

INTELIGENCIA SOCIAL

Se abre el telón. Una figura encorvada, sentada delante de una enorme mesa, va iluminándose poco a poco. Está amaneciendo y la luz matinal deja entrever ya su rostro noble, severo y macilento. Parece abrumado, como si se viera en la tesitura de adoptar una decisión capital. El hombre empieza a cantar, muy suavemente, susurrando tan solo las palabras: “*Ella nunca me amó. Su corazón siempre estuvo cerrado para mí.... ¡Ah! Si la corona real me diese el poder de leer en los corazones...*”.

Esta descripción corresponde al inicio del Acto III de la ópera *Don Carlo* compuesta por G. Verdi. En esta escena, el personaje de Felipe II lamenta el desapego que su mujer le demuestra y la traición de su hijo, el príncipe Don Carlos, enamorado de la reina Isabel de Valois, tercera esposa de su padre y, por consiguiente, su madrastra. El rey clama a Dios porque Éste, aunque le ha convertido en el monarca más poderoso de la Historia, no le ha concedido una facultad importante para gobernar a los hombres: la capacidad de adivinar sus pensamientos, de descifrar sus intenciones, de —como él dice— “leer en sus corazones”.

Una destreza inquietante

Uno de los anhelos más grandes del ser humano radica en la capacidad para leer el pensamiento. ¡Qué maravilloso don y, al mismo tiempo, qué aterrador! ¿Podríamos vivir así? ¿Soportaríamos que se nos revelase todo lo que opinan de nosotros las personas que tenemos alrededor? Y, a su vez, si nos leyese cada pensamiento ¿podríamos vivir con esa completa falta de intimidad?

Aunque por ahora no existen testimonios fidedignos de que nadie sea capaz, cuando lo desea, de reproducir los pensamientos de los demás sin errores, también es verdad que tenemos la impresión de que hay sujetos que, a veces, lo consiguen o, al menos, de que son más capaces de adivinar —siempre con un margen de error— qué estamos pensando en un momento dado. Son sujetos con una sensibilidad o habilidad especial, o, quizás, con una gran experiencia vital y humana. Con mucha frecuencia, reconozcámoslo o no, alguien nos demuestra que adivinó algo que tratábamos de ocultarle.

Las personas más capaces de “calarnos”, de saber qué está pasando por nuestra mente en un momento dado nos fascinan, y también nos provocan un hondo recelo. Aquellos que son diestros para adivinar lo que sentimos, nuestras intenciones, nuestras más profundas motivaciones, ocultas a veces incluso para nosotros mismos, son seres dotados de un halo especial. A veces se presupone un mayor desarrollo de esta habilidad a psicólogos y psiquiatras, a detectives y abogados, a políticos, diplomáticos y hombres de negocios. ¿Responden estas apreciaciones a una realidad?

¿De dónde viene eso de la inteligencia social?

Por supuesto, esta destreza a la que nos estamos refiriendo no debe entenderse como un “don” especial. Eso lo dejamos para las películas de ciencia-ficción. Aquí estamos hablando de una habilidad mayor o menor para intuir los sentimientos o pensamientos de los otros, no de una potencia psíquica por la cual se oyen los pensamientos de las personas como si de una voz se tratase. La habilidad consiste en enlazar, de forma más

consciente o menos, un conjunto de datos perceptibles (expresiones de la cara, titubeos, gestos de nerviosismo o entusiasmo...) los cuales, sumados al conocimiento de la persona concreta o de la situación social específica, llevan a una inferencia sobre sentimientos o motivaciones. Esta habilidad, que todos tienen en mayor o menor medida y que se va elaborando desde la infancia, se considera el aspecto nuclear de la *Inteligencia Social*, aunque ésta alberga también otras capacidades necesarias para el buen desenvolvimiento en la compleja sociedad humana.

A día de hoy, casi todo el mundo ha oído el término “Inteligencia Emocional” y, quien más quien menos, tiene una cierta idea —normalmente confusa— sobre aquello a lo que ésta hace referencia. La confusión no es fruto de una incapacidad para desenmarañar sus entresijos o de una falta de profundización: en realidad, es algo casi inevitable dada la dispersión de significados que para los mismos investigadores alberga. Súmese a esto la mezcolanza que los medios de comunicación suelen realizar entre todos los temas psicológicos que se ponen de moda. Pero este problema no es nuevo, la misma confusión aparece —y se dio hace ya tiempo— con el concepto que hemos presentado en este artículo: la inteligencia social.

La inteligencia social es una temática de la Psicología que muchos campos o corrientes reclaman para sí; lo mismo la reivindica la Psicología de la Personalidad, que el Diagnóstico, la Psicología Social o, incluso, la Psicopatología. Esto demuestra que, más bien, debería tenerse por una realidad interdisciplinar, que a todos puede aportar algo. A su vez, esa interdisciplinariedad tiene implicaciones sobre su origen, ya que pueden rastrearse distintas líneas sobre su nacimiento.

Por hacer un mínimo de historia, podría afirmarse que la investigación sobre la inteligencia social hunde sus raíces en el estudio del reconocimiento facial de las emociones y en la capacidad para diferenciarlas al observar el rostro, estudios que comenzaron con el trabajo pionero de Charles Darwin descrito en *La expresión de las emociones en los animales y en el hombre* (en un ya lejano 1872). Intentos menos sistemáticos para apreciar a los que se desenvuelven mejor socialmente y saben captar las emociones de los demás han existido siempre, pero el distinguir esta habilidad como un tipo de inteligencia especial, no relacionada con la académica o lógico-matemática, es algo bastante reciente. De hecho, el primero que utilizó el término “inteligencia social” y se aproximó a su significado actual fue el psicólogo Thorndike (en 1920). Más tarde, autores como Guilford (ya en un reciente 1967), lo incorporarán a complejos diseños sobre la estructura del intelecto.

Pero lo que en la actualidad ha vuelto a poner sobre la mesa la inteligencia social ha sido la aparición de los conceptos de Inteligencia Interpersonal (una de las Inteligencias Múltiples que describiese Howard Gardner en 1983) y de la celeberrima Inteligencia Emocional (popularizada por Daniel Goleman en 1995, pero, en realidad, acuñada cinco años antes por Peter Salovey y John Mayer). Estos dos conceptos —inteligencia interpersonal e inteligencia emocional— poseen evidentes solapamientos pero, además, son ambos herederos de toda la investigación sobre la inteligencia social.

Delimitar qué es la inteligencia social

El renacer de este interés sobre una inteligencia desvinculada de lo escolar es algo lógico. Resulta obvio que, antes que saber cuál es la capital de Islandia o el producto de la raíz cuadrada de 56, resulta mucho más importante procesar correctamente la información emocional, desarrollar la capacidad empática, adivinar los deseos y las

intenciones de los sujetos de nuestro entorno (aunque traten de ocultarlos) y ser capaz, así, de leer sus señales de amistad, cooperación, agresividad o amor, tal y como ocurren a la velocidad natural en nuestro entorno habitual.

La inteligencia social fue descrita primero como una habilidad para comprender a los demás, y ese es el sentido que le acabamos de dar en el párrafo anterior, pero, en la actualidad, nos inclinamos por una definición más general, aunque no por ello menos parsimoniosa: la inteligencia social constituye todo el conocimiento de un sujeto sobre el funcionamiento social que le permite arreglárselas bien entre las demás personas.

Aunque la inteligencia social esté englobada para muchos en la inteligencia emocional, existen diferencias, pues en la definición de ésta también se incorporan habilidades como la capacidad para controlar las emociones propias y las de los demás, la capacidad para auto-motivarse, la posesión de una clara autoconciencia o el desarrollo de unas amplias y variadas habilidades de relación social, que no necesariamente constituyen la inteligencia social.

No obstante, la inteligencia social también acoge distintas facultades que, resumiendo mucho, podríamos concretar en dos: (1) la capacidad para entender a las personas (esto es, la destreza en la percepción de los estados de ánimo, sentimientos o rasgos de personalidad); y (2) la capacidad para manejarse en situaciones sociales (que englobaría distintas capacidades de comunicación y motoras para responder ante demandas sociales).

¿Dónde se localiza la inteligencia social?

Si la inteligencia social es diferente e independiente de la inteligencia lógico-matemática o académica, ¿se localizará en otras regiones cerebrales? Para empezar, hay que recordar que nuestro conocimiento sobre ese ordenador que transportamos en la cabeza es muy limitado y que si tenemos aún serias dudas sobre dónde radican la memoria, el habla o la solución de problemas matemáticos, por fuerza hemos de desconocer también dónde se sitúan las facultades de las que se sirve la inteligencia social.

Ahora bien, como el resto de los animales debemos poseer regiones específicas para reconocer emociones fundamentales: atracción, agresión, miedo... Si los animales con cerebros menos desarrollados son capaces de actuar en consecuencia ante esos estados emocionales de sus congéneres, nuestra capacidad para hacer lo mismo debe situarse en las zonas más primitivas de nuestros cerebros, aquellas comunes con el resto de las especies. Sabemos ya que la activación de unas neuronas especiales —las llamadas “neuronas espejo”— nos permite comprender lo que sienten otros seres humanos. Si vemos que alguien llora, se nos activan unas neuronas que tienen que ver con la tristeza o el dolor; si alguien ríe, se activan las que se relacionan con la alegría. No obstante, hay que ser consciente de que estos mecanismos neuronales sólo suponen el sustrato de nuestra comprensión emocional y, en consecuencia, de nuestra inteligencia social.

En realidad, aunque el reconocimiento de emociones básicas seguramente tiene una localización cerebral muy específica, la complejidad del juego social humano (consideremos que podemos expresar emociones falsas por una serie de intereses y, a su vez, el que nos ve puede sospechar que estamos mintiendo) acarrea el que múltiples sistemas corticales tengan que actuar conjuntamente. Ante tareas complejas el cerebro funciona como un todo integrado, y cabe imaginar pocas tareas tan complejas como

hallar las claves del funcionamiento de nuestra sociedad. Necesariamente, para desenvolverse en grupos humanos, para actuar con inteligencia social, el sujeto debe poner en práctica una serie de habilidades perceptivas, memorísticas, de razonamiento y de resolución de problemas. Por consiguiente, ha de activar muchas zonas de su cerebro; zonas muy variadas e interconectadas, y que por fuerza deben estar entre las regiones cerebrales más avanzadas.

Observar y medir la inteligencia social

Todos disponemos intuitivamente de una capacidad para juzgar quién es más ducho socialmente, y, de hecho, esta valoración la efectuamos continuamente y de manera casi automática. Sin embargo, la Psicología necesita medidas más objetivas que la mera apreciación personal y subjetiva. Es evidente que la evaluación de la inteligencia académica se ha desarrollado mucho más que la inteligencia emocional. Este hecho no obedece a que los investigadores de la inteligencia social hayan resultado menos diestros o se hayan esforzado menos, en realidad es consecuencia de que su objeto de estudio es mucho más difícil de acotar.

La primera prueba para juzgar la inteligencia social (el *George Washington Social Intelligence Tests*) ofreció una primera versión ya en 1928. Si desde entonces no se ha desarrollado nada definitivo, se entenderá la complejidad de la tarea. No vamos a referir todas las pruebas que se han elaborado desde entonces, pero sí concluiremos que los problemas de construcción han persistido. Como es lógico, los cuestionarios de lápiz y papel o las entrevistas estructuradas con preguntas cerradas no pueden ser buenos tests ya que se encuentran sujetos a las limitaciones de este tipo de pruebas (mentiras o exageraciones del que responde, desconocimiento de las propias capacidades, etc.). Para evaluar la inteligencia social no hay más remedio que dar con tests objetivos pero, como es lógico, eso no resulta nada fácil.

En la investigación sobre inteligencia social todas las pruebas que se han acabado proponiendo —tanto subjetivas como objetivas— padecen dos problemas básicos: o bien están “contaminadas” por otras habilidades (por ejemplo, no miden realmente inteligencia social sino fluidez verbal, simpatía...); o bien carecen de validez externa; es decir, no han demostrado que los sujetos que obtenían puntuaciones altas en ellas fueran los mismos que luego, realmente en sociedad, se comportaban de forma inteligente.

Cualquier medición de la inteligencia social que no se haga en el contexto donde el sujeto actúa normalmente estará necesariamente sesgada. En otras palabras: no se puede realizar una evaluación des-contextualizada porque la inteligencia social es contextual. Por ejemplo, lo que es muy inteligente en mi trabajo en la oficina puede ser muy idiota en la calle con la panda de atracadores del barrio. Esto significa que sólo si vamos a los lugares donde debe desenvolverse el sujeto —o sólo si elaboramos unas pruebas que reproduzcan con realismo ese entorno— podremos tener una valoración ajustada de la inteligencia social.

Desarrollo y potenciación de la inteligencia social

Como ya dijimos anteriormente, todas las personas poseen inteligencia social, en mayor o menor grado. El hecho de vivir en comunidad, el ser social, trae aparejado el generar esta capacidad. Pero, además, la circunstancia de vivir en sociedades como la nuestra,

tan desarrolladas y complejas (y, muchas veces, tan maquiavélicas), implica potenciarla en grado sumo.

Desde muy temprano, los niños comienzan a adivinar qué pasa por la mente de los demás y a descubrir que lo que ellos saben no necesariamente es conocido por los que están a su alrededor. También descubren cómo servirse de las emociones (verdaderas o fingidas) para influir en el comportamiento de padres, hermanos o cuidadores. Estos niveles básicos del desarrollo de la inteligencia social son alcanzados muy tempranamente por todos los niños normales, aunque no así por los autistas, los deficientes mentales o los afectados por otras patologías, lo que nos proporciona pistas sobre la naturaleza de las alteraciones cerebrales de estos niños.

Pero una vez alcanzado ese “suelo básico” de inteligencia social, mínimo para subsistir en nuestra sociedad, algunas personas siguen desarrollos superiores que van diferenciándolas del resto de las personas. ¿Cuál es la razón de estos desarrollos especiales?

Desde luego, no tenemos aún claro qué variables afectan a la potenciación de la inteligencia social y hemos de entrar aquí, necesariamente, en el terreno de la especulación. Para empezar, como toda habilidad, si se entrena desde muy temprano, cabe esperar un manejo más natural o espontáneo de adulto. Así, si un niño se ve obligado a deducir cómo se encuentran sus padres o qué pasa en su casa respecto a ciertos temas, ya que no hay una comunicación directa por parte de ellos, y esta información es crucial para encontrarse bien y saber actuar, parece lógico que ese niño será capaz en el futuro de adivinar con mayor precisión los sentimientos y pensamientos de los demás, al menos en entornos semejantes. Es cierto que no hablar con claridad en la familia puede provocar una serie de males, pero también que estos niños han de agudizar su sensibilidad social.

Un dato que destacan muchos estudios es que las mujeres, en general, parecen más inteligentes socialmente. Aunque hay hombres sobresalientes en este campo, las mujeres, en conjunto, parecen más diestras para captar las emociones de los demás y responder a ellas. Quizás, por tanto, algo en la educación de la mujer que propugna nuestra sociedad también sea una fuente de potenciación de esta inteligencia (¿tal vez el centrarse más en los sentimientos y en una comunicación más profunda y compleja desde la infancia?).

No obstante, sin duda el aspecto más destacado no es nada singular, se trata, sencillamente, de la experiencia. Visto que, como ya explicamos, la inteligencia social es muy contextual, parece que el conocimiento de un contexto determinado puede hacer que nos movamos mejor en él, y que gracias a aquélla se nos desvelen las motivaciones del resto de los implicados en la partida social. Por ejemplo, es lógico que yo me muestre incompetente la primera vez que tengo que negociar una venta importante entre personas que llevan años haciendo negocios. Otra muestra: para adivinar las cartas de los contrincantes en el póquer hay que jugar a los naipes durante años de forma continuada. Pese a la imagen que ofrecen muchas películas hollywoodenses en las cuales el joven inexperto (y atractivo) protagonista es al cabo un as para desenmarañar la trama y actuar con astucia de lince, la prosaica realidad revela que los que sacan más tajada —y, por tanto, demuestran más inteligencia social— son los que han tenido que hacer eso mismo muchas veces. La capacidad de observación debe moldearse para que nos sirva en cada contexto. De entrada hay demasiada información que considerar, sólo tras conocer bien un ambiente sabemos cuáles son los datos relevantes, aquellos que no podemos dejar escapar. Por tanto, si se quiere ser más inteligente socialmente, lo

fundamental es ganar experiencia en un contexto dado. Otra demostración de lo mismo es que a quienes más adivinamos es a los sujetos que conocemos mejor. Nuestra larga experiencia con ellos es lo que nos ofrece las claves.

Sin embargo, también es verdad que si un sujeto —por su profesión o por placer— conoce a lo largo de su vida multitud de personas y ambientes, se las ve con múltiples problemas sociales, y, además, tiene capacidad para almacenar un gran bagaje de experiencias, sin duda alguna llegará a mostrar una mayor inteligencia social general, aplicable a personas que no conoce de nada y a situaciones en las que nunca se ha encontrado.

Unas palabras para concluir

La inteligencia social es una capacidad crucial en la vida —lo que convierte en paradójico el hecho de que hasta ahora se le haya prestado tan poca atención—, ya que una persona realmente diestra en ella se encontrará en una posición muy ventajosa. Probablemente, será difícil de engañar y tendrá la facultad de moverse sin tropiezos en el terreno laboral. Del mismo modo, su vida social y afectiva discurrirá de forma más gratificante. Bien dirigida, su capacidad para comprender lo que pasa entre dos personas o en una reunión con más sujetos lo convertirá en un excelente consejero, psicólogo, mediador o líder, siempre que reúna, además, el resto de las habilidades sociales que precisan estas actividades.

Pero respecto a esta inteligencia quedan muchos más interrogantes que respuestas. ¿Qué sujetos la han desarrollado más? ¿Existen realmente entornos familiares o sociales que la propicien? ¿Puede entrenarse, por ejemplo a través de talleres y dinámicas de grupo? ¿Se dan diferencias por sexos o por profesiones? ¿El contar con experiencias en ámbitos concretos la estimulan? ¿Es contextual (por ejemplo, una persona sólo la revela al hacer negocios) o se traslada de un ámbito de la vida a otro? ¿Es independiente de la inteligencia general o una mera manifestación de la misma en la esfera social? Son todas ellas cuestiones que aún estamos lejos de poder responder. Para empezar, alcanzar un desarrollo teórico consensuado entre todos los investigadores resulta imprescindible para mejorar nuestro conocimiento de la inteligencia social.

Jorge Barraca Mairal
Doctor en Psicología