mantra.com.ar/contconducta/aplicacioninteligenciaemocional.html>

https://es.wikipedia.org/wiki/Inteligencia_emocional#Or.C3.ADgenes_del_concepto

<http://www.waece.org/webpaz/bloques/autocontrol.htm>

http://www.inteligencia-emocional.org/aplicaciones_practicas/

<http://www.arealme.com/eq/es/>

http://www.superarladepresion.com/superarladepre/3depre_testemociones1.php

http://www.psicoactiva.com/tests/inteligencia_emocional.htm

<http://www.helios3000.net/tests/eq.shtml>

<http://habilidadesocial.com/test-de-inteligencia-emocional/>

<http://www.psicologia-online.com/test/ie/>

<http://personasaltamentesensibles.com/test-de-sensibilidad/>

<http://www.psicoinactiva.com/tests/test.asp?idtest=47>

<http://www.webconsultas.com/mente-y-emociones/test-de-psicologia/test-eres-sensible-12646>

➤ Bibliografía

Liderazgo: El poder de la inteligencia emocional

Goleman, Daniel

2013, Ediciones B

Inteligencia emocional

Goleman, Daniel

1995, Kairós

Cerebro y la inteligencia emocional

Daniel Goleman

2012, Ediciones B

La práctica de la inteligencia emocional

Goleman, Daniel

1999, Kairós

El punto ciego: Psicología del autoengaño

Goleman, Daniel

1997, Plaza Janes

Brújula para navegantes emocionales

Punset, Elsa

2008, Aguilar

Flour Flow - Una psicología de la felicidad

Csikszentmihalyi, Mihaly

2003, Kairós

El gran libro de las emociones

Pujol, Esteve

2016, Parramon

Educación emocional

Bisquerra, Rafael

2013, Desclee de brouwer

Emoción y conflicto

Josep Redorta; Meritxell Obiols; Rafel Bisquerra

2006, Paidós Iberica

Educación para la ciudadanía y convivencia. El enfoque de la educación emocional

Bisquerra, Rafael

2008, Wolters kluwer educacion

Educación emocional y bienestar

Bisquerra, Rafael

2008, Wolters kluwer educacion

➤ Filmografía:

El llop de Wall Street

Martin Scorsese, EEUU, 2013

165 min, Universal Pictures (Appian Way, Warner Bros. Entertainment)

Inside Out

Pete Docter, EEUU, 2015

94 min, Walt Disney Pictures (Pixar Animation Studios)

Paranoia

Robert Luketic, Regne Unit, 2013

106 min, eOnefilms, (Gaumont, Kintop Pictures, EMJAG Productions, Demarest Films)

The exam

Stuart Hazeldine, Regne Unit, 2010

101 min, Elstree Studios Film, (IFC)

The box

Richard Kelly, EEUU, 2009

115 min, On Pictures, (Radar Pictures, Media Rights Capital, Lin Pictures, Darko Entertainment)

La Ola

Dennis Gansel, Alemanya, 2008

107 min, Aurum Films, (Constantin Film Produktion, Rat Pack Filmproduktion GmbH)

Hitch: Especialista en seducció

Andy Tennant, EEUU, 2005

118 min, Columbia Pictures, (Corporation, Overbrook Entertainment)

Grand Piano

Eugenio Mira, EEUU – Espanya, 2013

90 min, Paramount Pictures, (Nostromo Pictures, Telefónica Producciones)