

SALUD
CIENCIAS SOCIALES
HUMANIDADES



Fundación
Letamendi
Forns

2026, Vol. 6, núm 1

ISSN: 2462-2753

SUMARIO

TEMA DEL DIA

Pág.

TEORÍA DEL OTRO

1

Borrell i Carrió F.

PENSAMIENTO ACTUAL

TODOS DE LOS NERVIOS

25

Medrano Albéniz J.

LA NARRATIVA CLÍNICA COMO BRÚJULA. REFLEXIONES DESDE LA IV JORNADA INTERNACIONAL DE NARRATIVA CLÍNICA

34

Blanco Alfonso A, Blanco Ramos MT.

ARTE, SALUD Y SOCIEDAD

SUERO Y ANÍS

44

Galindo Salmerón Z.

PROSPECTO INFORMATIVO DE “MEDICUS MEDICINAE GALENICO COLLABORANS”

49

Rossi E.

SALUD
CIENCIAS SOCIALES
HUMANIDADES



Fundación
Letamendi
Forns

2026, Vol. 6, núm 1

ISSN: 2462-2753

SUMARIO

ARTE, SALUD Y SOCIEDAD

Pág.

MÁS ALLÁ DE ORIÓN

52

López García-Franco A.

EXTENSIÓN

54

López Caballero S.

LLEGASTE CUANDO EL SUELO DEJÓ DE SOSTENERME

56

Fernández Vega J.

PREVENIR O CURAR (SAINETE)

58

Álvarez Herrero C.



Fundació
Letamendi-Forns

REVISTA

FOLIA HUMANÍSTICA

Codirectores

Marc Antoni Broggi i Trias (PCBC)
Alexandra Albarracín Castillo

Responsable de Redacció

Beatriz Gutiérrez Muñoz

Consejo Editorial

Francesc Borrell-Carrió
Juan Carlos Hernández Clemente
Juan Medrano Albéniz
Vicente Morales Hidalgo

Correspondencia

Web:

<https://www.fundacionletamendi.com>

Correo electrónico:

info@fundacionletamendi.com

Envío de manuscritos:

<https://www.fundacionletamendi.com/revista-fofia-humanistica/envio-de-manuscritos/>

Información editorial

Folia Humanística publica artículos por encargo solicitados a especialistas, así como aquellas propuestas enviadas por los autores y aceptadas tras su evaluación por pares de académicos especializados.

Los textos recibidos se publicarán en la lengua original (castellano, catalán, inglés y francés); los que se consideren de relevancia mayor serán traducidos al inglés y castellano.

Los artículos deben ser originales y acompañados del documento “derechos de autor” que encontrarán en la web, junto a las normas de presentación a seguir.

Cada artículo publicado al final tendrá especificado la referencia de citación, donde se incluirá el número DOI ®.

Distribución

La Revista *Folia Humanística* es de libre acceso a consultar online.

<https://www.fundacionletamendi.com/category/revista/>

Folia Humanística es una revista internacional que tiene el doble objetivo de fomentar, por un lado, la reflexión y el debate público en el ámbito de la Salud, Ciencias Sociales y Humanidades, y por el otro, la colaboración entre distintos equipos de investigación nacionales e internacionales que dinamicen el diálogo entre la filosofía de la medicina, la salud pública y la justicia social. Dividida en “Tema del día”, (artículos para el debate), “Pensamiento actual”, (artículos críticos de novedades editoriales), y “Arte, Salud y Sociedad”, la revista se esfuerza en fortalecer las conexiones entre la investigación académica, la práctica clínica, las experiencias de los pacientes y sus implicaciones éticas y estéticas en la sociedad. Todo ello con la intención de favorecer la reflexión entre diferentes disciplinas sobre temas de actualidad y las tendencias más novedosas en el campo de las Humanidades y la Salud.

Folia Humanística is an International Journal, born with the dual aim of fuelling the discussion and public debate on issues of health, social sciences and humanities and on the hand, of fostering cooperation between various research groups, both national and International, to spur the dialogue between philosophy and medicine, public health and social justice. The Journal is divided into three different sections: “main focus” (article for debate), “Contemporary thought” (critical reviews of new Publications) and “Arts, Health and Society” which all contribute to strengthening the links between academic research, clinical practice, the experience of patients and their ethical and esthetical implications for society. Ultimately, the intention of the Journal is to promote reflection at the crossroads of several disciplines on topical issues and new trends in humanities and health.

TEORÍA DEL OTRO

Borrell i Carrió F.

Resumen: Lo que pensamos de las personas que nos rodean constituye lo que en psicología se llama "Teoría del Otro". Las experiencias vividas, nuestra manera de sentir, cómo hemos sido educados y los valores morales que compartimos con nuestros grupos de referencia, entre otros factores, determinan la imagen "del otro" y la previsión de sus intenciones y de cómo puede reaccionar. Constituimos algo así como un "archivo" de posibilidades y propósitos que se adapta a cada individuo y situación.

En el entorno asistencial: "¿Qué desea o persigue este paciente hoy de mí? ¿Cuáles son sus expectativas y sus necesidades?". Este tipo de preguntas subyacen a todo tipo de interacciones humanas, porque nuestro cerebro se ha adaptado durante generaciones a los peligros del entorno. Otra cosa es que seamos conscientes –o llevemos al plano de la conciencia– la vertiginosa sucesión de emociones y sentimientos que se producen en una entrevista o en una reunión de amigos. Lo más probable es que nos dejemos arrastrar por intuiciones o por rituales establecidos. Algo nos dice que no deberíamos firmar unas arras de compraventa, porque detectamos deshonestidad en el vendedor. Pero firmamos porque es el ritual. Una persona acostumbrada a la flexibilidad cognitiva hubiera dado importancia a su corazonada y se habría preguntado, antes de firmar, si había suficiente fundamento para sus sospechas y cuáles eran sus grados de libertad para demorar la firma.

Pero además, la "Teoría de mí mismo" nos lleva a los guiones de vida. Comprenderlos posibilita al profesional de la salud proponer al consultante o paciente estrategias de empoderamiento.

Palabras clave: *Teoría del Otro, Medicina Narrativa, Empatía, Flexibilidad cognitiva, Intuición, Sentimientos morales, Guiones de vida, Narrativas.*

Abstract: THEORY OF THE OTHER

That which we think about the people around us constitutes what in psychology is known as the "Theory of the Other". Lived experiences, our way of feeling, how we have been brought up, the moral values we share with our reference groups, among other factors, shape the image of "the other" and our anticipation of their intentions and how they may react. We construct something akin to an "archive" of possibilities and purposes that adapts to each individual and situation.

In the clinical setting: "What does this patient want or seek from me today? What are their expectations and their needs?" Such questions underlie all types of human interaction, because our brain has adapted over generations to the dangers of the environment. It is another matter whether we are aware of –or bring into conscious awareness– the dizzying succession of emotions and feelings that arise during an interview or at a meeting with friends. Most likely, we allow ourselves to be carried along by intuitions or established rituals.

Something tells us that we ought not to sign a preliminary purchase agreement because we detect dishonesty in the seller. Yet we sign because it is the ritual. A person accustomed to cognitive flexibility would have paid attention to their hunch and, before signing, would have asked whether there was sufficient basis for their suspicions and what degree of freedom they had to postpone the signing.

Moreover, the "Theory of Myself" leads us to life scripts. Understanding them enables the healthcare professional to propose empowerment strategies to the client or patient.

Key words: *Theory of the Other, Narrative Medicine, Empathy, Cognitive flexibility, Intuition, Moral sentiments, Life scripts, Narratives.*

Artículo recibido: 28 diciembre 2025; aceptado: 16 enero 2026.

INTRODUCCIÓN

Los “Encuentros de Medicina Narrativa” celebrados en España (Nota 1) propician el clima necesario para que muchos profesionales de la salud (y algunos pacientes) describan la cotidianidad de sus emociones. La importancia de estos encuentros entre profesionales de la salud y pacientes viene avalada por excelentes libros y series que exploran todos los matices y posibilidades. Sin embargo, no deja de sorprender en estos encuentros que la realidad es siempre más rica que la ficción, y se obstina en presentarnos nuevos paisajes con ricas paletas de colores emocionales.

Para que nos interese una narración, es de rigor ofrecer una perspectiva original, ya sea de las percepciones externas o internas del escritor. Un mismo hecho puede percibirse de maneras diferentes, y por lo general, borramos del plano de la conciencia lo que se separa de un guion socialmente acordado. Es ahí donde entra el bisturí del escritor: percibe lo que todos hemos percibido, pero le da importancia, establece relaciones, se pone en los zapatos del otro, contrasta, especula... Se confunde al buen escritor como el artífice de las palabras; en realidad, es un artífice de la singularidad. Ha aprendido a sacar el brillo donde antes solo veíamos deslustre. Él o ella nos presenta objetos, personas y situaciones con fulgencias ignotas.

Hay escritores que se llevan bien con los objetos, pero, en cambio, en sus narraciones las personas transitan como zombis. Otras, en cambio, muestran el arcoíris de sus propias emociones, sin apenas importarles la de los demás. La manera de narrar nos lleva a la manera de percibir y valorar el mundo. Aparece el escritor que revela manías secretas que también nosotros tenemos, o desvela una intimidad que nos parece próxima a la nuestra. Podemos escribir lo que queramos, pero solo va a interesar lo que seamos capaces de plasmar en un medio audiovisual o de papel para amplificar en el lector su experiencia vital. Nos interesan aquellas narraciones que nos hacen vivir otras vidas, o que hacen aflorar nuevos brillos y ecos en la propia. Somos espectadores por la esperanza de amplificar nuestra experiencia vital. Concedemos verosimilitud a las ficciones porque no renunciamos a esta esperanza.

El buen escritor y guionista comparten mucho con el buen humorista o el eficaz tertuliano. Todos ellos tienen una previsión de cómo reaccionará su público.

“Cuando vi por primera vez *Psicosis* de Hitchcock, me di cuenta de que aquel director hacía conmigo lo que quería”. He ahí un comentario inusual: esta persona se da cuenta de que un guionista, director y montador han logrado secuencias verosímiles que conducen al espectador, de manera irremediable, a una serie de emociones extremas. Un comentario tan elemental indica que esta persona atribuye a Hitchcock el poder de aplicar en sus películas *una teoría del espectador*. Otrosí: esta persona tiene un concepto intuitivo de lo que es una “Teoría del Otro”.

En la Navidad de 1914, las trincheras alemanas y anglo-francesas eran un campo de exterminio, pura banalidad del mal. Un soldado empezó a cantar “Noche de Paz”, y en el otro bando le contestaron con “Adeste fideles”. Luego alguien alzó una bandera blanca y se expuso a las balas enemigas, y alguien del otro lado hizo lo mismo. Al final, soldados y oficiales compartieron pitillos y jugaron incluso un partido de fútbol. La escena fue documentada por un reportero de guerra (Figura 1) y posteriormente adaptada en la película ‘Feliz Navidad’ de Christian Carion (2005).

Resulta curioso imaginar los miedos de quienes se atrevieron a salir de la trinchera... ¿Estaría un soldado con una metralleta escondido en alguna parte y esperando el momento para matarlos? No se sale de una trinchera si no estás muy seguro de cómo van a reaccionar tus enemigos. La anticipación del comportamiento del adversario era fundamental para decidir si abandonar o no la trinchera.

Figura 1

Navidad 1914, fotografía original de la confraternización entre soldados.



Y no solo eso. Una vez regresaron a sus puestos, aquellos hombres apostados enfrente ya no eran unos seres diabólicos y anónimos; eran padres de familia, jóvenes que esperaban regresar con sus novias, gente con la que podías hablar... Un cambio radical con relación a la imagen previa que obligó a los oficiales a trasladar a estos soldados a otros frentes.

El concepto de “Teoría del Otro” no es baladí. Nos lleva a repensar la comunicación a otro nivel. Si en los años 90 del siglo pasado enfatizábamos el valor de percatarnos de la comunicación no verbal, o percatarnos del “subtexto” que añadía matices al texto verbal, ahora inscribimos este esfuerzo en un marco superior: lo que se acaba por pensar de las intenciones y expectativas del “otro”. E incluso cómo puede reaccionar, qué le puede interesar, cómo se sentirá si le digo que tiene un nódulo canceroso, etc.

DE LA HERMENÉUTICA A LA TEORÍA DEL OTRO

Demos ahora un paso atrás: ¿cómo analizábamos en el siglo XX la comunicación? Destaco que se trata de un análisis, no de una práctica de la comunicación. En la segunda mitad del siglo XX se propusieron modelos de comunicación y se descubrieron aspectos conductuales y de comunicación no verbal que marcaron de forma indeleble la manera de ver una interacción humana (Nota 2). La aparición de las videograbaciones puso abundante material a disposición de expertos y aprendices. Donde antes había un recuerdo confuso de lo ocurrido, ahora, contemplando estas videograbaciones, nos veíamos incómodos, transmitiendo ansiedad, emitiendo información confusa, etc., etc. Y lo más interesante: emergían diferentes interpretaciones de la misma escena.

No estábamos solos en este progreso. El lenguaje cinematográfico experimentó también un cambio radical: si antes los actores, con su manera de actuar, advertían que su papel era impostación de la realidad (algo así como que nos dijeran: “Cuidado, soy un actor que ahora hace el papel de esposo iracundo”), a finales de

siglo esta manera de presentar una película queda completamente arrumbada. El siglo XXI acrecentará el *naturalismo interpretativo*, añadiendo matices y ofreciendo materiales al espectador sin forzarle a comprenderlos: “o los pillas o los pierde”. Es un avance colectivo que permea toda la sociedad: un niño contemplando “Inside Out” (2015) (“Del revés”, en España), de Pixar Studios, puede aprender a darse cuenta de sus propias emociones contradictorias. Estamos educando su capacidad de “darse cuenta” de sus propios sentimientos (metacognición) (1, 2).

Este “darse cuenta”, para al final obtener una mejor interpretación de lo que me pasa, o de lo que me quiere decir esta persona, este libro o película, es precisamente la práctica hermenéutica; pero con un matiz: *es una manera de proceder consciente y metódica*. Devenimos forenses de textos audiovisuales o de cualquier otro formato.

Ganar una visión más profunda de la realidad es una tendencia que aflora a comienzos del siglo XX. Aparecen esfuerzos hermenéuticos para dar sentido a la evolución histórica (Marx), a los sueños (Freud), a la diversidad de creencias religiosas (Eliade), a la evolución moral de las sociedades (Weber, Nietzsche, entre otros). Estas aportaciones se refinan, adquieren método y finalmente se fijan en forma de modelos: lucha de clases, psicoanálisis, historicismo, influencia de la cultura sobre la economía... Una vez asimilamos un modelo, podemos usar sus conceptos para interpretar la realidad, algo así como ponernos unas gafas de realidad aumentada, para ver lo que otros no ven. Sin embargo, estas gafas ocultan también datos de la realidad discordantes, y dificultan la emergencia de modelos más explicativos, más ajustados a la realidad. Para usar un concepto filosófico: cada uno de estos modelos tiene un “horizonte de significado”. Ayudan, pero ocultan.

¿Cuál era el modelo subyacente a la hora de analizar una entrevista videograbada? Se trataba de un modelo finalista que llamaremos “modelo de guiones” (“scripts”). Cada persona en un encuentro tiene su agenda, sus objetivos, sus expectativas, y actúa de la mejor manera posible para obtener un fruto (una receta, una exploración complementaria, un consejo, un diagnóstico...). Se trata de un

modelo que combina aportaciones de la sociología (rol de paciente, (3)), psicología (4), filosofía personalista (5,6) y antropología (7,8). Los pacientes configuran una demanda, aportan materiales semiológicos y tienen unas expectativas (recibir un producto de esta interacción, ya sea un diagnóstico, un tratamiento, un consejo...).

En los talleres de Problem Based Interview (PBI) o de simple análisis de videograbaciones, los participantes transitaban desde los juicios de hecho (“este paciente realiza adaptadores”) a juicios de valor (“por lo que deduzco que este tema de conversación le incomoda”). Pero sobre todo orientaba el análisis preguntas tales como: ¿Qué crees que esperaba el paciente? ¿Cómo te sentiste? ¿Podía este mensaje desagradar al paciente? Etc.

Este tipo de preguntas emergían de un *modelo de guiones*; dicho de otra manera, cada sujeto tenía una agenda, unos objetivos, y los perseguía en la entrevista. Ahora bien, interpretar en base a un modelo basado en guiones es como caminar sobre un pastizal. Pone de relieve intenciones de los protagonistas, emociones, pero es difícil extraer un significado nítido sobre *quién* es esta persona. Este paciente, que llega tan quejumbroso, quizás solo desee un informe o aumentar la posología antiinflamatoria. En tal caso, podríamos estar frente a un paciente que se queja de todo. Llegados a este punto, hemos abandonado el modelo de guiones. Ahora estamos en el terreno de una Teoría del Otro. Dicho de otra manera: las diferentes interpretaciones que hacemos sobre una misma entrevista videograbada ganan significado, plausibilidad, si añadimos una Teoría del Otro. Eso es lo que ocurre de manera espontánea en un seminario basado en la metodología del PBI: aparecen irremediabilmente teorías del otro.

Ocurre exactamente lo mismo en la vida cotidiana: “¿Viste con qué ademanes de desprecio me contestó esta vendedora?”, “Ya lo creo, en esta tienda solo atienden a gente muy rica, y pensó que nosotras no íbamos a comprarle una joya tan cara... fue una manera de decirnos que nos largáramos”. Teoría del Otro: es una vendedora que sabe ver dónde invertir su tiempo para lograr resultados; quizás tenga un incentivo

de productividad; su conducta tiene una lógica interna, aunque nos sepa mal por la manera en que hemos sido tratados.

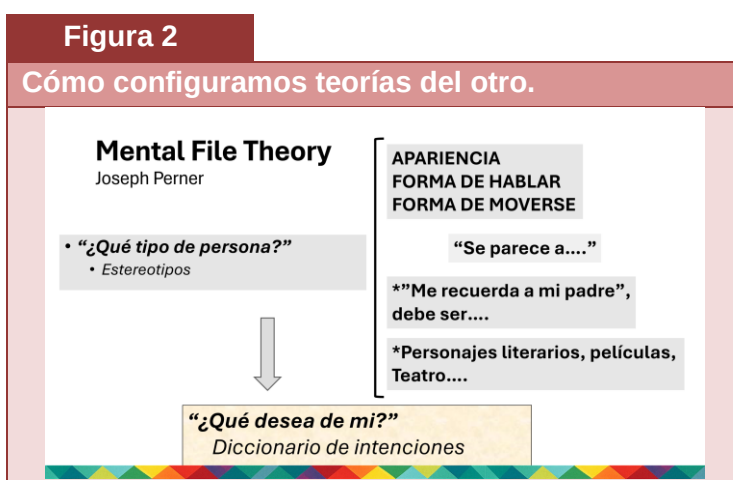
Un estudioso de la Teoría del Otro, Perner J. (9,10), propone que *“vemos a otras personas como «carpetas de archivo» que llenamos de información y así les hacemos un seguimiento”*. Desde mi punto de vista, asociamos una o varias emociones a cada persona, a su rostro, y cuando volvemos a saludarla, emerge esta emoción (de desagrado o agrado, interés o aburrimiento, etc.) como si fuera su *tarjeta de visitas*. Es la manera natural y básica de manejarnos con “el otro”. Pero a partir de ahí la cosa se complica...

El conferenciante con experiencia no repetirá para un público joven lo que ha preparado para un público senior. En las webs de citas, los usuarios se esfuerzan por adivinar quién hay detrás de una foto y unas breves notas de presentación. El programa televisivo “First Dates” (Cuatro) muestra a diario gente necesitada de compañía que hace teorías del otro comensal: “¿Es agradable?, ¿culto?, ¿comparte aficiones?, ¿cómo será en una relación íntima?”. Mucho cuidado con los chistes: la gente ríe, pero a veces piensa: “¡Qué desagradable!”. El bromista debe ser cauto y sagaz, no sea que su broma sea malinterpretada o sobrepase alguna línea roja. Por ejemplo:

Ejemplo 1. El autobús tiene programada la salida a las 7:30 horas; faltan 10 minutos. Sin embargo, el chófer cierra la puerta, como si ya se dispusiera a partir. Llega una chica y el conductor abre la puerta y le dice: “¡Oye!, ni viendo que la puerta se cierra te echas a correr, ¡vaya aplomo!”, y la chica responde: “He pensado que eras tú, con tus bromas”. Ambos ríen. Pero no sabemos lo que de veras piensa la chica.

Las películas del siglo XXI incorporan una comunicación rica en detalles, actuaciones realistas de los actores y, a la postre, cierta coherencia en las conductas de los protagonistas. El guionista tiene que figurarse una “Teoría del Otro” de cada uno de sus personajes, o la película perderá verosimilitud. Las películas más galardonadas son las que cuentan con un reparto riguroso: véase Sirat (2025) de

Oliver Laxe o Romería (2025) de Carla Simón. Los mejores castings escogen personas que en su mochila ya incorporan partes del personaje que van a representar. McKee, en su libro seminal sobre guiones (11), lo formula con toda claridad: el guionista tiene que saberlo todo de sus personajes, intenciones, traumas... aunque no se explicita en el libro o en la película. Y cuando un personaje no actúa de manera coherente, el espectador debe intuir el motivo.



Por si fuera poco, algunas obras de teatro o de cine incorporan la Teoría del Otro de manera explícita en la misma trama. Sería el caso de "Le Prénom" (en español, "El Nombre"), escrita por los autores franceses Matthieu Delaporte y Alexandre de la Patellière. El protagonista anuncia que su nuevo hijo se llamará "Adolf", lo que suscita una reacción airada de la familia; reacción esperada y que hábilmente manipulará. En la película "Truman" (2015), de Cesc Gay, el protagonista (Ricardo Darín) reúne a su mejor amigo (Javier Cámara) y la ex de este amigo (Dolores Fonzi) para revelarles que próximamente morirá. Esta revelación suscita en la mujer una reacción airada ("¿Qué mierda me estás contando?, ¿por qué me lo cuentas?"), y se marcha abruptamente. El espectador esperaba una reacción de empatía, y este exabrupto le sorprende, lo que implica un aumento exponencial de su atención. Lejos de enfadarse, el protagonista le dice a su amigo: "No te preocupes, tiene mucho carácter, es italiana". El espectador adivina varias cosas: que el protagonista conoce a esta mujer en profundidad, que entiende que ha derivado la tensión de la noticia hacia un objeto externo (él) y que tras esta explosión de ira vendrá

la pena, la compasión y posiblemente la restauración de la amistad. El comentario de Darín resuelve la tensión a la vez que crea otra: ¿ocurrirá esta restauración?, ¿volverá la amiga para apoyarle?

En el campo asistencial, los profesionales elaboran de manera espontánea taxonomías de los pacientes (el más común y menos sofisticado: “buenos”, “difíciles” y “malos” pacientes), como también perfiles de demanda (figura 2). Y en este punto podemos preguntarnos: de acuerdo, pero si configurar Teoría del Otro es algo espontáneo, ¿qué ganamos hablando y teorizando sobre ello? Contesto en el siguiente apartado.

TEORÍA DEL OTRO EN LA VIDA COTIDIANA

Todo ser humano debe incorporar “sí o sí” la Teoría del Otro en su actividad diaria. Pero no lo hacemos de la misma manera ni con la misma intensidad. Distingo tres niveles (Figura 3):

Figura 3

Niveles en el manejo de la Teoría del Otro.

¿CÓMO MANEJAMOS LA “TEORIA DEL OTRO”?	• ¿Me sigue? ¿Puede interesarle?	¿Es apropiado?	¿Cómo se siente? ¿Debo callar?
• Subestándar	✗	✗	✗
• Básico	✓	✓ / ✗	✗
• Avanzado	✓	✓	✓

Subestándar: En una conversación, se producen repetidamente “pérdidas de referente”. Por ejemplo: “Mercedes me dijo que no lo comprara”, “Perdona, ¿quién es Mercedes?”, “Claro, es la hija de la Juani”, “¿Y quién es la Juani?”.

La pérdida de referente sería un indicador de que nuestro tertuliano no se ha preguntado si sus oyentes podían seguirle o, por el contrario, tenía que proporcionar información o ser más preciso para que pudiera entendersele.

Otro aspecto crucial es prever que el material que vamos a compartir sea del interés de la otra persona. Un mismo contenido, presentado de dos maneras distintas, producirá niveles de atención también diferentes. Por ejemplo: “Estas pastillas tiene que tomarlas para bajar la presión” no tiene el mismo efecto que: “Estas pastillas, al bajarle la presión, hacen que el corazón trabaje más tranquilo y envejezca más lentamente”.

El comunicador eficaz está alerta a las señales de fatiga o desatención de su contertulio, y sabe cambiar de tema o reactivar su atención. Y no solo eso. También podemos hablar del fenómeno que denominé “rescate emocional”:

Ejemplo 2. Imaginemos que en una entrevista, al hablar de los hijos, percibimos que al paciente se le humedecen los ojos. Tenemos ahí un aviso “no verbal” de suma importancia: ¿tiramos del hilo? ¿O por el contrario restablecemos la serenidad? Un entrevistador no siempre tiene que dejar fluir una conversación hacia donde sea que conduzca. Quizás no sea ni el momento ni el lugar de tratar las relaciones paternofiliales. En tal caso estaríamos hablando de un nivel avanzado en el manejo de la Teoría del Otro.

Podemos ya contestar a la pregunta sobre la utilidad de trabajar conscientemente la Teoría del Otro. Nuestro objetivo tiene que ser colocarnos en el nivel avanzado de la Figura 3. El nivel avanzado tiene en cuenta todos estos elementos de la tabla y, ocasionalmente, añade otro: no solo que el contenido a comunicar sea pertinente, sino también *el efecto que producirá*. E incluso más: las consecuencias a medio o largo plazo. Es justamente en este aspecto donde sobresalen los publicistas. Un buen anuncio debe resultar agradable, pero no solo eso, debe influir en la toma de decisiones a futuro. La pregunta clave es: “Si emito este mensaje, ¿cómo se sentirá de manera inmediata y mediata?”. Un chiste inapropiado –pongamos de un verde subido– puede hacer reír a los comensales, pero a medio plazo algunos pueden pensar: “Vaya estupidez interrumpir una agradable conversación con semejante porquería; esta persona no tiene criterio”.

Si de algo somos amos es... de nuestros silencios. Porque una vez emitimos un mensaje, este adquiere vida propia, será interpretado y repetido de diversas e interesadas maneras, y quizás algunas puedan disgustarnos. El comunicador avanzado en Teoría del Otro realiza una previsión de las consecuencias a medio o largo plazo. En un grupo de amigos, por ejemplo, puede simular que desconoce los vericuetos del comercio internacional (o de otras temáticas especializadas), para evitar el sambenito de “sabelotodo” y permitir que otros compañeros luzcan sus conocimientos. En cambio, saber todos los detalles de la Liga de Fútbol puede ser más apreciado.

TRABAJAR LA TEORÍA DEL OTRO PARA ADQUIRIR UN NIVEL AVANZADO

Las personas agudizan su ingenio para prosperar en su ecosistema social, lo que incentiva que muchas desarrollen la Teoría del Otro. Pero el aprendizaje de una Teoría del Otro abarca otros ámbitos de los que aún no hemos hablado: abarca la teoría que nos hacemos de *nosotros mismos*, y abarca la teoría que hacemos del *grupo o grupos de referencia con los que convivimos*. Solo si consideramos estos aspectos podremos adivinar cuán diferentes somos en la comprensión y aprovechamiento de las “Teorías del Otro”.

Si nos consideramos muy poquita cosa, tampoco nos esforzaremos mucho en “ser alguien para los demás”. Si además nuestra vida es básicamente doméstica, o disponemos de un trabajo, pero es un trabajo que no implica demasiado contacto con gente muy variada, el esfuerzo que destinaremos para adquirir una Teoría del Otro es limitado.

En cambio, un directivo, un vendedor, un camarero, un profesional de la educación o de la salud, incluso un delincuente (sobre todo uno de guante blanco), deberán afilar todo su ingenio para hacer teorías del otro. Un líder de una organización debe tener visión innovadora, desde luego, pero para poner en práctica esta

innovación deberá ilusionar a un equipo, y eso va a lograrlo si conoce qué mueve a la gente (aparte del dinero, claro).

Pero no solo el interés por nuestro estatus social puede movernos a adquirir Teoría del Otro avanzado. También el sufrimiento íntimo, el sufrimiento que se produce por el roce con familia, amigos, conocidos, colegas... Estamos en el campo de la personalidad y de los entornos sociofamiliares.

Las personas con alta sensibilidad tendrán un buen motivo para adquirir habilidades de comunicación, y lo harán desde la infancia para atenuar el temor que les produce relacionarse con sus iguales. Pueden inicialmente parecer niños retraídos, pero si son inteligentes, pronto aprenderán lo que deben decir o callar para agradar a su grupo de referencia y evitar ser acosados. El narcisista también aprende a agradar para luego manipular el entorno a su antojo. Lo hará a condición de que tenga tomada la medida a las personas que le rodean, eso es, a condición de ser expertos en Teoría del Otro. Los narcisistas pueden ser muy empáticos, deben serlo ocasionalmente, pero a la postre serán implacables en la búsqueda de su beneficio. El delincuente que al otro lado del teléfono te persuade de que le proporciones las claves de tu cuenta es un experto en empatía, persuasión y, sobre todo, Teoría del Otro. Sin esta última, no adivinaría las brechas por las que puede colarse y alcanzar nuestra privacidad.

Todos estos perfiles humanos educan su intuición, su sensibilidad emotivo-sentimental, para refinarla. ¿Cuál puede ser el camino para hacerlo? Destacaría dos:

A- No desprecies el primer impacto que te produce una persona. A lo largo de tu biografía has ido construyendo algo así como una taxonomía de situaciones y de gente, un catálogo de personalidades que has ordenado en el eje de “peligro-confianza”. Esta taxonomía –es decir, estos estereotipos– a buen seguro tiene errores, pero también aciertos, muchos aciertos. Ahora, de lo que se trata es de perfeccionarla con datos objetivos, juicios de hecho que conduzcan a mejores juicios de valor.

Ejemplo 3. La nueva administrativa parece una persona tímida en extremo. Sin embargo, el director aprecia fortalezas: meticulosidad, esfuerzo, dedicación, capacidad de concentrarse, conocimientos de informática. Poco a poco se gana la confianza de todo el equipo y adquiere responsabilidades.

Durante la adolescencia etiquetamos a las personas de manera radical: nos gustan o nos disgustan. Partimos “de fábrica” con unos estereotipos “primarios” muy deudores de los *repelentes de comunicación* (por ejemplo, olor desagradable, gestualidad brusca, forma de vestir, voz desagradable...). Y por lo general, lo que disgusta se desprecia. El primer paso para amplificar y matizar los estereotipos primarios será reconocer aspectos positivos de la otra persona: por ejemplo, juega bien al fútbol, comparte la misma afición que yo, etc. Un educador ejemplar (padre, maestro, abuelo, etc.) puede hacer mucho para que un adolescente se interese por la manera de ser de los demás y amplíe su taxonomía de tipos humanos, lo que es tanto como decir que sea capaz de matizar la Teoría del Otro.

B- La mejor manera de probar si nuestra Teoría del Otro es correcta es haciendo predicciones para luego verificarlas. “Tal persona es muy flemática; seguro que no se despeina en una fiesta”. Pero la vemos reír y bailar como el que más... ¿Dónde ha fallado nuestra corazonada? ¿No nos dimos cuenta de que su kinésica emocional-facial era elocuente, aunque corporal y verbalmente muy contenida en el ambiente laboral? Las personas podemos cambiar mucho según el entorno.

Analizar los errores de predicción –“¿qué me hizo pensar que tal persona era de tal manera, y estaba equivocado?”– es inhabitual. Por lo general, minimizamos nuestros errores y desaprovechamos grandes oportunidades para refinar nuestra intuición. ¡Cuántas veces una mujer maltratada por un hombre alcohólico vuelve a juntarse con otro que presenta las mismas características! Y sin ir más lejos: cuántas veces la avaricia rompe el saco, y no una vez, varias. Pero desmentirnos de nuestras corazonadas exige un superpoder que analizaremos más adelante: *flexibilidad cognitiva*.

Las intuiciones, lo que en inglés llaman “*gut feelings*”, sentimientos viscerales (no confundir con “good feelings”, buenos sentimientos), son una poderosa arma que tenemos los humanos, a diferencia de las inteligencias artificiales. Pero hay que educar la intuición incorporando una visión probabilística y, sobre todo, bayesiana.

Ejemplo 4. “Esta vez tengo la corazonada de que me tocará la lotería”. “Perdona, ¿has calculado la probabilidad de que te toque? ¿Tienes más corazonadas de este tipo? Pues deberías saber que emergen por estados de ánimo de euforia que estropean literalmente tu capacidad intuitiva”.

Las personas muy emocionales (máxime si justifican sus arrebatos pesimistas, rabiosos, iracundos, etc.) tienen un arduo trabajo por delante antes de disponer de una perspicaz intuición. Las mejores corazonadas aparecen cuando estamos serenos.

FLEXIBILIDAD COGNITIVA: NUESTRO SUPERPODER

Y si decíamos más arriba que educar la intuición proporciona réditos que sobradamente compensan el esfuerzo de educarla, tenemos que ser conscientes de las dificultades de esta tarea. No tropezar dos veces con la misma piedra requiere de una habilidad sencilla pero difícil de adquirir: *flexibilidad cognitiva*.

Imaginemos que en casa decidimos cambiar de ubicación la basura orgánica: donde antes teníamos los envases, ahora irá lo orgánico. ¿Cuántas veces nos equivocaremos? Los hábitos, sobre todo los reforzados durante años, son difíciles de cambiar.

Otrosí: Estamos a medio bajar la escalera de casa y nos damos cuenta de que nos hemos dejado la lista de la compra. Nos decimos: “Es igual, ya recuerdo lo que debo comprar”. A la postre deberemos volver a la tienda porque nos dejamos la sal del lavaplatos, pero hemos preferido no volver a subir un trecho de escaleras. Cuando lanzamos una conducta de propósito claro (“ir a comprar”), resulta complicado

rectificar (“volver a casa a por la lista de la compra”). La pereza acecha en los actos más simples (12).

Otrosí: En una discusión con amigos, nos posicionamos en contra o a favor de XYZ y despreciamos los argumentos contrarios. Suele ocurrir que nos *enamoram* a tal punto de nuestras creencias que *ligamos su defensa a nuestra autoestima*. Las opiniones que tenemos sobre otras personas pueden sufrir del mismo mal. De ahí la dificultad de ampliar y matizar estereotipos.

La *flexibilidad cognitiva* consiste en la capacidad de rectificar hábitos, maneras emocionales de reaccionar, conductas o creencias.

Aparecen en este punto dos aspectos de nuestra personalidad que limitan la flexibilidad cognitiva: *la rigidez y la pereza*. Rectificar es siempre doloroso, sobre todo si implica cierta exposición pública y tenemos una personalidad orgullosa. Resulta más sencillo encastillarnos en una primera decisión que explorar otras opciones. Mal va quien une su autoestima a “siempre tener razón”.

La rigidez cognitiva es visible a temprana edad: niños que se niegan a probar nuevos alimentos, que patalean cuando pierden un partido de fútbol, que establecen rutinas inamovibles y no toleran cambios ni frustraciones, por mínimas que sean. En ocasiones, el entorno familiar ha potenciado la rigidez de creencias: “¡En esta casa nos mantenemos firmes en nuestras convicciones, no queremos traidores!”. El niño asocia bienestar psíquico a ser fiel a unas creencias, y muchas veces puede ser positivo si transmiten valores de solidaridad, amabilidad, etc., pero otras veces cercenan su libertad y capacidad crítica.

Si nos vemos inseguros o miedosos, nos acogemos a creencias que proporcionen certezas. Charles Peirce lo expresó con claridad: las creencias muchas veces las usamos para neutralizar miedos. La persona de mentalidad rígida tiene este beneficio. Si lo traducimos al mundo sanitario, el profesional de la salud de mentalidad rígida tratará de convertir a los pacientes a sus verdades, pero será incapaz de aceptar e integrar los valores y las preferencias de sus pacientes; incluso puede que le irriten.

Vivirá cómodo, pero muchas veces su tarea educadora o de asesoramiento será ineficaz. Por no decir las dificultades de cambiar una orientación diagnóstica.

Un aspecto que en general no se considera cuando hablamos de flexibilidad cognitiva es el concepto de *caridad hermenéutica*, es decir, interpretar de la mejor manera posible lo que trata de comunicarnos el paciente, o aplicar el beneficio de la duda a favor del contertulio o del paciente. La escucha empática implica necesariamente caridad hermenéutica: eliminar tartamudeos, palabras inapropiadas, exabruptos, circunloquios y metáforas desafortunadas para interpretar lo que dice el paciente de la manera más favorable para su salud. Ojo: la caridad hermenéutica también tiene un peligro: por ejemplo, justificar las excusas de un narcisista, o las de un toxicómano manipulador...

La flexibilidad cognitiva no está al alcance de todas las personas. Aquellas que han crecido en un ambiente familiar rígido, dogmático, deberán “deconstruir” certezas y hábitos mentales. Lamentablemente, discapacidades o trastornos cognitivos –incluso leves, como los propios de una ancianidad normal– la dificultan o imposibilitan. Exige además estar motivado: “¿Qué voy a ganar cambiando de opinión, creencia, hábito o conducta?”. Una persona con poder o estatus social puede tener poca o nula motivación para aplicar caridad hermenéutica. No digamos si este cambio comporta una pérdida económica.

En todo caso, suele cumplirse el siguiente aforismo: “Cuanto más te cueste rectificar, y cuanto más dolor moral experimentes rectificando, más avanza tu capacidad para percibir tu entorno tal como de verdad es”. Este es el verdadero premio de adquirir flexibilidad cognitiva.

DE LA TEORÍA DEL OTRO A LA NARRATOLOGÍA

Los seres humanos nos movemos por intereses y somos oportunistas. Sin embargo, tratamos de mantener una narración coherente de nuestras vidas. Los

entornos culturales en los que nos movemos exigen rendición de cuentas y respeto a valores morales. Adoptarlos *de verdad* significa renunciar a oportunidades (para un político, por ejemplo, renunciar a comisiones fraudulentas). Eso solo va a ser posible afianzando sentimientos morales.

Cada persona configura una *urdimbre emocional* que es su verdadero carácter, su estilo más genuino de resonar con el mundo. Lo que podemos decir de nuestra vida tiene mucho de maquillaje, pero lo que sentimos en las variadas situaciones con las que nos confronta la vida, es decir, los sentimientos morales, estos son *nuestra verdad*. Nuestro núcleo más genuino es esta suerte de diapasón o arpa que resuena en una conversación con un amigo, ante un reto, un encuentro profesional o jugando con nuestros hijos. Este “resonar” con el entorno no se improvisa: es fruto de vivencias infantiles, temperamento, la imagen que tenemos de nosotros mismos, el éxito o fracaso de diferentes episodios vitales...

Nuestra urdimbre emocional condiciona la manera de ver el mundo y a los demás. Esta manera de resonar con el mundo nos viene en parte “de fábrica” (temperamento) y en parte moldeada por nuestro entorno. La narratología –ciencia que estudia la estructura de las narraciones– nos aporta otra idea: nuestro cerebro tiene una clara predisposición a entender el mundo mediante estructuras narrativas. Breithaupt (13) propone que, ante una situación reto, elaboramos microrrelatos que exploran diversas posibles respuestas y sus consecuencias. Somos empáticos, por ejemplo, porque esta empatía encaja en una de estas microrrelaciones: «En este escenario, mi empatía es útil y añade valor».

La narratología también nos habla de la existencia de guiones arquetípicos, guiones que asimilamos en la infancia (cuentos) y que vendrían a ser el andamiaje de nuestros sentimientos más íntimos. ¿Qué relación podemos establecer entre estas narrativas de la vida cotidiana y la Teoría del Otro?

A lo largo de nuestras vidas recibimos influencias que moldean e incluso determinan lo que pensamos del mundo y lo que haremos en él. Determinan lo que

Eric Berne (psiquiatra californiano que falleció en el año 1970, fundador del Análisis Transaccional) llamó “guiones de vida”. Este autor daba mucha importancia a prejuicios inoculados durante la infancia, los cuales devienen auténticos mandatos a lo largo de la vida: “¡Tú no sirves para la música, no tienes oído, en cambio tu hermano!”. Estos guiones de vida impulsan “a la persona hacia su destino, tanto si la persona la combate como si dice que es su libre voluntad” (E. Berne (14,15)).

Resulta interesante analizar la obra de Berne como un intento de transitar de la comunicación a una Teoría del Otro, y de esta Teoría del Otro a una narración de vida. Por ejemplo (y sigo la metodología de Berne):

Ejemplo 5. Una mujer casada se queja reiteradamente de que su marido le impide crecerse como persona: “Si no fuera por ti, yo estudiaría / viajaría / tendría una vida interesante”. Sin embargo, cuando familiares o amigas le proponen opciones, ella encuentra siempre obstáculos. El guion de vida subyacente, y es ahí donde se produce una Teoría del otro, sería:

- **Mandato temprano (en su infancia):** “No crezcas” o “Evita el éxito”.
- **Decisión infantil:** Mantenerse dependiente y evitar el riesgo del fracaso proyectando la responsabilidad en otro.
- **Posición existencial:** “Yo no estoy bien, pero, en cambio, tú estás bien” (desvalorización de sí misma).

Pero Berne propone para diferentes guiones de vida unos efectos biográficos, y es ahí donde percibimos “*narraciones de vida*”; en el caso que nos ocupa:

- Repetición de relaciones donde puede ocupar el rol de víctima.
- Frustración crónica y resentimiento.
- Confirmación constante del guion: la vida “no vivida” siempre es culpa del otro.

Ahora imaginemos a esta mujer en la consulta: adivinamos un retraimiento, una desvalorización de sí misma, vulnerabilidad frente a malos tratos. Nos hacemos

una “teoría de ella”. Pero podemos dar un “salto” narrativo e intuir que tal vez vivió en un entorno que la desvalorizaba y que buscó una pareja que le diera seguridad, aun a costa de exponerse a malos tratos. Avancemos en el tiempo: se han producido infidelidades reiteradas por parte de su marido y están en proceso de separación. Se produce este diálogo:

- *Doctora, estoy desamparada, quisiera que mi marido volviera; aunque me maltrate, le perdonaría todas sus infidelidades.*

La doctora podría ser meramente empática, compasiva, pero decide confrontar –(no confundir con antagonizar (16))– de esta suerte:

- *Entiendo cómo te sientes, pero también recuerdo conversaciones que tuvimos en las que te quejabas de las limitaciones que te imponía tu marido para quedar con amigas, estudiar, hacer actividades... ¿No te das cuenta de lo mucho que ahora puedes crecer?*

El profesional está proponiéndole un cambio profundo en su Guion de Vida, coherente con sus ansias de aprender y ser más autónoma (urdimbre emocional), pero que implica darle un giro de 180 grados a su posición existencial (teoría de sí misma). ¿Es posible? Sí, pero requerirá ayuda. No es cuestión de una entrevista, es un proceso.

Veamos otro ejemplo que también encontramos en la práctica profesional:

Ejemplo 6. Un hombre utiliza una limitación real (o simbólica) –una enfermedad pasada, crónica, una discapacidad– como excusa permanente para no asumir responsabilidades: “¿Qué quieres? Tengo una discapacidad visual/mental/tuve poliomielitis en la infancia...”. El entorno es amable con esta teoría de sí mismo. Pero sospechamos que esta persona tiene puntos fuertes que no ha sabido aprovechar, escudada en la etiqueta de “discapacitado”. ¿Cómo se llegó a esta situación? Berne lo analizaría posiblemente así:

- **Mandato temprano:** “No seas competente, no te merece el esfuerzo” o “No lo intentes”. “Nosotros te protegeremos, no necesitas más”.
- **Decisión infantil:** Usar la debilidad como protección frente a exigencias.
- **Mensaje parental internalizado:** El afecto se obtiene desde la fragilidad.

Nuevamente, el paciente queda a merced de los efectos biográficos de este mensaje internalizado mediante lo que nosotros hemos denominado una “teoría de sí mismo”:

- Evitación sistemática de retos laborales.
- Relaciones donde obtiene cuidados y prebendas, sí, pero pierde respeto, autonomía, oportunidades de crecimiento.
- Cronificación de un rol pasivo que confirma el guion: “Soy incapaz, pido tu compasión”.

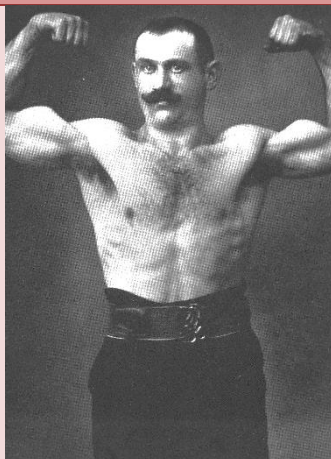
Estaríamos, según Berne, frente a un guion derrotista que deviene en coartada justificadora del devenir biográfico (narración). Un profesional que deseara empoderar a este paciente debería proponerle una narración alternativa: “Si estudiaras XYZ, te veo en unos años graduado y ejerciendo tal tarea; tienes capacidad para eso”. Riesgo: el paciente lo intenta y fracasa, y se hunde aún más en su narrativa de víctima. De la *hybris* (autoconfianza, empoderamiento) a la *némesis* (derrota), nos diría Eric Berne.

Adoptar los términos de Berne, o estar de acuerdo con todas sus afirmaciones, no es necesario ni conveniente. Afortunadamente, la mayor parte de las personas superan estos guiones iniciales de vida y los reconfiguran. Tal vez estos mandatos primigenios han sido un lastre durante unos años, pero comprueban que no son inamovibles, que sus grados de libertad eran más de los que predecía su entorno... Por otro lado, pueden influirnos maestros, amigos, gente ejemplar... en equivalente o mayor medida que unos padres. Incluso la posición ocupada en una fratría (por ejemplo, ser el hermano menor), junto a rasgos temperamentales, puede imprimir mensajes de resistencia o superación. No por ello deja de existir cierto guion

de vida, ciertas expectativas, ciertos objetivos que la persona perseguirá. Narrativas, después de todo.

Figura 4

Ramón y Cajal, culturista.



Ramón y Cajal los llamaría “tónicos de la voluntad”, acicates positivos que mueven al esfuerzo. Otros lo llamarían *empecinamientos* que en ocasiones pueden ser destructivos. Y es que son o pueden ser ambas cosas. Si atendemos a la misma biografía de Ramón y Cajal, observaremos que tuvo fracasos escolares y un entorno social desfavorable. Una curiosidad insaciable y el firme propósito de que podía superar cualquier obstáculo le abrieron puertas insospechadas. Uno de sus tónicos de la voluntad (lo que ahora llamamos *automotivación*) era superar el caciquismo y la desidia de una España en decadencia. Pero este tónico era el microrrelato que actuaba como acicate. A un nivel más profundo, creo que su “teoría de sí mismo” no era tanto la de creerse poderoso, sino la de ponerse a prueba y superarse. Empleaba sus “tónicos de la voluntad” para educar a su cerebro en el esfuerzo. Valga como muestra que, en su juventud, tras perder una pelea, se dedicó con ahínco al culturismo (Figura 4). En otras palabras: Ramón y Cajal nos muestra cómo en ocasiones usamos microrrelatos para espolearnos hacia metas que requieren mucha disciplina (Nota 3). Como dice un viejo refrán: “Si quieres ayuda para construir un barco, no des importancia a todos los árboles que deberán cortarse; explica todo lo que podréis hacer con el barco”.

ALGUNAS CONCLUSIONES

La complejidad del mundo en que vivimos exige importantes capacidades y habilidades de comunicación. La sociedad en su conjunto ha avanzado enormemente; basta comparar una película actual con otra de hace 30 años. Matices de comunicación, presencia de *subguiones*, ritmo y lenguaje visual exigen al espectador estar atento y no confiar en sus corazonadas. Los guiones audiovisuales que triunfan son los que desmienten nuestras primeras intuiciones (¿quién será el asesino?). Obligan a “repensar” lo que se nos ofrece, nos sorprenden porque son “escenarios de rectificación” (17).

Sí, cada vez sabemos más de lectura no verbal, cada vez somos mejores forenses –¡hermeneutas!– de los *textos* (una conversación, un libro, una película) que surgen en nuestra actividad social y profesional. Sin embargo, es menester dar un paso adelante: incorporar Teoría del Otro, de mí, de los demás. Es la palanca que nos catapulta a contemplar aspectos biográficos de las personas (o pacientes) que nos rodean. Quizás sean retazos parciales y deberemos esperar pacientemente para recomponer un puzle coherente. Otras veces, gracias a las habilidades adquiridas (análisis verbal y no verbal, interpretación, guiones de vida), aflorará una corazonada que usaremos como si fuera un primer borrador, totalmente sujeto a revisión, pero que ya nos servirá para orientarnos en “lo que es prudente hacer o decir”.

La irrupción de la inteligencia artificial (IA) supone valorar mucho menos los conocimientos enciclopédicos y, en cambio, mucho más las habilidades de comunicación interpersonal, de comprensión de las necesidades de los demás, persuasión, negociación... Por más IAs que intervengan en la tarea asistencial, hay cosas que en la actualidad solo podemos hacer los humanos (cuidar, consolar, intuir, imaginar...). Incorporar las herramientas que exploramos en este artículo refuerza el valor de lo “simplemente humano”.

NOTAS.

Nota 1. El presente artículo se inspira en la conferencia inaugural que su autor realizó en la IV Jornada Internacional de Narrativa Clínica celebrado en Santander, el 6 de febrero de 2026.

Nota 2. Podemos dividir los modelos de comunicación en: 1– clásico (Shannon-Weaver, S-M-C-R de Berlo), 2– interactivo, 3– constructivo-interaccional (el significado se produce mediante co-construcción), 4– sistémico (Palo Alto) y 5– semiótico-pragmático (el entorno acaba por definir el significado).

Nota 3. Aparecen en este punto diversos usos de las narraciones. Algunas surgen para interpretar, dar significado, pero otras actúan para dirigir emociones, certezas o conductas; por ejemplo, narraciones de lealtad, para activar el rencor, activar la compasión, etc.

BIBLIOGRAFÍA

1. Borrell-Carrió F, Peguero-Rodríguez E. Pensamiento crítico: cognición educada para la práctica clínica. En: Gensollen M, Mosqueda JA, Sans Pinillos A. La medicina en vivo: Cuestiones filosóficas sobre la salud y la enfermedad. México: Universidad Autónoma de Aguascalientes; 2024. pp. 111-138.
2. Rivas SF, Saiz C, Ossa C. Metacognitive Strategies and Development of Critical Thinking in Higher Education. *Front. Psychol.* 2022;13:913219. doi: 10.3389/fpsyg.2022.913219.
3. Parsons T. *The Social System*. Londres: Routledge; 1951.
4. VanderZee KI, Buunk BP, Sanderman R. Social Support, Locus of Control, and Psychological Well-Being. *Journal of Applied Social Psychology.* 1997;27(20):1842-1859. doi: 10.1111/j.1559-1816.1997.tb01628.x.
5. Marías J. *Persona*. Madrid: Alianza Editorial; 1996.
6. Laín-Entralgo P. *Teoría y realidad del otro*. Madrid: Selecta; 1968.

7. Harris M. Antropología cultural. Madrid: Alianza Editorial; 2011.
8. Anneliese Dörr A. Acerca de la comunicación médico-paciente desde una perspectiva histórica y antropológica. *Rev Méd Chile*. 2004;132:1431-1436.
9. Perner J. Developing semantics for theories of mind: From propositional attitudes to mental representation. En: Astington JW, Harris PL, Olson DR (eds). *Developing Theories of Mind*. Nueva York: Cambridge University Press; 1988.
10. Huemer M, Perner J, Leahy B. Mental files theory of mind: When do children consider agents acquainted with different object identities? *Cognition*. 2018 Feb;171:122-129. doi: 10.1016/j.cognition.2017.10.011. Epub 2017 Nov 16.
11. McKee R. El Guión. Story: Sustancia, estructura, estilo y principios de la escritura de guiones. Barcelona: Alba Minus; 2009.
12. Borrell i Carrió F. Lo que la pereza descubre de mí. *Folia Humanística*. 2024;3(3):11-30. doi: 10.30860/0102.
13. Breithaupt F. El cerebro narrativo. Madrid: Sexto Piso; 2023.
14. Berne E. *Transactional Analysis in Psychotherapy: A Systematic Individual and Social Psychiatry*. Montreal: Souvenir Press; 1996.
15. Berne E. *Juegos en que participamos*. Madrid: Gaia Ediciones; 2022.
16. Borrell i Carrió F. *Entrevista Clínica: Manual de estrategias prácticas*. Barcelona: Semfyc Ediciones; 2004.
17. Peguero Rodríguez E, Borrell i Carrió F. Pensamiento crítico en la docencia y la práctica de la medicina. *Folia Humanística*. 2023;3(2):24-41. doi: 10.30860/0098.

Francesc Borrell i Carrió.

MD, MFC, CBC, Fundación Letamendi-Forns.

Cómo citar este artículo:

Borrell i Carrió F. Teoría del Otro. *Folia Humanística*. 2026;6(1):1-24. Doi: <https://doi.org/10.30860/0133>.