



Revista Electrónica Interuniversitaria de  
Formación del Profesorado

E-ISSN: 1575-0965

[emipal@unizar.es](mailto:emipal@unizar.es)

Asociación Universitaria de Formación del  
Profesorado  
España

CASTELLÓ, Antoni; CANO, Meritxell

Inteligencia interpersonal: conceptos clave

Revista Electrónica Interuniversitaria de Formación del Profesorado, vol. 14, núm. 3, 2011, pp. 23-35

Asociación Universitaria de Formación del Profesorado

Zaragoza, España

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=217022109002>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en [redalyc.org](http://www.redalyc.org)

[redalyc.org](http://www.redalyc.org)

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

**REFERENCIA:** Castelló, Antoni & Cano, Meritxell (2011). Inteligencia interpersonal: conceptos clave. *REIFOP*, 14 (3). (Enlace web: <http://www.aufop.com> - Consultada en fecha (dd-mm-aa):)

---

## Inteligencia interpersonal: conceptos clave

Antoni CASTELLÓ

Meritxell CANO

### Correspondencia:

Antoni Castelló Tarrida  
Universidad Autónoma  
de Barcelona

Dirección postal:  
C/ Josep Vidal i Granés, 20  
08173 Sant Cugat del Vallès  
(Barcelona)

Teléfono:  
677 481 510

Meritxell Cano Autet  
dades.cat formació

Dirección postal:  
C/ Sant Joan nº 14  
08230 Matadepera  
(Barcelona)

Teléfono:  
651 18 72 22

Recibido: 1 de septiembre de 2011  
Aceptado: 21 de septiembre de 2011

### RESUMEN

El propósito de este trabajo es el de delimitar el espacio conceptual de la inteligencia interpersonal, relacionándolo con las situaciones en las cuales se utiliza. Para ello se establecen, en primer lugar, los aspectos relacionados con la naturaleza intelectual y el tipo de objetos representados. Sigue un apartado dedicado a los orígenes de la misma y su función en la adaptación de la especie humana. Un tercer apartado trata del tipo de procedimientos adecuados para su medición, no como una recopilación de instrumentos comúnmente utilizados, sino como una manera de hacer explícitos qué tipo de indicios son buena prueba de este tipo de inteligencia. A continuación se describen algunas de las principales confusiones asociadas a la idea de esta forma de inteligencia, integrando finalmente todos los aspectos tratados en el apartado de conclusiones.

**PALABRAS CLAVE:** *Inteligencia, Inteligencia social, Inteligencia interpersonal.*

## Interpersonal intelligence: key concepts

### ABSTRACT

The purpose of this paper is to delimit the conceptual space of interpersonal intelligence, relating it to situations in which it is used. To this end, we first identify some aspects of an intellectual nature and the type of objects represented. The next section is devoted to the origins of interpersonal intelligence and its role in human adaptation. A third section focuses on the type of procedures for its measurement, not as a collection of tools commonly used, but as a way to make explicit the kind of evidence that is appropriate as good indicators of this intelligence. Finally, we describe some of the main confusions associated with the idea of this form of intelligence, integrating all aspects previously discussed.

**KEY WORDS:** *Intelligence, Social Intelligence, Interpersonal intelligence.*

## Delimitación del espacio de la inteligencia interpersonal

Hablar de *inteligencia*, normalmente seguida de un calificativo (en este caso, *interpersonal*) implica que se está haciendo referencia a las capacidades de generar representaciones y de manipular dichas representaciones (CASTELLÓ, 2001; 2002). El calificativo define qué tipo de objeto es representado y, de manera general, de qué manera pueden manipularse estos objetos. Por ello, *inteligencia interpersonal* se refiere a la representación de estados internos de otras personas (considerándolas como objetos sociales), los cuales incluyen complejas estructuras como son las intenciones, preferencias, estilos, motivaciones o pensamiento, entre otras.

Las bases de la inteligencia interpersonal se encuentran en lo que se ha denominado *teoría de la mente*, la cual constituye un tipo de circuitería cerebral básica que da pie a un conjunto de estados representacionales que incluyen ideas como que las otras personas tienen también estados internos, que son capaces de otorgar significado al lenguaje y a los objetos de nuestro entorno, que este significado es compartido, que tienen intencionalidad, etcétera. En otras palabras, el cerebro humano acostumbra a contar con una configuración genéticamente determinada que da pie a que pensemos de manera automática que las personas tienen mente y que dicha mente es esencialmente idéntica a la nuestra (COLLE, BARON-COHEN & HILL, 2007; DONALD, 1991; LESLIE, 1987). De hecho, en más de una ocasión se sobre-utiliza este tipo de recursos, aplicándolo a todo tipo de animales e incluso objetos inanimados, otorgándoles intenciones, mecanismos de razonamiento y estados mentales propios. Por ejemplo, “*el perro está molesto conmigo porque he tardado en sacarlo a pasear*”, lo que supone atribuir al animal un control del tiempo más que dudoso y un mecanismo de razonamiento —la asignación de culpabilidad— que puede tener sentido dentro de ciertas culturas humanas, pero que no es nada evidente en canes. Todavía más flagrante sería un pensamiento como “*la lavadora me tiene manía y me estropea la ropa*” en el que se otorga intencionalidad a una máquina (además de la capacidad de percibir quién la utiliza) añadiéndole una personalidad envidiosa y vengativa.

Estos usos poco adecuados de los recursos de representación interpersonal, sin embargo, reflejan una propiedad común de cualquier forma de inteligencia: aunque los recursos implicados solamente sean adecuados para un tipo determinado de objetos (personas, en este caso) se tiende a emplear estas formas de representación para *aproximar* otros objetos. Las representaciones no constituyen necesariamente una aprehensión completa del objeto representado sino que adoptan cierto compromiso entre la fidelidad al objeto y la utilidad para el sistema (por ejemplo, sirven para razonar, aunque sea de forma inexacta, que suele ser mejor que no razonar en absoluto). En este sentido, la circuitería cerebral básica que da soporte a las representaciones interpersonales conduce a ciertas inexactitudes, pero es absolutamente imprescindible como fundamento de la comunicación y las interacciones con otros seres humanos en general. A modo de ejemplo, tendemos a suponer que aquello que vemos o sentimos es algo completamente objetivo y, por tanto, exactamente compartido con cualquier otra persona (para poner el caso, si sentimos calor, asumimos que las personas de nuestro alrededor también lo sienten como nosotros y que, por lo tanto, hace calor). Es una buena plataforma para facilitar conversaciones sobre el tiempo, pero contiene abundantes errores —o, más exactamente, imprecisiones— como suponer que cualquier persona, sea cual sea su vestuario, cuerpo, metabolismo, estado de salud o muchas otras circunstancias, está teniendo la misma sensación térmica que nosotros.

El equipamiento básico que ofrece la teoría de la mente se encuentra muy extendido en la población, ya que lo determina de manera casi completa la genética (BARON-COHEN, 1998). De hecho, los casos que sufren limitaciones en estos aspectos configuran el espectro autista. Sin embargo, la teoría de la mente no agota la inteligencia interpersonal. Muy al contrario, establece solamente los rudimentos básicos para sustentar las interacciones pero, tal como se ha indicado, sobre una base bastante inestable. De nuevo, en la mayoría de las ocasiones suele resultar más provechosa una comunicación inexacta o incompleta que la falta de comunicación.

Aunque la representación de los estados de otra persona es el núcleo duro de la inteligencia interpersonal, los objetos sociales también incluyen elementos que no son propiamente la persona, como elementos de vestuario y complementos, así como aspectos del contexto (COSMIDES & TOOBY, 1992). Además suele ser necesario incluir aspectos de carácter cultural, como las costumbres, pautas de comportamiento o valores, los cuales aportan significado a los elementos mencionados y al comportamiento individual. Por ello, la información interpersonal se obtiene de un conjunto de fuentes que incluyen tanto el contexto como el comportamiento de las personas (gestos, movimientos, habla), siendo necesaria la integración de estos elementos para llevar a cabo una *inferencia* de aspectos que no son evidentes: los estados internos de otra persona. Nótese que estos estados no son únicamente emocionales sino que también incluyen aspectos de conocimiento, motivación o intencionalidad.

Debe observarse también que los mecanismos de captura de información que caracterizan las representaciones interpersonales difieren rotundamente de aquellos que se emplean para las representaciones intrapersonales (referidas a uno mismo). No sólo se encuentran implicadas áreas distintas del cerebro, como se ha determinado recientemente (TAKEUCHI *ET AL.*, 2011), sino que acceder a los propios estados es un proceso determinado por un conjunto de sensaciones que han sido producidas por dichos estados, mientras que acceder a estos mismos estados en otra persona pasa por interpretar su comportamiento y el contexto en el cual se produce. Para ilustrar esta situación, cuando tenemos hambre lo detectamos a partir de una sensación corporal. Pero cuando otra persona tiene hambre nosotros no sentimos *su* sensación corporal sino que tenemos que inferir el estado interno (de hambre) de su comportamiento (gestos faciales, movimientos, quizá algún sonido gástrico) y de elementos contextuales (como la hora del día y lo habitual que sea comer alrededor de esa hora en esa cultura). Pero hay más: cuando otra persona tiene la sensación de hambre, o cualquier otra sensación, ¿está sintiendo lo mismo que nosotros cuando consideramos que tenemos dicha sensación? Pues probablemente no o, al menos, no exactamente. A pesar de que las emociones primarias tienen un fuerte soporte biológico (EKMAN, 1992), existen matices en las sensaciones que generan y, por añadidura, interactúan con elementos no emocionales (DAMASIO, 1994). Por ejemplo, las expectativas, que tienen carácter esencialmente cognitivo, pueden modular fuertemente las sensaciones generadas por un estado determinado. En el caso de la sensación de hambre, si una persona combina esta sensación con “*probablemente voy a desmayarme*” mientras que otra la combina con “*pero esta sensación irá disminuyendo en pocos minutos*”, de manera segura que el primer pensamiento hará más desagradable la sensación, mientras que el segundo tenderá a suavizarla.

Por ello, representar qué está sintiendo otra persona y cuáles son los componentes implicados no es, ni mucho menos, una tarea fácil. Es muy común *aproximar* esta situación tomando como referencia nuestros propios estados, lo cual puede conducir a errores notables. Como ilustración piénsese en una persona esencialmente optimista que intenta representar cómo se siente otra persona, en este caso esencialmente depresiva. Resulta obvio que tomar como referencia estados propios que puedan asemejarse al de la otra será una aproximación muy burda. Acercarse un poco más a lo que puede ser el estado que está sintiendo la otra persona pasa necesariamente por olvidarse de esta comparación con referentes propios y deviene un proceso bastante más abstracto y, siempre en cierta medida, especulativo.

El razonamiento interpersonal consiste en transformar estas representaciones de los estados ajenos de manera que se pueda completar el significado de una interacción (o de una parte de la misma) o bien establecer la evolución futura de las acciones de la otra persona. En una situación hipotética, aunque quizá resulte familiar, si suena el teléfono de un domicilio y se produce esta conversación:

— *Sí, dígame.*

— *¿Le gustaría pagar menos por sus llamadas telefónicas?*

— *No quiero cambiar de compañía, gracias.*

Podría parecer, en términos estrictamente verbales, falta de sentido. A pesar de ello, asumiendo que no es una mera interacción verbal, sino una interacción *comunicativa*, se ha añadido un conjunto de elementos que permiten representarla como situación interpersonal y, por tanto, la pregunta formulada no se ha tomado como un objeto verbal sino como una parte del comportamiento de un objeto interpersonal (una persona) la cual tiene intenciones (por ejemplo, convencernos de que la compañía que promociona es más interesante que nuestra actual compañía) y se ha anticipado lo que sería el desarrollo previsible de la conversación (insistencia, pérdida de tiempo, etcétera). Probablemente, también se ha empleado conocimiento acerca de esos objetos culturales que son las compañías de telecomunicación, las cuales no suelen estar interesadas en que paguemos menos —ya que son ellas las que cobran— sino más bien al contrario, lo cual ha permitido deducir que la llamada recibida no era en nombre de la compañía actual sino de una competidora. De manera consecuente a este razonamiento, llevado a cabo en términos de representaciones interpersonales, se ha actuado de una forma que en términos puramente verbales no tendría sentido.

## Orígenes de la inteligencia interpersonal

La inteligencia interpersonal se fundamenta en uno de los pilares de la adaptación humana: las interacciones sociales (KANAZAWA, 2010; MITHEN, 1996). En efecto, al considerar las características biológicas de los seres humanos, tomados individualmente, se constata una pobre configuración para la

adaptación al entorno físico. Al compararnos con otros animales quedamos a la zaga en fuerza, resistencia, agilidad, versatilidad y armamento corporal. Por contra, como especie, compensamos estas limitaciones con tres recursos fundamentales: potencial cognitivo, tecnología y funcionamiento social. Sin duda estos tres elementos están relacionados entre sí, siendo la tecnología el componente más tardío. La cooperación como grupo, el reparto de tareas y funciones y la posibilidad de actuar coordinadamente fueron una de las primeras grandes bazas que permitieron a nuestros ancestros sobrevivir en un entorno natural poco amigable. A modo de ejemplo, los *homo erectus* eran principalmente carroñeros, siendo muy escasas las ocasiones en que actuaban como cazadores. La coordinación de los grupos permitía optimizar procesos como la vigilancia de predadores —los verdaderos cazadores— y la defensa del grupo durante la alimentación. En el caso de los *homo habilis*, los rudimentarios instrumentos tecnológicos disponibles (esencialmente lascas medianamente afiladas) permitieron dotar de cierta competencia cazadora, si bien la clave residía en acciones coordinadas del grupo, más que en actos individuales (TOBIAS, 1987). Y para coordinarse dentro de un grupo es necesario razonar con las intenciones, disposiciones y estados internos de los otros miembros.

Por otro lado, el desarrollo de las crías humanas es extremadamente lento en comparación con la mayor parte de mamíferos. Nótese que la independencia en el desplazamiento (o sea, caminar) tarda alrededor de un año en consolidarse, tiempo durante el cual el niño no tiene autonomía alguna para su propia manutención. En consecuencia, depende de las acciones de otras personas de su entorno, empezando por su madre (la cual también debe estar adecuadamente alimentada), tanto para conseguir alimento como para proteger su integridad física. Esta situación sería absolutamente inviable en una especie que no fuera intensamente social, ya que la crías serían de fácil captura para los predadores y las madres tendrían importantes dificultades para abastecer sus propias necesidades alimentarias y las de sus bebés, al tiempo que cargaban con ellos durante un año entero. Por contra, el reparto de tareas y la gestión de la alimentación de manera grupal sí permiten soportar estas condiciones. Por parte de la criatura, su supervivencia no depende de recursos propios sino de consolidar una serie de vínculos con las personas más cercanas, las cuales serán quienes se ocupen de que siga con vida. De ahí que una parte de los recursos representacionales vinculados a la inteligencia interpersonal —los que componen la denominada *teoría de la mente*— se activen de forma muy rápida después del nacimiento (ASHWIN, RICCIARDELLI & BARON-COHEN, 2009).

Tal como se ha indicado, la tecnología es el tercer elemento relacionado con la adaptación humana, relacionándose ésta con la compensación de las limitaciones biológicas. Nótese que nuestras interacciones con el medio físico (gestión de la temperatura, alimentación, seguridad, desplazamientos, salud) están mediadas por instrumentos tecnológicos. La mayor parte de estos instrumentos han sido generados en un contexto cultural y social, de manera que los instrumentos (y los beneficios de los mismos) están disponibles para el grupo, sin tener que producirlos individualmente. Así, el reparto coordinado de funciones puede permitir, entre otras soluciones, que algunos miembros del grupo construyan unos instrumentos que, utilizados por otros, consigan obtener más alimento, lo cual beneficiará a todo el grupo.

Por tanto la progresiva cohesión social de los grupos humanos proporcionó tanto beneficios directos (caza, protección, preservación de las crías) como indirectos, plasmados en la tecnología. Los cambios individuales relacionados con esta progresiva socialización afectaron algunas características físicas (como la existencia de grupos de músculos orientados casi exclusivamente a la expresión facial, cosa que también sucede en numerosas especies de primates; COSMIDES & TOOBY, 1992) pero, sobretudo, a la consolidación de cambios cerebrales orientados a la representación de objetos sociales, es decir, de otras personas. Con este equipamiento, una interacción social progresivamente sofisticada puede sustentarse y desarrollarse, emergiendo procesos complejos como la comunicación y, posteriormente, el lenguaje (PINKER, 1994).

Otro de los aspectos vinculados a la complejidad social es la aparición de culturas, o formas de funcionamiento grupales, que a su vez irían incorporando la acumulación de elementos tecnológicos y de conocimientos. Así, los patrones de relación dentro de un grupo pueden ser casi totalmente arbitrarios pero son necesarios para la coordinación. Usos, rituales o normas tienen, en muchas ocasiones, un valor prioritario de cohesión grupal y de restricción de los comportamientos posibles, de manera que predecir cómo se comportará otra persona (de la misma cultura o grupo) sea más sencillo. La consecuencia es que se puede representar, en términos generales, de qué manera funciona un grupo mayor de personas (las que son parte de la misma cultura) sin necesidad de un conocimiento detallado de cada una de ellas. Por ello, toda cultura aporta un conjunto de patrones de interacción y de expectativas aplicables a todos los miembros de la misma, con lo cual se puede razonar, con aceptable certeza, acerca de un número amplio de objetos sociales. Cabe insistir en que estos patrones y

expectativas no tienen que ser necesariamente adaptativos de manera directa. Pueden serlo, como en el caso del principio de hospitalidad en zonas de climas muy duros; haberlo sido en otra época, como cuando llamamos *caballero* a un hombre que no conocemos (y, por ello, no sabemos nada de sus apetencias hípicas ni de su eventual descendencia de la nobleza medieval); o no haberlo sido nunca, como situar el volante de un coche a la derecha o a la izquierda. Lo verdaderamente importante es que quienes los comparten son más predecibles por los miembros de esa cultura y, en consecuencia, las posibilidades de acciones coordinadas entre ellos aumenta.

Las culturas complejas, como han sido todas las de los *homo sapiens sapiens* y muy especialmente en los últimos 12.000 años, incluyen también un acervo de instrumentos tanto tecnológicos como conceptuales (MITHEN, 1996). Así, los objetos tecnológicos también ajustan el comportamiento de los miembros de una determinada cultura. Piénsese, por ejemplo, en la ropa. Es un elemento tecnológico inicialmente destinado a gestionar el ajuste al clima pero, a su vez, proporciona cierta homogeneidad a las personas de una misma cultura e incluso tiene funciones comunicativas (*status*, profesión o, a veces, disponibilidad para el apareamiento). La tecnología de una cultura determina de qué manera se realizan ciertas funciones en la misma y esta misma funcionalidad tiende a perpetuarlos en dicha cultura, ya que son también formas identitarias (de cohesión) y permiten cierta predictibilidad del comportamiento (en España, en un día caluroso, esperamos que una persona se airee con un recurso tradicional como un abanico, no que utilice un ventilador a pilas, que también sería posible pero menos arraigado culturalmente). Finalmente, los instrumentos conceptuales aportan formas culturales de representación. El lenguaje es quizá el más evidente, pero también lo son el arte o el conocimiento en general. De nuevo estos elementos aportan plataformas compartidas a los miembros de una cultura, redundando en una mejor representación y coordinación.

Si bien la complejidad social y la cultura han repercutido de manera rotunda a la adaptación biológica de la especie humana, también es cierto que, en términos de individuos, han generado otro tipo de presiones adaptativas. En este sentido, un individuo humano acostumbra a solucionar el grueso de las presiones biológicas (clima, alimentación, peligros) a través de su entorno social y cultural, que incluye mucha tecnología. Es por ello que, siendo anatómicamente bastante imperfectos, tenemos índices de supervivencia excepcionales. Sin embargo, a nivel individual, los grandes retos de adaptación se producen ante el entorno social y cultural que nos protege del entorno físico. Ajustarse a dicho entorno reclama la utilización de los patrones de comportamiento e instrumentos de ese grupo social-cultural, del mismo modo que encontrar un punto de encaje en el mismo. No cumplir estas condiciones suele comportar efectos desde moderadamente negativos (desprecio, marginación, dificultades de acceso a bienes) hasta que el grupo actúe explícitamente en contra de un individuo (agresión, confinamiento). De manera complementaria, los grandes grupos sociales (con frecuencia, millones de personas) no pueden garantizar la igualdad de acceso a bienes o ventajas generadas por el mismo, de manera que es muy común la existencia de situaciones competitivas entre los miembros de dichos grupos. Debido a ello, ningún grupo social está exento de tensiones y, en cambio, se sustenta en una compleja trama de intercambios, alianzas, presiones y situaciones asimétricas.

Así pues, el conjunto de recursos de representación interpersonal y la utilización de estas representaciones ha desempeñado un papel crítico para la adaptación de la especie. Y lo sigue desempeñando, aunque de manera especial para la adaptación del individuo a su cultura y grupo social. Es en este sentido que la inteligencia interpersonal es uno de los recursos más fundamentales del equipamiento intelectual humano, tanto por su antigüedad como por su funcionalidad. Cabe destacar, tal como sucede con cualquier forma de inteligencia, que no se trata de un comportamiento manifiesto. En otras palabras, una persona con buena inteligencia interpersonal no se comporta socialmente de una manera determinada, sino que representa eficientemente a otras personas y situaciones sociales y es capaz de razonar con este conocimiento. Puede que el producto final —el comportamiento observable— sea ético o no, culturalmente aceptado o no (véase el interesante artículo de Côté *et al.*, 2011, acerca de la utilización para fines éticamente contrarios de los recursos de representación social).

La relación entre comportamiento observable e inteligencia no es, ni mucho menos, directa, sino que depende de la interacción entre numerosos factores, muchos de los cuales no son de carácter intelectual. En este caso, elementos de personalidad, valores o historia personal, entre otros, pueden inclinar una buena representación interpersonal en una dirección u otra. Tomando un ejemplo histórico, es probable que tanto Ghandi como Hitler tuvieran una buena inteligencia interpersonal... y es evidente que no se comportaron de la misma manera.

## Medición de la inteligencia interpersonal

Este apartado no pretende ser un acopio de instrumentos de medición existentes, sino un conjunto de consideraciones acerca de qué elementos medir y cómo inferir a partir de los mismos aspectos de la inteligencia interpersonal de una persona determinada. Los tres primeros epígrafes hacen especial hincapié en el tipo de estímulos apropiados para evaluar la eficacia de la inteligencia interpersonal que ha consolidado una determinada persona. Se trata de situaciones en las que se mide el rendimiento de la persona, es decir, situaciones en las que se ponen a prueba las funciones disponibles. Finalmente, se plantean algunos aspectos acerca de las medidas basadas en autoinformes, donde el prefijo *auto* se refiere a la percepción de una persona por sí misma.

### *Medición de recursos básicos*

Los recursos básicos de la inteligencia interpersonal son aquellos que están relacionados con la generación de representaciones. Dado que estas representaciones se refieren a estados en otras personas, no pueden ser percibidos directamente y, por ello, se deben inferir de ciertos indicios. Los indicios a partir de los cuales se obtiene información interpersonal son fundamentalmente no verbales, sin detrimento de que puedan utilizarse algunas pistas verbales de manera complementaria (BRUCE, 1998; EKMAN, 1992; KALAND, MORTENSEN & SMITH, 2011). Es importante puntualizar que el lenguaje, especialmente el hablado, se produce en un contexto y siempre va acompañado de elementos no verbales: tono, ritmo, volumen son los propiamente paraverbales, pero gesto y movimientos también aportan información, del mismo modo que elementos puramente contextuales. En este sentido, el lenguaje hablado es menos significativo por sí mismo de lo que comúnmente se le atribuye, mientras que el escrito constituye una forma completamente distinta de utilización de los recursos lingüísticos (y cuando se escribe como se habla, suele resultar virtualmente imposible de entender).

Por estas razones, los materiales gráficos que incluyen expresiones faciales y corporales (sean en fotografía, dibujo o secuencia de vídeo) constituyen una buena base para medir los recursos básicos de capturar los estados en las otras personas. Existen múltiples formatos de pruebas que van desde la descripción verbal del estado o el uso de etiquetas igualmente verbales (triste, enfadada, incómoda, etcétera) hasta la detección de inconsistencias entre lo que una persona dice y los aspectos no verbales de su expresión. En general, el principio de estos sistemas de medición es que las personas con buenos recursos de representación interpersonal serán capaces de: (1) cometer pocos errores en la inferencia del estado de la persona; y (2) poder discriminar entre un mayor número de estados internos.

Al tratarse de material figurativo que incluye actividad gestual, es muy importante que se pueda garantizar la correspondencia con el estado real. Existe una considerable cantidad de trabajos, desde el ámbito de las emociones y del de la comunicación no verbal, que han sistematizado el tipo de gesto asociado a estados emocionales y a estados internos más complejos. Por ello, utilizando estos datos es factible seleccionar imágenes que los contengan de manera explícita. Alternativamente, dada la abundancia de documentación gráfica (y videográfica) de esta época, es también factible utilizar expresiones de personas que han sido capturadas en situaciones reales.

### *Predicción de comportamiento*

En este caso se introduce algo más de información contextual, describiendo una situación o presentando una secuencia de imágenes o una filmación corta. El tipo de actividad, en este caso, no es la mera representación sino que incluye ya cierto razonamiento, al solicitarse que la persona realice una predicción del comportamiento futuro de la persona o personas que se encuentran en esa situación. En este caso, la elección de situaciones válidas, así como de las soluciones correctas, resulta menos evidente, siendo necesario controlar explicaciones alternativas. Por ejemplo, si se describe el fallecimiento del hijo de una persona, es muy probable que se produzca un estado de profundo dolor en esa persona. Pero no es igual de evidente en el caso del fallecimiento de un progenitor, ya que podrían existir situaciones de alivio (como en casos de enfermedades degenerativas, en las que la persona afectada deje de sufrir y los familiares dejen de verla sufriendo) o de liberación (si se tratara de un progenitor sumamente dominante) las cuales podrían modular el eventual dolor por la pérdida.

De manera general, las situaciones elegidas deben haberse calibrado y estudiado con mucho detalle y siempre bajo el control de una o varias personas verdaderamente expertas. La referencia de lo que uno mismo sentiría en esa situación es habitualmente poco recomendable, ya que nada garantiza que uno mismo sea el referente óptimo de inteligencia interpersonal ni que la interpretación que se ha hecho de la situación sea la única posible. Tomadas las pertinentes precauciones, los procesos implicados en este tipo de pruebas incluyen tanto la representación de la información disponible (verbal o en imágenes) en formato interpersonal y el razonamiento con dichas representaciones. Por

ello, complementan las del anterior apartado con la dimensión de utilización de las representaciones. Sin embargo, nótese que un error en la respuesta puede estar producido tanto por una mala representación de la información, como por una buena representación seguida de un mal razonamiento.

### *Situaciones complejas*

Las situaciones complejas lo son tanto por la abundancia de información, de manera que se reproducen todos los elementos de situaciones naturales (gesto, habla, contexto), como por el tipo de respuesta, la cual no se ajusta a una opción correcta sino que requiere explorar diversas alternativas y formas de razonamiento.

Los tipos de estímulos pueden ser semejantes a los descritos en el apartado anterior, si bien es preferible que tengan una mayor extensión. Incluso se pueden utilizar películas comerciales u obras literarias. La razón es que las situaciones reales requieren también de operaciones de *filtrado* de las informaciones que no son relevantes, cosa que es poco probable que se produzca en secuencias o descripciones muy cortas, ya que la propia estructura de la tarea intenta recoger todos los elementos relevantes para tomar la decisión. Sin embargo, la construcción de buenas representaciones en situaciones ecológicas pasa claramente por disponer de patrones perceptivos que filtren la información que no aportará nada a la representación, perjudicará su calidad o, incluso, impedirá su consolidación. En consecuencia, las personas que demuestran una elevada funcionalidad en el filtrado de informaciones están dando prueba de disponer de recursos representacionales sólidos que ya han sido empleados para generar los patrones perceptivos que filtran eficientemente la información. En caso contrario, es decir, cuando los recursos representacionales son poco adecuados, es de esperar que o bien no existan patrones perceptivos o que dichos patrones sean poco eficientes, dejando pasar informaciones insustanciales o inadecuadas, las cuales van a perjudicar el razonamiento basado en las mismas.

Por otro lado, las situaciones complejas también permiten plantear formas de razonamiento de carácter exploratorio, al estilo de “*qué hubiera pasado si...*” o bien de considerar múltiples alternativas a una determinada situación, lo que constituye, además, una prueba de resistencia a la fijación propiciada por el desenlace observado en la narración o película. También en términos de razonamiento, la descripción de las *causas* que han desencadenado los hechos descritos aporta interesantes pistas acerca de la importancia de las representaciones interpersonales de la persona evaluada. Es de esperar que quien se mueva con comodidad con este tipo de representaciones apele frecuentemente a estados internos de los protagonistas (como “fulanita se sintió *despreciada* por la acción de menganita y acabó *enfureciéndose* porque *creía* que no *merecía* ese trato”) en contraposición a la descripción de hechos más propia de las personas con recursos de carácter interpersonal escasos (como “al no comunicarle que había cambiado de trabajo, la otra se *enfadó*”, caso en que se demuestra que se ha percibido el enfado pero no la mecánica que ha conducido al mismo). De manera semejante, se pueden plantear situaciones de valoración explícita: “*¿Cómo crees que se siente el protagonista cuando...?*” De nuevo la aparición de matices en el estado interno así como de argumentación causal de los mismos resulta un buen indicativo de la inteligencia (EMBREGTS & VAN NIEUWENHUIJZEN, 2009).

Al no tener una única respuesta correcta (o resultar virtualmente imposible de determinar), este tipo de pruebas no permiten una cuantificación precisa. Sin embargo, si se sacrifica esta precisión, permiten una estimación muy realista del conjunto de recursos de una persona, sin las distorsiones que suelen emerger cuando se pretende un control detallado de la situación y se busca la máxima comparabilidad de las respuestas.

### *Auto-informes*

Las formas de medición descritas hasta aquí se corresponden con situaciones de rendimiento en las que la persona utiliza los recursos disponibles. Sin embargo, son bastante utilizados instrumentos en forma de cuestionario a través de los cuales quien responde se describe a sí mismo. Este tipo de cuestionarios presentan algunos aspectos a considerar con cierto detalle: por un lado, es bien conocido que los auto-informes son muy susceptibles de distorsión en la respuesta, sea de manera intencional, por errores de interpretación o por mera conformidad social. En general, la respuesta declarativa referida a aspectos que tienen transcendencia social o bien que incluyen opciones *políticamente correctas* acumula numerosos sesgos por motivos de distinta índole. Por ejemplo, ante la pregunta “*¿Es usted solidario/a?*” Habrá un conjunto de respuestas afirmativas que pueden incluir, entre otros, los siguientes casos: (1) quien piensa que lo es y además lo es; (2) quien piensa que lo es, pero no lo es ni lo sabe; (3) quien tiene una clara intuición que estará mal visto —y puede que le traiga problemas— responder que no; (4) una versión semejante a la anterior, pero basada en un indicio objetivo de



corrección política: en la pregunta aparecía un término intencionalmente no sexista; o (5) quien no es solidario pero no tiene arrestos para declararlo. Del mismo modo, una respuesta negativa puede tener varios orígenes: (1) quien no es solidario y es lo bastante ingenuo para decirlo; (2) quien quiere demostrar unos arrestos (o dimensiones gonadales) desmesurados y responde que no para provocar; o (3) quien, de hecho, es solidario —probablemente más que muchas de las personas que han respondido positivamente— pero cree que todavía no lo es suficientemente.

Pero, por otro lado, existe un aspecto de las representaciones interpersonales que hace que la consciencia de las mismas sea un tanto ambigua: para darse cuenta de que otras personas funcionan mejor que una misma en este ámbito hay que tener una cantidad considerable de recursos de representación interpersonal. El *feed-back* de las interacciones sociales admite suficiente variabilidad de explicaciones como para justificar todo tipo de competencias (e incompetencias). A modo de ejemplo, atribuir las dificultades de comunicación a un escaso entendimiento por parte del interlocutor es un argumento común. Por ejemplo, Juchniewicz (2010) en un estudio realizado con profesores de música, destaca los correlatos de la inteligencia interpersonal con la valoración de los docentes por parte de sus alumnos, a la vez que indica la existencia de atribuciones justificativas (utilizando argumentos como el citado en la frase anterior) que evitan a los casos con menores recursos tomar consciencia de sus limitaciones representacionales. De manera más general, si se asume que las otras personas funcionan como una misma, es prácticamente imposible admitir que alguien pueda sentirse de manera distinta a como nos sentiríamos nosotros en una determinada situación, aunque ello no significa que *entendamos* a las personas que se encuentran en dicha situación.

En conjunto, los dos argumentos sucintamente expuestos en los párrafos anteriores obligan a considerar con muchas precauciones los datos originados en una auto-descripción. Además, no hay que olvidar que se basa en un supuesto que, al menos en términos psicológicos, no es de fácil sustentación: que toda persona se conoce perfectamente a sí misma.

## Confusiones comunes

La divulgación de contenidos relacionados con la inteligencia interpersonal, especialmente cuando se la ha asociado a la inteligencia emocional, ha introducido algunos aspectos confusos. En este apartado se considerarán cuatro de las principales confusiones y se aprovecharán estas consideraciones para completar la delimitación de las bases de la inteligencia interpersonal.

La primera confusión es integrar bajo la denominación de *inteligencia emocional* (frecuentemente representada por las siglas IE) tanto la inteligencia intra-personal como la inter-personal. Es cierto que en ambas las emociones tienen un papel importante, si bien ni la una ni la otra se limitan a la representación de emociones: ambas abordan *estados*, sea de la propia persona, en el caso de la inteligencia intrapersonal, o de otras personas, en el de la interpersonal. Los estados abarcan tanto elementos emocionales como racionales, disposicionales e incluso conocimiento. Por ejemplo, el llamado meta-conocimiento (conocer sobre qué contenidos tenemos conocimiento, cuánto o cuán preciso es) es una dimensión de las representaciones intra-personales y no implica ninguna acción de las emociones.

Ciertamente, cuando Goleman acuñó el término de *inteligencia emocional* en 1996 consiguió una marca, esencialmente comercial, exitosa. Sin embargo el espacio conceptual que incluye es bastante ambiguo y el propio Goleman ha derivado en distintas direcciones para establecer de forma más rigurosa dicho espacio (por ejemplo, publicó diez años después otra monografía sobre inteligencia social). Sin duda alguna, las emociones son un lícito atractor de intereses tanto científicos como comunes, pero la conjugación de *inteligencia* con *emociones* sugiere un desmesurado protagonismo de las mismas. La aproximación de Gardner (1983; 1993) —a la sazón, anterior a Goleman— presenta un espacio mejor delimitado y justificado, tomando los objetos representados (la propia persona o los otros) como núcleo principal, sin menoscabo de que las emociones desempeñen un papel notable en ambos espacios.

Además, el acceso a los propios estados es directo, mientras que accedemos a los estados de los otros a través de la inferencia basada en su comportamiento. Precisamente ante la captura de estados emocionales, los mecanismos de actuación de las emociones acostumbran a modular (e incluso distorsionar notablemente) los procesos que permiten detectarlas en uno mismo (DAMASIO, 1994). De este modo, por ejemplo, una persona que siente la emoción del miedo tiende a centrar su atención en el objeto o situación que le ha disparado esa emoción, considerándolo como algo objetivo. En raras ocasiones esta persona identifica su estado como tal y pondera racionalmente las causas reales del

mismo. En cambio, detectar miedo en otra persona (y comprender que su comportamiento está motivado por dicho miedo) es un proceso libre de estos efectos moduladores, ya que el miedo de otra persona no está influyendo (demasiado) en los procesos racionales del observador. Cuando percibimos estados —sean emocionales o no— en otras personas utilizamos, principalmente, los canales visual y auditivo, mientras que los estados de uno mismo se perciben a través de canales propioceptivos.

Un segundo concepto que aporta cierta ambigüedad y algunas confusiones es el de *empatía*. Suele definirse como la capacidad de identificarse con los estados de otra persona y, recientemente, se han identificado algunos mecanismos neuronales, como los denominadas *neuronas espejo*, a los cuales se les atribuye esta funcionalidad empática (BAIRD, SCHEFFER & WILSON, 2011). Ciertamente, estas neuronas permiten sustentar ciertos mecanismos en los que la percepción de estados emocionales en otros puede servir como disparador de esos mismos estados, es decir, como un mecanismo de *contagio* emocional. Es bien conocida la situación de contagio de la risa, en la que se acaba riendo porque otras personas ríen (y no porque algo divertido nos haya provocado la risa) o la tradicional existencia de personas que lloraban —de manera virtualmente profesional— en los entierros, para garantizar la emoción de tristeza en los asistentes. De todos modos, este mecanismo tiene unas posibilidades de actuación limitadas y muy circunscritas a emociones básicas (ARBIB, 2011). Para poner el caso, al tratar con estados más complejos, como el estado de preocupación, en los cuales se mezclan elementos emocionales, racionales y conocimiento, el contagio resulta bastante menos evidente (HOOKER *ET AL.*, 2008). También en las situaciones en las cuales el contexto propio difiere del de otra persona, como cuando se ha aprobado un difícil examen mientras que la otra persona ha suspendido, las posibilidades de contagio son bastante escasas.

La cuestión central reside en que representar los estados de otras personas no pasa necesariamente por compararlos con los estados propios (UITHOL, VAN ROOIJ, BEKKERING & HASELAGER, 2011). En un ejemplo evidente, si a una persona le gusta mucho un determinado alimento, el cual produce asco a otra persona, la primera puede llegar a diferenciar sus propias apetencias de las de la otra persona. Lo contrario es suponer que todas las personas pensamos y sentimos de manera idéntica —cosa que ciertamente está sustentada por los rudimentos de la teoría de la mente— lo que constituye un error de bulto en términos de representación interpersonal.

Al considerar el conocimiento se produce una situación semejante: en general, todo el mundo actúa de manera congruente con lo que sabe, pero no todo el mundo tiene el mismo conocimiento. Tomando un ejemplo doméstico, cuando se añade agua a aceite hirviendo (en una sartén, para poner el caso) se dispara un proceso físico por el cual el agua, que es más pesada que el aceite, tiende a ir hacia el fondo de la sartén, pero el aceite hierve a bastante más temperatura que el agua, por lo que esta alcanza el punto de ebullición rápidamente, se convierte en vapor y asciende, arrastrando con ella partículas de aceite que salen despedidas. En el mejor de los casos las salpicaduras solamente pringarán la cocina, pero la persona que está cocinando puede sufrir algunas desagradables quemaduras. En los casos de personas con experiencia en la cocina, esta situación forma parte de su conocimiento y tenderán a evitar el freír productos mojados, o bien protegerán la zona circundante a la sartén cuando no es posible evitar la situación. Sin embargo personas no experimentadas, probablemente se verán sorprendidas por esta reacción y sufrirán las consecuencias.

Pero lo importante es que en ambos casos se ha actuado de acuerdo con lo que se conocía (o no se conocía) y, en términos de representaciones interpersonales, es posible predecir cómo actuará una persona que no tenga conocimiento (o lo tenga incompleto) de una situación, aunque quien lo prediga sí disponga de dicho conocimiento. La situación contraria (predecir la actuación de alguien que tiene *más* conocimiento) es bastante más compleja, pero no imposible de aproximar. De manera semejante, aunque en un ejemplo más extremo, es posible representarse cómo se siente y funciona una persona con la enfermedad de Alzheimer, por supuesto sin haberla sufrido uno mismo. Consecuentemente, la inteligencia interpersonal va bastante más allá de la mera empatía y, cuando existen buenos recursos, permite abarcar situaciones que no se corresponden con estados o con experiencias propias.

En tercer lugar, se suele asumir que la inteligencia interpersonal (o la intrapersonal, o la emocional, o cualquier forma de inteligencia) es necesariamente ética. En estos casos se asocia *inteligencia* a un tipo de conducta asociada a valores positivos. Pero no es el caso. Inteligencia y valores son dos elementos separados y los recursos intelectuales se utilizan en función de los valores —y circunstancias— de cada cual. Por ello, la optimización de recursos de inteligencia interpersonal no conduce necesariamente a conductas irreprochables. Por ejemplo, como indican Côté y colaboradores (2011) puede conducir a engañar mejor. La consecuencia es que las dimensiones éticas y de comportamiento adecuado han de ser formadas de manera independiente y paralela.

La cuarta confusión está muy relacionada con la anterior: con frecuencia, los programas de mejora de la inteligencia interpersonal son, esencialmente, programas orientados a un comportamiento determinado (ético, correcto, educado). Por ello, no suelen generar variaciones relevantes en los recursos funcionales de inteligencia interpersonal, sino que, en el mejor de los casos, permiten construir pautas de conducta más adecuadas (NESTLER & GOLDBECK, 2011). De todos modos, este tipo de enfoque tiene una efectividad limitada. Muchos programas consolidan recursos conductuales básicos —aunque no por ello menos valiosos— como añadir un *por favor* a las peticiones o esperar a que se conceda la palabra para hablar. Son, de hecho, elementos de protocolo más que mejoras en la inteligencia interpersonal. Cuando se abordan situaciones más complejas, como mejorar la comunicación, estos recursos funcionan bien en situaciones muy deterioradas, en las cuales se pasa de una comunicación desastrosa a una comunicación de mínimos, que ya es algo. Sin embargo, cuando se intentan conseguir cotas más elevadas de comunicación, necesariamente se debe recurrir a representar qué estados (pensamiento, motivaciones, intenciones, valores, emociones) concurren en la persona con quien se comunica (KOTSOU, NELIS, GRÉGOIRE & MIKOLAJCZAK, 2011). Y esto no se puede resolver con protocolos.

La mejora de la inteligencia interpersonal pasa, como en cualquier otra inteligencia, en articular los recursos disponibles en funciones, es decir, en utilizarlos. Existen diferencias individuales notorias tanto en la cantidad como en el tipo de recursos disponibles, por lo que sin duda existen funciones que algunas personas no podrán articular. Pero, más allá de esta limitación genérica, se debe considerar que la articulación de funciones de inteligencia interpersonal está coartada por la escasa disponibilidad de situaciones en las que existan referentes claros —y explícitos— de funcionamiento correcto. Por ejemplo, en términos de inteligencia verbal o musical existen referentes claros de buenas producciones (ciertamente, al lado de producciones de menor calidad, pero elevada popularidad, aunque esto sucede en cualquier ámbito). Pero en cuanto a inteligencia interpersonal, predominan los criterios de comportamiento (ético, culturalmente correcto, aceptable) por encima de los procesos propiamente intelectuales. En la comparativa con las otras formas de inteligencia, sería como considerar como la mejor literatura la más vendida y, lo que sería aún peor, la que se ajustara a determinados criterios arbitrariamente establecidos. Este tipo de restricciones no solamente limitan la creatividad, sino que también premian funciones poco lucidas, en detrimento de las funciones más sofisticadas. En este contexto, las funciones de inteligencia interpersonal se construyen de manera azarosa, en función de combinaciones aleatorias de recursos hasta que alguna de ellas funciona. Y, en ocasiones, pueden servir para generar publicidad engañosa o manipulación política; eso sí, respetando escrupulosamente los protocolos de comportamiento oficiales.

## Conclusiones

El espacio de las emociones ha demostrado surtir un gran atractivo tanto a la comunidad científica como a la población general. Es probable que, detrás de este atractivo, se encuentre un movimiento bien realizado en el que se reclamaban unos espacios de competencia intelectual que no estaban incluidos en los tradicionales CI y factor *g*. De hecho, además de trabajos pioneros muy serios, durante los años 80 y 90 del siglo pasado cristalizaron bastantes aproximaciones a la actividad intelectual que la intentaban situar fuera del laboratorio y fuera del marco escolar, en la que prestigiosos autores, como Sternberg (1985), utilizaban etiquetas como *inteligencia práctica* (algo que estaba perfectamente arraigado en la cultura popular con la distinción entre, por ejemplo, una persona *lista* y otra de *inteligente*). La *inteligencia emocional* de Goleman (1996) recogió gran parte de estas aproximaciones y, además, supo destacar el importante valor aplicado de estas dimensiones. Quizá su contribución fuera algo frágil en términos conceptuales y de los mecanismos implicados, pero focalizó los esfuerzos en destronar la inteligencia tipo CI y ampliar la semántica del término al asociarla con algo que nunca se había vinculado al CI: las emociones. Ya se ha comentado que, como etiqueta científica, *inteligencia emocional* más bien genera malentendidos. Sin embargo, como *slogan* es magnífico y, sin lugar a dudas, consiguió el propósito principal: recuperar el espacio de otras formas de inteligencia no contenidas en el CI o en *g*.

Ahora bien, al intentar acotar cuidadosamente los espacios conceptuales, un *slogan* no suele resultar una herramienta útil, ya que incluye demasiadas connotaciones subjetivas y algunas explícitas. Por ejemplo, se ha sobrecargado el peso de las emociones, en detrimento de representaciones de otros aspectos del funcionamiento humano. Del mismo modo, la distinción entre intra-personal e inter-personal no es fruto de una obsesión académica por clasificar y desmenuzar, sino que recoge un conjunto de procesos perceptivos, representacionales y de procesamiento netamente diferenciados. Así, una misma persona puede perfectamente ser mucho más eficiente en una de las dos formas de

inteligencia (intra- o inter-personal), cosa que no tendría sentido si se tratara de un mismo espacio. Probablemente el aspecto más olvidado al dar preponderancia a las emociones es que se están manejando representaciones y, de manera explícita, se están utilizando para *pensar*. Por tanto, no se trata de un afloramiento espontáneo de estados emocionales que substituyen al pensamiento o de un dejarse contagiar por las emociones de los demás. Las personas que son competentes en términos interpersonales son capaces de representar eficientemente a otras personas (los denominados objetos sociales) y los contextos (físicos y culturales) en los cuales se producen las interacciones. Ello implica representar estados, comportamientos y reglas de interacción. Las emociones son una parte de estos estados, pero no pueden omitirse los aspectos disposicionales (intenciones, personalidad), la motivación, el conocimiento, el pensamiento o razonamiento ni los propios recursos representacionales existentes en las otras personas.

Como consecuencia de esta escasa atención a la dimensión representacional, ha habido notables simplificaciones de la complejidad que sustenta el manejo de objetos sociales. El rescate de conceptos como la *empatía* identificándolo con la inteligencia interpersonal ilustra este tipo de simplificaciones. Tal como se ha descrito, entrar en un estado semejante al que se encuentra otra persona es una manera muy inexacta de comprender dicho estado. Si es cierto que, originalmente, el término *empatía* intentaba un alcance semejante a lo que hoy en día se denomina *inteligencia interpersonal*, si bien en una época en la que los instrumentos de descripción y análisis de procesos cognitivos estaban muy limitados e, incluso, eran denostados por la corriente principal de explicación psicológica. La utilización de un concepto previo más impreciso raras veces aporta claridad o precisión a un espacio conceptual; más bien tiende a conseguir los resultados contrarios. La empatía era la *intuición* de un espacio conceptual, mientras que la inteligencia interpersonal es la delimitación del mismo.

A pesar de la indudable consistencia física de los mecanismos neuronales, las *neuronas espejo* y mecanismos afines constituyen otra reducción del espacio conceptual, en este caso basada en el atractivo y solidez de los mecanismos físicos. Pero su potencial explicativo es limitado. Las dimensiones físicas de cualquier proceso cognitivo son, sin lugar a dudas, complementos imprescindibles y valiosos datos que iluminan el funcionamiento mental humano. Ello no impide que su identificación con el funcionamiento mental sea una forma de reduccionismo (ya que suelen omitir las interacciones entre mecanismos, componentes corporales e instrumentos, así como las formas de utilizar dichos mecanismos) y, sobretodo, es una sobre-simplificación flagrante intentar explicar cualquier forma de cognición únicamente a partir de los mecanismos *conocidos* en un momento dado. Cabe insistir en que estos mecanismos neuronales explican cosas, pero no lo explican todo, del mismo modo en que cabe confiar en que el desarrollo de la neurología irá añadiendo valiosos mecanismos que actúan como base física de las representaciones y su procesamiento.

En situaciones reales, como las que suele tener especial utilidad la inteligencia interpersonal, raras veces se encuentran escenarios en los cuales se pueda funcionar con un solo tipo de representación. La complejidad emerge en casi cualquier circunstancia y hace posible tanto la coexistencia de distintas combinaciones de recursos para afrontar una determinada situación, como la necesidad de combinar diferentes formas de representación, operando con estructuras representacionales igualmente complejas. Así, *comunicarse* en condiciones reales implica una variedad de recursos muy considerable, entre los cuales se encuentran elementos verbales, motores (relacionados con el gesto), espaciales, de gestión de memoria, intrapersonales y, de manera destacada, interpersonales. Los niveles moderados de efectividad comunicativa pueden conseguirse sin demasiadas contribuciones de las representaciones interpersonales, pero los niveles altos requieren de una eficiencia representacional de objetos sociales igualmente alta.

Es en este contexto en el cual los programas (educativos, de entrenamiento) orientados a la adquisición de comportamientos adecuados tienen una efectividad limitada. Por ejemplo, escuchar a otra persona no significa entender a dicha persona. Incluso puede producirse que, en situaciones de discursos inconexos o poco coherentes, escuchar atentamente complique, más que favorezca, la comprensión. Así, pues, conseguir que se aprenda a escuchar es un objetivo relativamente sencillo que no pasa por ninguna forma sofisticada de inteligencia interpersonal. Pero pasar de la escucha a la comprensión no consiste en cambiar algún comportamiento o en dirigir la atención de una determinada manera: pasa por disponer de recursos de representación interpersonal —y utilizarlos— cosa que va a depender de la configuración de cada persona. No se trata, pues, de habilidades universalmente entrenables, sino de un proceso genuinamente intelectual en el que se construyen funciones a partir de los recursos soportados por el cerebro de cada persona. Esta situación no impide que, habitualmente, mejoras en la funcionalidad interpersonal sean posibles en todo el mundo, pero el techo de cada cual es particular.

## Referencias bibliográficas

- ARBIB, M.A. (2011). "From mirror neurons to complex imitation in the evolution of language and tool use". *Annual Review of Anthropology*, 40, 257–273.
- ASHWIN, C., RICCIARDELLI, P. & BARON-COHEN, S. (2009). "Positive and negative gaze perception in autism spectrum conditions". *Social Neuroscience*, 4(2), 153–164.
- BAIRD, A.D., SCHEFFER, I.E. & WILSON, S.J. (2011). "Mirror neuron system involvement in empathy: A critical look at the evidence". *Social Neuroscience*, 6(4), 327–335.
- BARON-COHEN, S. (1998). "¿Son los niños autistas mejores físicos que psicólogos?" *Infancia y aprendizaje*, 84, 33–43.
- BRUCE, V. (1988). *Recognising faces*. London: Lawrence Erlbaum.
- CASTELLÓ, A. (2001). *Inteligencias. Una integración multidisciplinaria*. Barcelona: Masson.
- CASTELLÓ, A. (2002). *La inteligencia en acción*. Barcelona: Masson.
- COLLE, L., BARON-COHEN, S. & HILL, J. (2007). "Do children with autism have a theory of mind? A non-verbal test of autism vs. specific language impairment". *Journal of Autism and Developmental Disorders*, 37(4), 716–723.
- COSMIDES, L. & TOOBY, J. (1992). "Cognitive adaptations for social exchange". En J.H. BARKOW, L. COSMIDES & J. TOOBY (eds.), *The adapted mind*. Oxford: Oxford University Press.
- CÔTÉ, S., DECELLES, K.A., MCCARTHY, J.M., VAN KLEEF, G.A. & HIDEIG, I. (2011). "The jekyll and hyde of emotional intelligence: Emotion-regulation knowledge facilitates both prosocial and interpersonally deviant behavior". *Psychological Science*, 22(8), 1073–1080.
- DAMASIO, A.R. (1994). *Descartes' Error: Emotion, Reason and the Human Brain*. New York: G.P. Putnam's Sons.
- DONALD, M. (1991). *Origins of the modern mind*. Cambridge: Harvard University Press.
- EKMAN, P. (1992). "An argument for basic emotions". *Cognition and Emotion*, 6(3/4), 169–200.
- EMBREGTS, P. & VAN NIEUWENHUIJZEN, M. (2009). "Social information processing in boys with autistic spectrum disorder and mild to borderline intellectual disabilities". *Journal of Intellectual Disability Research*, 53(11), 922–931.
- GARDNER, H. (1983). *Frames of mind: The theory of multiple intelligences*. New York: Basic Books.
- GARDNER, H. (1993). *Multiple intelligences: the theory in practice*. New York: Basic Books.
- GOLEMAN (1996). *Emotional intelligence. Why it can matter more than IQ*. London: Bloomsbury.
- GOLEMAN, D. (2006). *Social intelligence. The New Science of Human Relationships*. New York: Random House.
- HOOKE, C.I., VEROSKY, S.C., GERMINE, L.T., KNIGHT, R.T. & D'ESPOSITO, M. (2008). "Mentalizing about emotion and its relationship to empathy". *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 3 (3), 204–217.
- JUCHNIEWICZ, J. (2010). "The influence of social intelligence on effective music teaching". *Journal of Research in Music Education*, 58(3), 276–293.
- KALAND, N., MORTENSEN, E. L. & SMITH, L. (2011). "Social communication impairments in children and adolescents with asperger syndrome: Slow response time and the impact of prompting". *Research in Autism Spectrum Disorders*, 5(3), 1129–1137.
- KANAZAWA, S. (2010). "Evolutionary psychology and intelligence research". *American Psychologist*, 65(4), 279–289.
- KOTSOU, I., NELIS, D., GREGOIRE, J. & MIKOLAJCZAK, M. (2011). "Emotional plasticity: Conditions and effects of improving emotional competence in adulthood". *Journal of Applied Psychology*, 96 (4), 827–839.

- LESLIE, A. (1987). "Pretense and representation: The origins of theory of mind". *Psychological Review*, 94, 412–426.
- MITHEN, A. (1996). *The prehistory of mind. A search for the origins of art, religion and science*. London: Thames and Hudson.
- NESTLER, J. & GOLDBECK, L. (2011). "A pilot study of social competence group training for adolescents with borderline intellectual functioning and emotional and behavioural problems (SCT-ABI)". *Journal of Intellectual Disability Research*, 55(2), 231–241.
- PINKER, S. (1994). *The language instinct: How the mind creates language*. New York: Harper Collins.
- STERNBERG, R.J. (1985). *Beyond IQ: a triarchic theory of human intelligence*. Cambridge: Cambridge University Press.
- TAKEUCHI, H., TAKI, Y., SASSA, Y., HASHIZUME, H., SEKIGUCHI, A., FUKUSHIMA, A. ET AL. (2011). "Regional gray matter density associated with emotional intelligence: Evidence from voxel-based morphometry". *Human Brain Mapping*, 32(9), 1497–1510.
- TOBIAS, P.V. (1987). "The brain of *Homo habilis*: a new level of organization in cerebral evolution". *Journal of Human Evolution*, 16, 741–761.
- UITHOL, S., VAN ROOIJ, I., BEKKERING, H. & HASELAGER, P. (2011). "What do mirror neurons mirror?" *Philosophical Psychology*, 24(5), 607–623.