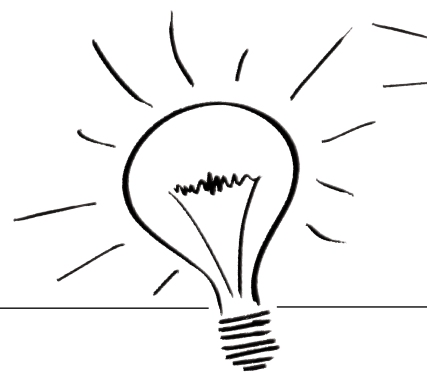


Isabel García Méndez



“El pensamiento intuitivo es tan real como el racional”



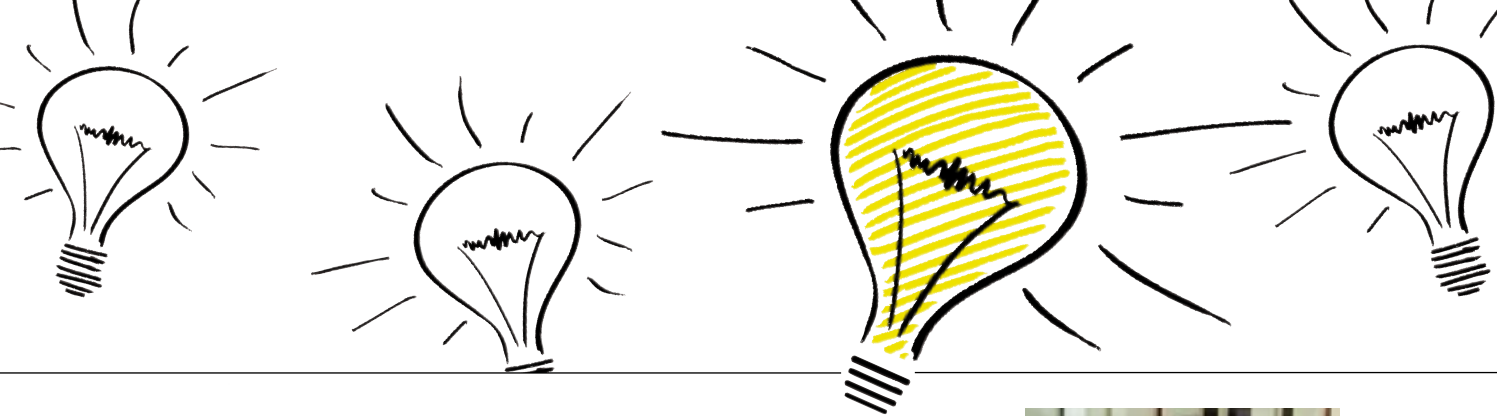
Isabel García Méndez ha publicado en diferentes medios decenas de artículos relacionados con el liderazgo, la intuición, el desarrollo de habilidades directivas y la gestión empresarial. Para elaborarlos, tuvo que realizar entrevistas a numerosos líderes empresariales, la mayoría de los cuales tenían algo en común: haber sabido escuchar a su intuición y ponerla al servicio de sus negocios. Si tú, al igual que ellos, también quieres desarrollar con éxito esta forma de conocimiento, lee los consejos que esta experta en pensamiento intuitivo ofrece en la siguiente entrevista. Muchos están recogidos en su libro *Piensa, intuye y acertarás*, que acaba de salir a la venta.

Psicología práctica: ¿Podría decirnos qué es la intuición?

Isabel García Méndez: La intuición es un proceso de conocimiento instantáneo que se apoya en información inconsciente que vamos acumulando y que se manifiesta a través de una sensación, una imagen, un palpito.

¿Cómo surge?

Para que surja es necesario “suspender”



¿Sueles tomar decisiones basándote en tus presentimientos? ¿Aciertas con tus corazonadas? Si contestas afirmativamente a estas preguntas, no hay duda: eres una persona intuitiva. La periodista Isabel García Méndez te revela claves para sacar partido a tu intuición

Por Marta Bellmont. Fotos: L. Martín



la conciencia, porque esta bloquea el acceso de nuestro cerebro a la base de datos del inconsciente. Por eso, es más accesible cuando desconectamos del problema al que queremos encontrar una solución. Es decir, un proceso intuitivo correcto requiere, primero, de un análisis racional del asunto que nos preocupa, en el que recabemos todos los datos que necesitamos para comprenderlo bien. Y, una vez analizado, es necesario dejarlo incubar. Dejar de pensar en ello, ocupar nuestra mente en otros asuntos. La respuesta intuitiva surgirá por sí sola. Es el famoso momento ¡Eureka! de Arquímedes.

Corazonada, presentimiento, sexto sentido, *feeling*, olfato... ¿serían lo mismo que esa intuición de la que habla en su libro?

A priori, sí. En todos los casos subyace un aviso no verbalizable de la mente para que nos inclinemos por una opción u otra.

¿Qué diferencia tiene con el pensamiento racional?

El pensamiento racional se apoya en la información consciente y el intuitivo en el inconsciente. Lo que cada vez más estudios demuestran es que mien-

tras la mente consciente puede prestarle atención a nueve pedazos de información simultáneamente y procesar 40 estímulos por segundo, la mente inconsciente capta un millón de veces más información y recibe hasta 40 millones de estímulos por segundo de forma simultánea. Así las cosas, parece claro que el proceso intuitivo puede llegar a ser más rápido y certero que el racional. En terminología ferroviaria, sería como si la razón utilizase el tren de cercanías y la intuición el AVE.

Con tantos pensamientos acudiendo a nuestra mente, ¿cómo saber que estamos ante un pensamiento intuitivo y no ante una emoción, idea descabellada, opinión u otra cosa?

La diferencia está en el proceso previo de acumulación de información. La intuición se apoya en la experiencia, en la formación, en el conocimiento, en información en definitiva. Si no existe esa información previa, podemos pensar que estamos ante un tipo de reacción emocional o instintiva más que intuitiva.

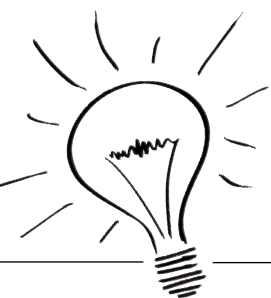
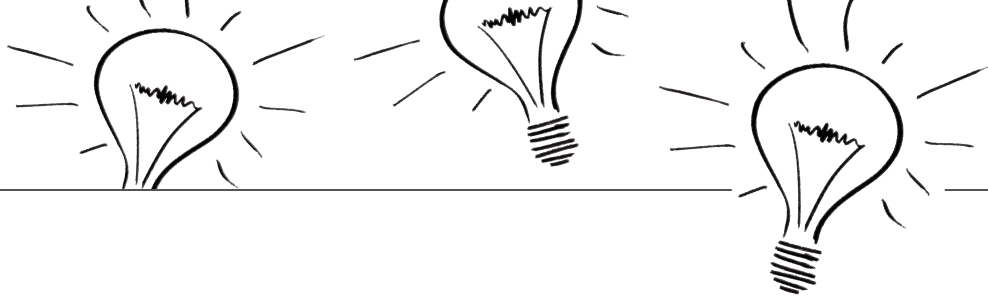
Pero muchas veces nos encontramos con que la intuición falla...

No debemos confundir la intuición con la tendencia natural de nuestro ce-

rebro a escoger el camino rápido, a ser esencialmente vago. Cuando buscamos una respuesta rápida sin una base racional, podemos errar en la respuesta. La intuición, insisto, se apoya en información previa que hemos acumulado y acude a ella para decidir. Si la información inconsciente se ha acumulado de forma errónea o, directamente, no existe, la respuesta de nuestro cerebro será incorrecta. Pero eso no quiere decir que sea una respuesta intuitiva.

Ya veo la diferencia, sin embargo otras veces, cuando tenemos un presentimiento sobre algo, solemos desecharlo precisamente por responder a algo instintivo, primario, porque creemos que no se sustenta sobre una base lógica...

Uno de los grandes enemigos de la intuición es la incapacidad que tenemos de verbalizarla, porque se manifiesta en forma de imágenes o sensaciones. Estamos acostumbrados a expresar en palabras todos nuestros pensamientos y nuestras decisiones y cuando no lo podemos hacer tendemos a rechazarlas. Es la primacía del lenguaje. Pero debemos acostumbrarnos a aceptar esos mensajes abstractos de nuestra mente y luego, eso sí, buscar la argumentación



“La intuición es un camino más rápido para llegar a una decisión. Pero necesita de una parte racional para alimentarla y matizarla”

que nos permita defenderlos ante los demás y ante nosotros mismos.

Entonces, ¿debemos hacer siempre caso a nuestra intuición? ¿Hay parámetros para saber si nos está guiando acertadamente?

Es difícil establecer un parámetro que determine la idoneidad o no de la intuición, pero es más fácil que acierte si trabajamos correctamente la forma en que absorbemos la información, si limpiamos nuestra mente de los límites y los frenos que la encorsetan y que condicionan la manera en que percibimos la realidad y si ampliamos nuestra capacidad de absorber más información

inconsciente para que la intuición tenga más base sobre la que trabajar.

Tradicionalmente se ha atribuido el famoso “sexto sentido” al género femenino. ¿Está de acuerdo con que es así en gran medida, o también los hombres lo tienen?

Hay científicos que atribuyen a la mujer un mayor grosor del cuerpo calloso, la zona del cerebro que comunica el hemisferio derecho con el izquierdo y que pone en relación emoción y lógica. Ahora bien, esta diferencia fisiológica ¿es consustancial al género femenino o es fruto de la evolución? Desde sus orígenes, las hembras han tenido que prestar mucha atención a su entorno para cuidar de sus crías y eso, probablemente, les ha obligado a desarrollar más ambos hemisferios. Además, culturalmente la mujer nunca ha tenido problemas para expresar sus emociones ni reconocerlas, algo que el género masculino ha tenido vetado hasta casi finales de la pasada centuria. Con el boom de la inteligencia emocional, estos encorsetamientos están afortunadamente desapareciendo. Personalmente, creo que la intuición no entiende de géneros, no es algo exclusivo de unos pocos y no tiene nada de esotérico. Es un proceso de conocimiento tan real como el racional y es consustancial al ser humano, independientemente de su sexo. Lo que hay que acostumbrarse es a escucharla y a aceptarla.

¿Cómo influye la intuición en nuestras relaciones?

Es quizás el terreno en el que más abiertamente nos dejamos guiar por ella, porque todo el mundo entiende

y acepta que nos relacionamos con quien nos cae bien y nos alejamos de aquellos que, sin saber por qué, nos caen mal. “Hay *feeling* o no”, “Hemos sentido un flechazo”, “No tengo química con esa persona”... son expresiones habituales y rara vez tratamos de verbalizarlas. El inconsciente pesa mucho en nuestras relaciones personales, y la intuición, como hemos dicho, trabaja con esa información inconsciente. Ahora bien, si conocemos los límites y los frenos que condicionan la forma en que las personas absorben esa información inconsciente, podemos “manipular” su intuición a nuestro favor; podemos cambiar la impresión que causamos en ellos.

¿Qué partido podemos sacarle?

La intuición es un camino más rápido de lo habitual para llegar a una decisión, y en los tiempos que corren, en los que los acontecimientos se suceden a velocidad de vértigo, rara vez tenemos todos los datos para tomar la decisión correcta y, lo que es más importante, carecemos del tiempo necesario para buscarlos. Es ahí cuando el análisis racional ya no puede avanzar más, y donde se hace imprescindible escuchar a tu intuición. Pero con cuidado, la intuición no es buena ni mala por sí misma, pero ni su ausencia ni su sobrepresencia son adecuadas para una decisión correcta. Necesita siempre de una parte racional para alimentarla, primero, y para matizarla, después. De tal manera que una persona que maneje convenientemente las dos formas de pensamiento, la lógica y la intuitiva, será mucho más eficaz y completa que aquella que mutele una de las dos formas. Porque ambas se refuerzan y





“Quien sepa manejar convenientemente las dos formas de pensamiento, la lógica y la intuitiva, será mucho más eficaz”, asegura Isabel García Méndez.

LA AUTORA
**Isabel
García
Méndez**

Historiadora y periodista especializada en temas como el desarrollo de la intuición, el liderazgo, las habilidades directivas, el marketing, la creación de empresas y la responsabilidad social corporativa. Ha compaginado las labores de redacción y edición de textos periodísticos con la formación, y en los últimos años trabaja de forma independiente para la revista *Emprendedores*, *RRSC*, *Datos*, *Pymes*, *Educaterra* o *Hay Group*.

más positiva sea, mayor y mejor será la cantidad de información que almacenemos. En segundo lugar, es necesario identificar y reconocer los límites y frenos que condicionan nuestra forma de percibir la realidad (prejuicios, estereotipos, emociones, sesgos, exceso de información, manipulaciones externas...) y limpiarlos para que no frenen la absorción de datos. En tercer lugar, hay que trabajar con nuestros sentidos para que se acostumbren a captar más información de la que suelen percibir, ya que son los canales por los que penetra la realidad en nuestro cerebro. Y, por último, para que la intuición sea accesible, es necesario apagar temporalmente el “telediario” de nuestra consciencia y dejar hablar a nuestro inconsciente.

EL LIBRO



**PIENSA, INTUYE
Y ACERTARÁS.**

Isabel García Méndez.

Editorial: Ediciones Gestión 2000.

Páginas: 200.

Precio: 16,95€ (papel) y 11,99 € (ebook).

se apoyan. Es como el título del libro: *Piensa, intuye y acertarás*. Razona, analiza y luego deja que la intuición hable. Es la forma de garantizar el éxito.

Usted habla también en su libro sobre cómo desarrollar el olfato en el mundo de la empresa y los negocios. ¿Cuál es la clave de hacerlo bien?

Prepararse y formarse muy bien para que el inconsciente vaya acumulando la información que va a necesitar. Abrir la mente para ampliar la capacidad de observación, de ver más allá de lo que está a primera vista. Aprender a cuestionárselo todo para acostumbrar a nuestro cerebro a trabajar en la dualidad. Perseverar, confiar en tu intuición. Y arriesgarse, lanzarse. Eso sí, una vez escuchada tu intuición,

busca los datos que te permitan argumentarla. El proceso racional tiene que estar ahí, antes o después de la intuición, pero debe ir en paralelo.

A modo de conclusión: ¿cómo podemos potenciar, en general, el pensamiento intuitivo?

Trabajando con nuestro cerebro en tres estadios o fases que pueden ser sucesivas o complementarias. Como hemos dicho, la intuición es un proceso de conocimiento que se apoya en información inconsciente, con lo cual, es necesario trabajar la calidad y la cantidad de esa información inconsciente. Para ello, primero hay que modificar la forma en que nuestra mente percibe y almacena la realidad. Y para eso se impone cambiar nuestra actitud. Cuanto