



AVATARES DEL CONTROL SOCIAL Y AUTORREGULACIÓN: ESTILOS DE COMUNICACIÓN

Y es que el gesto no puede ser considerado como una expresión del individuo, como una creación suya (porque no hay individuo que sea capaz de crear un gesto totalmente original y que sólo a él le corresponda), ni siquiera puede ser considerado como su instrumento, por el contrario, son más bien los gestos los que nos utilizan como sus instrumentos, sus portadores, sus encarnaciones.

MILAN KUNDERA, La inmortalidad

POR QUÉ SOMOS COMO SOMOS

Al convivir cotidianamente con los demás aprendemos las habilidades necesarias para sobrevivir, crecer y evolucionar. Imitando a los mayores; sus acciones, gestos, posturas y ademanes, vamos día a día incorporando estilos de interacción característicos. Los miembros más experimentados de nuestra comunidad, proponiéndoselo o no, y a veces sin estar plenamente conscientes de la trascendencia de sus acciones, nos guían en el arduo proceso de socialización. A través de la socialización vamos integrándonos cada vez más a una creciente red de interacciones que determinarán la calidad y cantidad de nuestra vida. Las oportunidades de supervivencia, crecimiento, salud y felicidad estarán en función de nuestras características físicas heredadas y de las cualidades del entorno en el que vivamos. **Cada uno de nosotros somos una síntesis encarnada de herencia genética y de lo aprendido a partir de las características dominantes en nuestro entorno social en un momento dado.**

COMUNICACIÓN Y CONTROL SOCIAL

En cada una de las organizaciones a las que pertenecemos: familiares, religiosas, educativas, laborales, deportivas, artísticas, políticas, etc. se reproducen cotidianamente un conjunto de actos de intercambio, consumo, transmisión, producción, competencia, colaboración, etc. necesarios para vivir, que requiere la coordinación de todos los participantes sociales. Esta interacción compleja sería imposible sin mecanismos de comunicación y control social. Al comunicarnos nos controlamos mutuamente.

La comunicación y el control social están íntimamente relacionados. De manera imperceptible, a través de nuestro estilo habitual de comunicación, expresamos una serie de intenciones que determinarán también las intenciones de los demás hacia nosotros: ¿Con qué intención me comunico contigo, qué quiero de ti, que te ofrezco? ¿Con qué intención te acercas a mí, qué quieres de mí y qué me quieres dar, pedir o quitar?

En las historias que nos contamos acerca de nuestras vidas y las vidas de los demás, en esas narrativas dominantes de nuestro medio sociocultural, están codificadas todas las intenciones con las que nos relacionamos. En ellas se plasman los vínculos más característicos: pueden ser solidarios y respetuosos, de ayuda y protección, de guía, de explotación, de dominio y subordinación, de dependencia, independencia o interdependencia, de interés o de indiferencia, etc. Reflexionemos en las historias que nos contamos día a día acerca de las personas con las que convivimos. **¿Cómo son con nosotros, cómo somos con ellas?** ¿Nuestras interacciones nos dejan **satisfechos o insatisfechos?** ¿Son vínculos que **nos nutren, nos empobrecen o nos intoxican?**



ESTILOS DE COMUNICACIÓN

Sin duda, la actividad más importante para aprender a comunicarnos es la conversación. De hecho, al nacer venimos preparados para establecer una estrecha y compleja comunicación gestual y postural con nuestros semejantes. Esas primeras **proto conversaciones** hechas de **miradas, sonidos, posturas y gestos**, son la base sobre la cual aprenderemos el lenguaje verbal típico de una buena conversación.

Nuestros estilos habituales de comunicación dicen mucho acerca de quiénes somos, cómo percibimos a los demás y qué tipo de relaciones tenemos con ellos.

La siguiente descripción nos ayudará a tomar conciencia de los diferentes estilos de comunicación que podemos adoptar en un momento dado, y de las posibles consecuencias resultantes:

ESTILO ASERTIVO DE COMUNICACIÓN

Si adoptamos este estilo de comunicación nuestros objetivos en las relaciones sociales serán conseguir lo que queremos teniendo en cuenta los objetivos de los otros. Conjugando nuestros propios objetivos con los de los demás procuramos tanto el bienestar personal como el de nuestra comunidad.

El estilo asertivo de comunicación requiere y genera al mismo tiempo Inteligencia Emocional Ampliada que implica la capacidad de expresar nuestras emociones positivas y negativas correctamente y sin desbordamientos. Para ello desplegamos un comportamiento verbal rico y variado con el que expresamos nuestros auténticos deseos e intereses. Nuestro hablar es firme y claro (“Cuando dices... me siento...” “Pienso que...”). El comportamiento no verbal que acompaña a nuestras palabras incluye entre otras características, una postura corporal orientada hacia el otro y un contacto visual que refleja respeto, seguridad y calidez. El tono de voz con el que nos expresamos es también modulado, claro, cálido y seguro.

El estilo asertivo de comunicación nos permite participar en la sociedad de tal manera que favorece una adaptación crítica, original y creativa, mejorando con ello nuestra autoestima, autoeficacia y empatía. Con el estilo asertivo de comunicación conseguimos nuestros objetivos sin que los demás se sientan mal, somos capaces de defender nuestros derechos y los de los demás lo que aumenta la probabilidad de aprovechar las oportunidades que nos presenta la vida y de tener relaciones sociales satisfactorias.

ESTILO MANIPULADOR O FALSAMENTE ASERTIVO DE COMUNICACIÓN

Si adoptamos el estilo manipulador de comunicación nuestra forma de relacionarnos socialmente será para usar a los otros como objetos, como instrumentos para lograr nuestros objetivos egoístas. Al manipular aparentamos un interés por el bienestar de los demás pero sólo con el fin de utilizarlos como recurso para obtener sólo nuestro bienestar, incluso a costa del malestar que podamos ocasionarles.

El estilo manipulador de comunicación requiere una aparente Inteligencia Emocional Ampliada que implica la capacidad de expresar nuestras emociones positivas y negativas correctamente y sin desbordamientos, sin embargo el egoísmo exacerbado que nos lleva a adoptar este estilo manipulador refleja en realidad una torpeza emocional muy empobrecedora y peligrosa para nosotros como individuos y para nuestra comunidad. Para fingir esta “Inteligencia Emocional” desplegamos un comportamiento verbal rico y variado con el que supuestamente expresamos nuestros “auténticos deseos e intereses”. Nuestro hablar puede ser firme y claro (“Cuando dices... me siento...” “Pienso que...”) y el no verbal que acompaña a nuestras palabras incluir entre otras características, una postura corporal orientada hacia el otro y un contacto visual que finge respeto, seguridad y calidez. El tono de voz con el que intentamos engañar a los demás es también modulado, claro, cálido y seguro.



Esta forma traicionera y explotadora de estar en sociedad favorece el egoísmo inteligente que tanto se promueve actualmente en nuestra cultura sobre todo a través de los medios masivos de comunicación. Con el estilo manipulador de comunicación aprendemos a utilizar a los demás en provecho propio. Las consecuencias que generamos con este estilo falsamente asertivo de comunicación es obtener nuestro beneficio pero a costa de aprovecharse de los demás. A la larga este estilo manipulador nos condena a convertirnos en personas dañinas para los demás y a perder relaciones benéficas.

ESTILO AGRESIVO DE COMUNICACIÓN

Al adoptar un estilo agresivo de comunicación pretendemos conseguir nuestros propios objetivos a cualquier precio, dominando a los demás a través del dolor y del miedo. Buscamos violentamente nuestro propio bienestar prescindiendo del bienestar del otro. Si acaso nos llega a preocupar el bienestar de los demás es sólo por sus efectos sobre el nuestro. Por esto procuramos no ser agresivos con los que son claramente más fuertes que nosotros.

Al adoptar el estilo agresivo de comunicación perdemos el control de nuestras emociones con frecuencia. Las situaciones difíciles suelen provocarnos reacciones desproporcionadas. Nuestro comportamiento verbal es impositivo; “No soporto que...” “No te tolero que...” “Tienes que...” “Estoy hasta el copete...” Interrumpimos a los demás, insultamos, hacemos gestos amenazantes, alzamos el volumen de nuestra voz y hasta podemos agredir físicamente.

Este estilo agresivo de comunicación favorece la marginación social y peligrosos mecanismos de regulación de la autoestima. Al ser agresivos inicialmente podemos lograr algunos de nuestros objetivos y conseguir un cierto éxito social, pero a la larga acabamos perdiendo relaciones y contribuyendo al empobrecimiento de nuestra comunidad.

ESTILO TÍMIDO DE COMUNICACIÓN

Cuando adoptamos un estilo tímido de comunicación nuestro objetivo en las relaciones sociales es ante todo no molestar, evitar conflictos.

Si bien nos preocupa el bienestar de los demás, descuidamos el propio. Esto requiere un excesivo autocontrol emocional lo que nos dificulta expresar las propias emociones (tendemos a ocultarlas, sobre todo las negativas). Nuestra conducta verbal es vacilante “Quizá podrías...” “Me pregunto si podríamos...”. Procuramos decir lo que el otro quiere oír. Nuestra conducta no verbal muestra signos de inhibición o huida como evitar la mirada o agachar la cabeza. Nuestro volumen de voz es bajo y nuestra voz temblorosa o vacilante. Frecuentemente tenemos enrojecimiento de la cara y buscamos escapar de interacciones difíciles (por ejemplo, no acudir a una cita con el profesor porque nos da miedo hablar con él).

Esta forma tímida de estar en la sociedad favorece el conformismo y la pasividad social aun siendo conscientes de que hay cosas que se pueden y se deben mejorar. Corremos el riesgo de no afrontar importantes problemas personales y sociales. Como consecuencias de adoptar este estilo tímido de comunicación mantenemos una baja autoestima, un locus de control externo (creencia de que nuestro destino no está en nuestras manos) y una baja autoeficacia (creencia de que no somos capaces de resolver nuestros problemas). Dejamos que violen nuestros derechos. Nos exponemos a abusos, a perder oportunidades y a no lograr nuestros objetivos.

ESTILO DE COMUNICACIÓN DEPENDIENTE O DE DELEGACIÓN

El estilo dependiente de comunicación es una forma de pedir, a veces de manera sutil y en el peor de los casos de exigir con rudeza a los demás, que dirijan nuestra vida y tomen decisiones por nosotros. Pretendemos que sean ellos los que asuman los riesgos de sus decisiones y las



consecuencias de sus errores. No aceptamos la parte de responsabilidad que nos corresponde en el logro del bienestar propio y ajeno.

Si adoptamos el estilo dependiente de comunicación nuestro autocontrol emocional es bajo, lo cual nos genera mucha ansiedad en situaciones de toma de decisiones y de resolución de problemas. La conducta verbal refleja nuestras intenciones: “Dime qué debo hacer” “¿Tu qué harías?” “Alguien debería decirnos qué hacer”, y la no verbal refleja inseguridad y temor paralizante. Evitamos la mirada directa, agachamos la cabeza, emitimos una voz con volumen bajo, temblorosa o vacilante.

Si los demás no satisfacen nuestra dependencia podemos incluso adoptar un estilo agresivo para exigirles que se ocupen de nosotros.

El estilo dependiente de comunicación favorece, al igual que el estilo tímido de comunicación, el conformismo y la pasividad social. Nos conformamos con lo que nos dicen los consejeros y en ausencia de éstos, no actuamos. Mantenemos con este estilo una baja autoestima, un locus de control externo (creencia de que nuestro destino no está en nuestras manos) y una baja autoeficacia (creencia de que no somos capaces de resolver nuestros problemas). Dejamos que violen nuestros derechos. Nos exponemos a abusos, a perder oportunidades y a no lograr nuestros objetivos, no maduramos como personas y son otros los que deciden nuestro destino.

ESTILO ASERTIVO DE COMUNICACIÓN

Objetivos en las relaciones sociales:

- ✓ Conseguir lo que uno quiere teniendo en cuenta los objetivos de los otros.
- ✓ Conjuguar los propios objetivos con los de los demás.

Situación ante el bienestar:

- ✓ Preocupación tanto por el bienestar personal como social.

Autocontrol emocional:

- ✓ Bueno. Expresa sus emociones positivas y negativas correctamente y sin desbordamientos.

Comportamiento verbal:

- ✓ Habla de sus auténticos deseos e intereses.
- ✓ Firme y claro: “Cuando dices... me siento...” “Pienso que...”

Comportamiento no verbal:

- ✓ Postura corporal orientada hacia el otro.
- ✓ Contacto visual que refleje una actitud segura y cálida.
- ✓ Tono de voz cálido y seguro.

Formas de estar en la sociedad que favorece:

- ✓ Adaptación crítica.

Consecuencias:

- ✓ Mejora la autoestima, la autoeficacia y la empatía.
- ✓ Consigue sus objetivos sin que los demás se sientan mal.
- ✓ Tiende a tener relaciones sociales satisfactorias.
- ✓ Es capaz de defender sus derechos y los de los demás.
- ✓ Aprovecha las oportunidades.

ESTILO MANIPULADOR O FALSAMENTE ASERTIVO DE COMUNICACIÓN

Objetivos en las relaciones sociales:

- Conseguir los propios objetivos utilizando los de los demás como un mero instrumento.

Situación ante el bienestar:

- Se preocupa exclusivamente por su propio bienestar, pero aparenta preocuparse también por el ajeno.



PAD



Autocontrol emocional:

- Bueno.

Comportamiento verbal y no verbal:

- Similar al estilo asertivo.

Formas de estar en la sociedad que favorece:

- El egoísmo inteligente, aprendiendo a utilizar a los demás en provecho propio.

Consecuencias:

- Obtiene beneficios pero a costa de aprovecharse de los demás.
- A la larga pierde relaciones

ESTILO AGRESIVO DE COMUNICACIÓN

Objetivos en las relaciones sociales:

- Conseguir sus propios objetivos a cualquier precio.
- Dominar al otro.
- Ser temido.

Situación ante el bienestar personal y social:

- Buscar su propio bienestar prescindiendo del bienestar del otro.
- Si les preocupa el bienestar del otro es sólo por sus efectos sobre el propio. Por esto no suelen ser agresivos con los claramente más fuertes.

Autocontrol emocional:

- Suelen perder el control con frecuencia.
- Las situaciones difíciles suelen provocar reacciones desproporcionadas.

Conducta verbal:

- Impositivo; “No soporto que...” “No te tolero que...” “Tienes que...” “Estoy hasta el copete...”
- Interrumpe.
- Insulta.

Conducta no verbal:

- Gestos amenazantes.
- Voz alta. Gritos.
- Agresiones francas.

Forma de estar en la sociedad que favorece:

- La marginación.

Consecuencias:

- Baja autoestima.
- Inicialmente puede lograr algunos de sus objetivos y conseguir un cierto éxito social, pero a la larga acaba perdiendo relaciones.
- Se suelen ver implicados en frecuentes conflictos sociales.

ESTILO TÍMIDO DE COMUNICACIÓN

Objetivos en las relaciones sociales:

- No molestar.
- Evitar conflictos.

Situación ante el bienestar personal y social:

- Se preocupa por el bienestar de los demás, pero descuida el propio.

Autocontrol emocional:

- Excesivo autocontrol.
- Dificultad para expresar las propias emociones (tiende a guardárselas para sí, sobre todo las negativas)



PAD



LiBiUn

Conducta verbal:

- Vacilaciones: “Quizá podrías...” “Me pregunto si podríamos...”
- Decir lo que el otro quiere oír.

Conducta no verbal:

- Evitar la mirada.
- Agachar la cabeza.
- Tono de voz bajo.
- Voz temblorosa o vacilante.
- Enrojecimiento de la cara.
- Escape (por ejemplo, el alumno que no acude a una cita con el profesor porque le da miedo hablar con él).

Forma de estar en la sociedad que favorece:

- El conformismo y la pasividad social aun siendo conscientes de que hay cosas que se pueden y se deben mejorar. Corren el riesgo de no afrontar importantes problemas personales y sociales.

Consecuencias:

- Baja autoestima.
- Locus de control externo.
- Baja autoeficacia.
- Dejan que violen sus derechos.
- En ocasiones los demás se aprovechan de ellos.
- Pierden oportunidades.
- No suelen alcanzar sus objetivos.

ESTILO DE COMUNICACIÓN DEPENDIENTE O DE DELEGACIÓN

Objetivos en las relaciones sociales:

- Que los demás tomen las decisiones por él y dirijan su vida.
- Que los demás asuman los riesgos de sus decisiones y las consecuencias de sus errores.

Situación ante el bienestar personal y social:

- No aceptan la parte de responsabilidad que a ellos les corresponde en el logro del bienestar propio y ajeno.

Autocontrol emocional:

- Bajo. Generan mucha ansiedad en situaciones de toma de decisiones y de resolución de problemas.

Conducta verbal:

- “Dime qué debo hacer” “¿Tu qué harías?” “Alguien debería decirnos qué hacer”.

Conducta no verbal:

Comportamientos indicativos de inseguridad similares a los de los tímidos:

- Evitar la mirada.
- Agachar la cabeza.
- Tono de voz bajo.
- Voz temblorosa o vacilante.
- Enrojecimiento de la cara.
- Escape (por ejemplo, el alumno que no acude a una cita con el profesor porque le da miedo hablar con él).

Forma de estar en la sociedad que favorece:

- El conformismo y la pasividad social. Se conforman con lo que les dicen los consejeros y en ausencia de éstos, no actúan.

Consecuencias:

- Baja autoestima.
- Locus de control externo.



PAD

- Baja autoeficacia.
- En ocasiones los demás se aprovechan de ellos.
- No maduran como personas.
- Son otros los que deciden por ellos.



LOS AVATARES DEL CONTROL SOCIAL

Estos estilos de comunicación son elementos culturales que reproducimos de manera inconsciente. Todos podemos adoptar estas actitudes y rutinas interactivas. Dependiendo del estilo habitual de comunicación que practiquemos cotidianamente aprenderemos o no las siguientes habilidades indispensables para construir una vida saludable y feliz.

TIPOS DE HABILIDADES SOCIALES

Habilidades para iniciar y mantener relaciones:

- ✓ Iniciar y mantener conversaciones (con personas del mismo y de distinto sexo, con distintos tipos de relación, grado de intimidad y conocimiento).
- ✓ Formular y responder preguntas.
- ✓ Pedir y ofrecer ayuda y apoyo. Saber pedir y hacer favores.
- ✓ Colaborar.
- ✓ Aceptar y rechazar peticiones.

Habilidades de Inteligencia Emocional:

Referentes a los propios sentimientos:

- ✓ Conocer los propios sentimientos.
- ✓ Controlar los propios sentimientos y sus manifestaciones.
- ✓ Expresar los sentimientos positivos y negativos de forma verbal y no verbal.
- ✓ Hacer cumplidos o elogios.

Referentes a los sentimientos de los demás:

- ✓ Comprender y demostrar que comprendemos los sentimientos de los demás.
- ✓ Saber responder a las expresiones emocionales positivas y negativas de otros.
- ✓ Saber recibir cumplidos y elogios.

Habilidades alternativas (respetuosas, pacíficas y efectivas) a la agresión:

- ✓ Hacer y recibir peticiones.
- ✓ Aceptar y rechazar peticiones. Decir Sí y decir No.
- ✓ Pedir y ofrecer ayuda y apoyo.
- ✓ Controlar los propios sentimientos.
- ✓ Hacer y recibir críticas y quejas.
- ✓ Responder a las bromas.
- ✓ Responder a la agresión física o verbal.
- ✓ Habilidad para resolver problemas sociales.

Habilidades de planificación:

- ✓ Habilidad para tomar decisiones.
- ✓ Habilidad para imaginar un curso de acción e implementarlo.
- ✓ Habilidad de auto regulación y liderazgo.



SUJETOS AL CONTROL SOCIAL

Utilizamos de manera premeditada la palabra **sujeto**, no sólo como sinónimo de persona o individuo, sino, más aún, como la expresión que refleja la **sujeción** de todos a una serie de influencias que nos determinan y de las cuales casi nunca somos conscientes. Como sujetos pertenecientes a un grupo humano específico recibimos la influencia de nuestro medio social que va moldeando nuestras reacciones, temores y anhelos. También transmitimos y enseñamos a los otros toda la serie de comportamientos, interpretaciones, creencias, habilidades, valores y actitudes típicas de la cultura en la que vivimos.

Podemos pensar que al vivir “**sujetos**” a nuestra sociedad y su poderosa influencia, estamos condenados a ser **una especie de avatares o encarnaciones de los personajes típicos de nuestra cultura**; a repetir las mismas historias de siempre, con los mismos personajes y todas y cada una de sus reacciones, desde las más sublimes hasta las más perversas. Pero también podemos cuestionar esta idea inquietante: ¿Existe algún margen de maniobra para liberarnos de esa sujeción? ¿**Tenemos la posibilidad de cambiar la historia de nuestras vidas** si la que ahora vivimos no es satisfactoria? ¿**Podemos escribir nuestra propia historia y encarnar al protagonista ejemplar de una gran aventura**?

SOÑAR Y REFLEXIONAR PARA SER QUIENES QUEREMOS SER

Afortunadamente no solo aprendemos por imitación. También aprendemos resolviendo problemas, jugando y conversando. La solución de problemas vitales, el juego y la conversación nos permiten soñar. Soñando podemos imaginar mundos alternativos y posteriormente hacerlos realidad.

Uno de los beneficios más preciados del arte, la filosofía y la ciencia <<continuaciones más complejas de la solución de problemas y el juego de la infancia>> es que estas tres manifestaciones del ingenio humano se convierten en fuentes inagotables de posibilidades. Cuando ejercitamos o somos espectadores de una actividad artística, filosófica o científica, podemos imaginar mundos diferentes al que vivimos, y sentirnos motivados a transformar nuestra vida para hacerla lo más parecida posible a esos universos imaginarios. Los filósofos y científicos que desentrañan los misterios de la existencia, los artistas que encienden nuestras pasiones y hacen volar nuestra imaginación o los personajes de una obra de arte son modelos que deseamos imitar o no, dependiendo de su bondad o su maldad. Nos brindan la oportunidad de ensayar vicariamente otras maneras de vivir que pueden ser más efectivas que las que habitualmente tenemos. A través de sus narradores las obras literarias nos ofrecen reflexiones valiosas acerca de los sentimientos y valores universales, y de los dilemas más interesantes y trascendentes de la humanidad.

La reflexión representada en la solución sistemática de problemas, la filosofía y la ciencia, nos permite segmentar las experiencias vividas o imaginadas en términos abstractos, formales, impersonales, y por lo tanto generalizables. Gracias a este trabajo reflexivo podemos pensar mejor los elementos básicos que conforman la vida, para poder comprenderla, recrearla y, si es posible mejorarla.

Al describir y ejemplificar algunas de las características de los estilos de comunicación ya mencionados podemos modificar los que resulten inconvenientes, desaprenderlos y aprender las formas más adecuadas de interactuar con los demás. Sin duda, al lograr un estilo asertivo de comunicación y hacerlo habitual mejoraremos de manera significativa nuestra vida y la de las personas con quienes nos comunicamos.



Por supuesto que para hacernos conscientes de nuestros estilos inconscientes necesitamos un observador externo que con respeto y buena voluntad nos ofrezca retroalimentación útil y segura, señale nuestros errores y nos brinde la oportunidad de crecer y mejorar. Si además dicho observador reconoce nuestro esfuerzo por cambiar y se entusiasma con nuestro crecimiento, compartiremos juntos una de las mayores alegrías que podemos tener; **La alegría de convertirnos en personas vitales, plenas y fuente de BIENESTAR para nuestra comunidad.**

Camilo Sabag

BIBLIOGRAFÍA

- Asensio, J.M. *Una educación para el diálogo*. España, Paidós. (2004).
- Curwin, R.L. y Mendler, A.N. *Disciplina con dignidad*. (1999). México ITESO. (2003).
- Fernández-Álvarez, H y Opazo, R. (comps.) *La integración en psicoterapia*. España, Paidós. (2004).
- Garza, C. *Crisis organizacional y educacional del Psicoanálisis: Desafíos contemporáneos*. México. ETM. (2006).
- Hofstadter, D. (2007). *Yo soy un extraño bucle: ¿Por qué un fragmento de materia es capaz de pensar en sí mismo?* México, Tusquets. (2009).
- Maturana, H. y Pörkesen, B. (2008). *Del ser al hacer: Los orígenes de la biología del conocer*. Buenos Aires, Granica. (2008).
- Palermo, F. & Martínez Sánchez, F. Coordinadores. *Motivación y Emoción*. España, Mc Graw Hill, (2008).
- Rizzolatti, G. y Sinigaglia, C. *Las neuronas espejo: Los mecanismos de la empatía emocional*. España, Paidós. (2006).
- Rubia, F.J. (ed.). *El cerebro: Avances recientes en neurociencia*. España, Editorial Complutense. (2009).
- Solms, M. y Turnbull, O. (2002), *El cerebro y el mundo interior: Una introducción a la neurociencia de la experiencia subjetiva*. México, Fondo de Cultura Económica (2005).