

Inteligencia Emocional en la Toma de Decisiones



Decidir no es más que escoger entre un número de opciones y aunque no nos guste aceptarlo, en última instancia todas las decisiones se toman emocionalmente. “Las personas deciden por lo que sienten, sienten por lo que piensan y piensan por lo que perciben”.

La información y el razonamiento lógico nos colocan en mejor situación para ejercer nuestras emociones. Por lo tanto, podemos identificar la base emocional de nuestra decisión. No hay inteligencia sin motivación, y no hay motivación sin emoción. Todas nuestras decisiones están permeadas por las emociones. Cuando tenemos que decidir una cosa, escoger entre diferentes opciones, esas alternativas se presentan a nuestra consciencia como imágenes mentales. Esas imágenes no son solo información para que procese nuestra razón, sino que están siempre acompañadas de emoción. Nuestros recuerdos y pensamientos están etiquetados con el miedo, la alegría, la tristeza, la repugnancia, etc. que sentimos en aquel momento o que imaginamos que sentiríamos si lo hiciéramos. Además de resultar intuitivamente razonable, hay modelos experimentales de comportamiento que apuntan en la misma dirección.

Basándose en estos “datos” emocionales, nuestro sistema emotivo junto al racional hace un balance y decide qué opción es la mejor. Si no supiéramos sentir nada especial por ninguna de nuestras posibles decisiones entonces no sabríamos escoger entre ellas, no sabríamos qué es relevante para la acción y que

no. No estaríamos motivados. Y tal como hemos dicho al principio, sin motivación no hay inteligencia ni acción posible.

Por ejemplo, supongamos que quiere ir esta noche a cenar al restaurante de moda. Entre otras cosas debería decidir si tomará el transporte público o se dirigirá con su auto. Primero vienen las informaciones: el horario de los trenes, el recuerdo de lo difícil que es encontrar estacionamiento. El tráfico que se forma al entrar a la ciudad. El recuerdo de que el metro más cercano al lugar está a unos diez minutos caminando. Una imagen mental de la línea de metro le recuerda que ha de hacer un transbordo para llegar desde la estación de tren a la parada de metro más cercana al restaurante. Tradicionalmente, la versión de las decisiones meramente “racionales” suponía que nuestro cerebro procesaba toda esa información siguiendo reglas formales estrictas y llegaba a una conclusión, y que las emociones no tenían nada que ver.

Sin embargo, ahora sabemos que las emociones tienen mucho que ver. Cuando formamos la imagen mental de lo difícil que es estacionar el auto alrededor del restaurante, eso no es un dato racional puro, sino que va acompañado por la sensación de agobio que tuvo usted la última vez que se pasó veinte minutos buscando un sitio para estacionarse. Igualmente, cuando piensa que se tarda diez minutos en llegar a la estación de metro y en un transbordo, esa imagen viene acompañada por la sensación de cansancio y aburrimiento que le supuso el transporte público la última vez que fue al lugar. Finalmente, la idea de ir al restaurante de moda no es una colección de datos objetivos acerca del lugar, sino que va acompañada por la alegría y placer que sintió la última vez que comió en ese lugar y la excitación que le ha acompañado últimamente al pensar que podría ir de nuevo. Gracias a todas estas sensaciones, su decisión está finalmente motivada, es capaz de recuperar sólo la información relevante y así decide, en primer lugar, que irá a cenar a ese restaurante en lugar de quedarse en casa, pues el menú le gusta mucho y también decide ir en transporte público, pues el agobio que implica moverse con ferrocarril y metro no es nada comparado con el tráfico de entrada y salida y la enorme pérdida de tiempo que significa buscar estacionamiento.

La importancia de las emociones en la toma de decisiones ha sido demostrada experimentalmente en repetidas ocasiones por el Dr. Antonio Damasio. Este neurólogo de origen portugués ha estudiado detalladamente personas con daños en su lóbulo prefrontal y, por tanto, incapaces de percibir emocionalmente las imágenes mentales que aparecen cuando uno ha de escoger entre diferentes

opciones. Los resultados son realmente devastadores para estas personas: incluso en situaciones de laboratorio frente a juegos muy sencillos son incapaces de tomar la decisión correcta y llevan a cabo decisiones que en la vida real les conducirían a problemas graves.

Por otro lado, niños pequeños de entre 4 y 7 años fueron sometidos a la “Prueba del Malvavisco” documentada por el Dr. Walter Mischel, de la Universidad de Standford. Niños de ambos sexos, fueron reclutados de entre los alumnos de un pre-escolar experimental de la Universidad de Standford llamado Bing Nursery School.

Observen que sucedió:

<http://www.youtube.com/watch?v=wTlqIze-ets&feature=fvsvr>

Ante la situación planteada, la mayoría de los pequeñines no podían resistir la tentación de comer de inmediato los malvaviscos, que la urgencia del consumo del azúcar les impusiera. Dos tercios de los niños se comieron el malvavisco, un tercio espero a que la maestra volviera y obtuvieron dos malvaviscos. Después de varios años de seguimiento, el tercio de los niños que no se comió el malvavisco, ya siendo adolescentes eran personas más competentes y con mayor éxito académico y social, mientras que los impulsivos, aquellos que no pudieron resistir la tentación, tenían baja autoestima y estados de frustración permanente. El autocontrol que es una capacidad racional y emocional permite tomar mejores decisiones y gestionar con mayor consistencia el futuro.

Todas estas decisiones no habrían sido posibles sin emociones que les permitieran asignar sensaciones, y por tanto grados de motivación, a cada posible decisión. El comportamiento humano no está únicamente controlado por la deliberación o bien por la emoción, sino por los resultados de la interacción de estos dos procesos.

Personas con gran preparación intelectual, pero faltas de inteligencia emocional para tomar decisiones terminarán cometiendo más errores. La “emoción inteligente”, es entonces, una forma distinta de ser inteligente.

Learning SELF GR | cinépolis.

Esa sensación de que algo “nos late” bien o mal nos indica si lo que estamos decidiendo se ajusta o no a nuestras preferencias, a los valores que nos guían y a la sabiduría de la vida. Reacciona si caes en el absurdo de pensar lo que hubiera sido y no fue... analiza, toma decisiones, arriésgate y Vive.