

Luis Rojas Marcos. El optimismo inteligente.

http://www.eexcellence.es/index.php?option=com_content&view=article&id=407:francisco-alcaide-&catid=38:mano-a-mano&Itemid=55

A pesar de ser una de las pocas personalidades *made in Spain* que ha tocado con los dedos el cielo de Nueva York, el Doctor Marcos –como le conocen al otro lado del Atlántico– resulta cercano desde el minuto uno de partido.

No es fácil encontrar entre personas que se mueven por las altas esferas gente sencilla y agradable que no pique de un cierto aire de superioridad. Este psiquiatra criado profesionalmente en Manhattan es una de esas raras avis.

Le gusta Nueva York, la ciudad que tan bien le acogió hace cuatro décadas cuando hizo las maletas y emprendió vuelo a tierras americanas, pero no olvida sus raíces españolas lo que le lleva a practicar la actividad literaria en castellano como forma de mantener el contacto con sus orígenes.

De vez en cuando, mientras camina por la Gran Manzana, se para y charla con los homeless (sin techo), porque según ha confesado en alguna ocasión “siente compasión por los que sufren”, una tradición heredada de su abuelo Miguel, al que no conoció, que dejaba una peseta debajo de la almohada de los más pobres.

Luis Rojas Marcos pertenece al club de los “optimistas” porque “no se gana nada no siéndolo”. No debe ser mala opción cuando la NASA, que selecciona a sus candidatos a astronautas con exquisita delicadeza, incluye entre las cinco skills más apreciadas el talante optimista del aspirante; y es que como apunta este experto, los beneficios del optimismo se producen en todos los ámbitos: en la salud, en las relaciones personales, en el trabajo, en el deporte o incluso en la política, donde diversos estudios empíricos han contrastado la relación entre la disposición optimista o pesimista de los candidatos a presidente de Estados Unidos entre 1900 y 1984 y el resultado de las elecciones, concluyendo que el electorado prefirió en el 82% de los comicios al aspirante más optimista en sus discursos.

El optimismo es rentable y su explicación sencilla. El optimista es más perseverante, lo intenta más veces y eso hace que llegue más lejos. El pesimista, por su parte, ante las dificultades abandona pronto cumpliéndose sus pronósticos más derrotistas; o dicho con palabras de Isaac Singer: “Si continúas diciendo que las cosas van a ir mal tienes buenas probabilidades de convertirte en un profeta”.

Su contacto cercano con la enfermedad y el dolor le ha servido para extraer dos lecciones; la primera, el inmenso poder reparador del pensamiento positivo; el segundo, el afán de esperanza que abunda entre las personas; hipótesis refrendadas durante casi cuarenta años de profesión y avaladas con mayor precisión tras los atentados terroristas contra las torres gemelas del World Trade Center el 11-S de 2001.

Asegura que el mayor enemigo del hombre es la depresión que anula toda posibilidad de esperanza, y una vida sin esperanza carece de sentido y está amortizada anticipadamente.

Su nivel de satisfacción con la vida en general, del uno al diez, ronda el ocho, algo que no es exclusivo, ya que según afirma “está demostrado que la mayoría de las personas asegura sentirse satisfecha. No puede ser de otra forma, sino la humanidad no habría podido sobrevivir”.

Una de las máximas que rige su vida es la de diversificar las fuentes de bienestar entre diversos ámbitos y diferentes personas como estrategia de compensación de tensiones, y entre sus recomendaciones habituales está la de hablar mucho debido a su alto poder terapéutico ya que disminuye la presión arterial y fortalece el sistema inmunológico: “la confesión existía mucho antes de que la Iglesia católica usara ese rito tan saludable del desahogo para trasladar los problemas a otros. Tiene un gran componente saludable”.

Naturalidad, sencillez, humildad y humanidad son sólo la proa de un ramillete de virtudes que definen a este andaluz cuyo hablar pausado y comedido rezuma sabiduría, una sabiduría que sólo está al alcance de quien sabe no confundir lo “accidental” con lo “esencial”.

Luis Rojas Marcos nació en Sevilla en 1943. De niño, fue al colegio de los jesuitas y como él mismo confiesa tenía un trastorno de déficit de atención: “De pequeño era un trasto, trepaba por los árboles, me escapaba de casa..., no podían conmigo. No aprobaba ni Educación Física ni Religión”.

En una ocasión, con apenas 9 años, le retaron a prender fuego a un monte y así lo hizo. Acabó en el cuartelillo de la guardia civil de Liendo, entre Castro Urdiales y Laredo. Después ingresó en el colegio del Santo Ángel, donde llevaban a los que suspendían y, allí, con 14 años “empecé a aprobar y todo cambió”.

Desde muy pequeño ya sabía que quería ser médico: “esta ilusión me la inculcó mi madre. Ella siempre me contaba anécdotas muy interesantes de su padre, mi abuelo Miguel, a quien no conocí, y que fue médico de Liendo, un valle pequeño y maravilloso de Cantabria”.

Pasada la adolescencia estudió Medicina en la Universidad de Sevilla donde se licenció en 1967. Un año más tarde, con apenas 24 años y un inglés de andar por casa, cogió las maletas y emigró a Estados Unidos para especializarse en psiquiatría en la ciudad de los rascacielos aunque como confiesa también para “huir de una situación política, social, familiar y moral tensa. Cuando decidí marchar, a pesar de los obstáculos normales que tiene cualquier emigrante, había una parte de mí que se sentía bien, ya que por aquel entonces en España el ambiente no era muy bueno, y también me fui huyendo de las tensiones emocionales que yo sentía”.

Nada más aterrizar se compró un libro que decía “cómo aprender inglés en un mes”, pero como nada se consigue sin esfuerzo, le costó algo más, un año y medio. Su idea era permanecer uno o dos años pero lleva casi cuarenta y no hay visos de vuelta definitiva. Las nuevas tecnologías y los aviones le permiten mantener el contacto con su España natal sin desprenderse del cariño cultivado en tierras americanas.

De 1982 a 1992 fue Director del Sistema Psiquiátrico Hospitalario Municipal de Nueva York. En 1992 tomó el mando como Jefe de los Servicios de Salud Mental, Alcoholismo y Drogodependencias, cargo que ocupó hasta 1995, año en que fue nombrado Presidente del Sistema de Sanidad y Hospitales Públicos de la ciudad

neoyorquina, con un área de competencia de 16 hospitales y una plantilla de 43.000 empleados, hasta que en 2002 abandonó el puesto.

Durante esa etapa le tocó vivir los atentados terroristas del 11-S de 2001 contra las Torres Gemelas del World Trade Center. Testigo privilegiado de aquella tragedia que le sirvió para escribir una de sus obras, el Dr. Rojas Marcos confía plenamente en la esperanza que, como decía Alejandro Dumas, “es el mejor médico que conozco”.

Posee el título de Doctor por las universidades de Bilbao y Nueva York, y hoy día, más alejado de la gestión hospitalaria, el Dr. Rojas Marcos se dedica a la docencia como profesor de Psiquiatría de la New York University, es miembro de la Academia de Medicina de Nueva York, de la Asociación Americana de Salud Pública y de la Academia Americana de Psicoanálisis.

En nuestro país es Patrono de la Fundación La Caixa y asesor de distintas instituciones preocupadas por temas sociales y de salud pública. Además, es conferenciante de Thinking Heads (www.thinkingheads.com) y escritor.

Ha publicado numerosos trabajos de investigación sobre temas psiquiátricos y de salud pública en Journals científicos de gran prestigio así como otros tantos libros de su campo de especialidad, entre los que podemos destacar: “Nuestra incierta vida normal” (2004); “Más allá del 11 de Septiembre” (2001); “Nuestra felicidad” (2000); “Las semillas de la violencia” (1995) –con el que ganó el Premio Espasa de Ensayo– o el último de ellos, “La fuerza del optimismo” (2005), una excelente obra que recomendamos desde Executive Excellence sobre las ventajas del optimismo en todos los ámbitos de la vida y que ya ha sido traducida al alemán, italiano, portugués, catalán y coreano, y de la que se llevan vendidos hasta el momento más de 100.000 ejemplares.

El Dr. Rojas Marcos nos concedió esta entrevista el pasado mes de julio con motivo de una de sus visitas a España para atender algunos de sus compromisos profesionales.

FRANCISCO ALCAIDE: Para empezar Doctor, ¿qué entendemos por optimismo y pesimismo?

L. R. M.: Es una forma de percibir y ver la vida, una actitud hacia las cosas. El optimista, ante una decisión o situación, evalúa tanto lo positivo como lo negativo, pero dándole más importancia a lo primero. No es que sea incapaz de percibir lo negativo, sino que se detiene más en lo bueno que en lo malo. Tiene su mirada educada para descubrir lo mejor de cada alternativa. El pesimista, en cambio, evalúa sólo lo negativo y deja de lado lo positivo. Ve sólo las amenazas y no las oportunidades.

El optimismo se refleja en tres parcelas: cómo vemos el futuro, el pasado y el presente. En cuanto al futuro, que es lo que llamamos esperanza, es la sensación que experimentamos de alcanzar algo, y está muy relacionada con la confianza que tenemos en nosotros mismos, en nuestra fuerza de voluntad.

El optimismo también se refleja en cómo vemos el pasado, nuestra autobiografía. Hay gente que mira hacia atrás y no se perdona, no es condescendiente con el error y tampoco se da segundas oportunidades.

Y por último, el optimismo se refleja en cómo vemos el presente. La persona optimista ante una situación de crisis o adversidad tiende a pensar que no va a durar eternamente y que él no es el responsable exclusivo de esa situación.

F. A.: ¿Cuáles son los factores que explican que una persona sea optimista o pesimista?

L. R. M.: En primer lugar, los genes. Esto se observa nítidamente en los mellizos. Hay tres estudios científicos que así lo corroboran. El primero, llevado a cabo por el profesor de Psicología de la Universidad de Minnesota, David Lykken, utilizó 4.000 parejas de mellizos para estudiar la propensión de las personas a gozar de las cosas buenas de la vida o descorazonarse ante las adversidades. El segundo, realizado por el psicólogo experimental del King's College de Londres, Robert Plomin, analiza la perspectiva optimista y pesimista de casi 300 parejas de gemelos. Y el tercero, dirigido por Peter Schulman, psicólogo de la Universidad de Pensilvania, comparó en parejas de mellizos el estilo optimista o pesimista de explicar las adversidades de la vida.

Los resultados conjuntos de estas investigaciones concluyen que los gemelos monocigóticos, aquellos que poseen los mismos genes porque surgen de la misma célula original o cigoto, se parecen estadísticamente en su disposición optimista o pesimista, de tal modo que incluso entre gemelos que son adoptados por familias diferentes y que crecen y viven separados desde su nacimiento y no tienen contacto entre sí, se parecen más entre ellos en la forma de ver la vida que a la de sus hermanos adoptivos. Las investigaciones señalan que aproximadamente un tercio de nuestra actitud ante la vida tiene su explicación en la herencia genética.

Existe un segundo aspecto relevante que es la personalidad, nuestra forma de ser, que depende de nuestra educación, vivencias y experiencias.

F. A.: Helen Keller en Optimismo (1903), escribe: “Ningún pesimista ha descubierto el secreto de las estrellas, ni ha navegado por mares desconocidos, ni ha abierto una puerta al espíritu humano”. ¿Los pesimistas aportan algo a las organizaciones?

L. R. M.: Sólo en el departamento de finanzas, y conviene tener uno y no más que diga que algo no cuadra y ponga un poco de cordura: eso sí, el jefe debe saber siempre que está tratando con un pesimista y no darle mayor protagonismo del necesario. El pesimista aporta una visión negativa que hay que tener en cuenta pero mucho más relevante que describir “problemas” es proponer “soluciones”, y ello está muy relacionado con el entusiasmo y las ganas de salir adelante propias del optimista.

El profesor de Dinámica de las Organizaciones de la Universidad de Michigan, Karl Weick, cuenta un relato verídico en el que muestra la importancia del entusiasmo y la confianza a la hora de hacer frente a la adversidad. Durante unas maniobras militares en Suiza, un joven teniente de un destacamento húngaro en los Alpes envió a un pelotón de soldados a explorar una montaña helada. Al rato empezó a nevar y un par de días después la patrulla aún no había regresado. El teniente pensó angustiado que había mandado a sus hombres a la muerte. Al cuarto día, los soldados volvieron al campamento. El oficial, sorprendido, les preguntó qué les había ocurrido y cómo habían conseguido volver. El pelotón contestó que se habían perdido y que poco a poco su ánimo se fue

consumiendo hasta que uno de ellos encontró un mapa en su bolsillo. Esto les tranquilizó. Esperaron a que la tormenta pasara y valiéndose del mapa dieron finalmente con el camino de vuelta. El oficial estudió detenidamente el mapa y comprobó que no era un mapa de los Alpes sino de los Pirineos.

Lo que les salvo la vida, evidentemente, no fue el mapa, sino que ese mapa sirvió para levantar el ánimo, el entusiasmo y la esperanza del grupo y de esta manera encontrar el camino de regreso a fuerza de ensayo y error.

F. A.: Los pesimistas se preguntarán. ¿Se puede aprender a ser optimista y qué hay que hacer?

L. R. M.: Se puede pero no es fácil y requiere esfuerzo y paciencia. La clave está en fomentar más el optimismo que en intentar reducir el pesimismo. Se ha demostrado que en lugar de pretender desprendernos de nuestros pensamientos pesimistas la fórmula reside en potenciar aquellos aspectos optimistas con los que todos contamos.

La metodología consiste, primero, en hablar de lo que a uno le gusta. Sabemos que la forma de pensar y de sentir van de la mano: según como siento, pienso. Si lo estás pasando bien y te pregunto qué piensas no me vas a decir cosas negativas. Cuando nos sentimos bien, los pensamientos son siempre positivos. La parte del cerebro que regula las emociones influye en los pensamientos, de forma que si potenciamos las situaciones de nuestra vida que nos resultan agradables tendremos más pensamientos positivos.

Segundo, hay que revisar y eliminar ese conjunto de pensamientos negativos automáticos que nos invaden a menudo y que no están fundamentados; como por ejemplo, “la felicidad no existe”; “esta vida no merece la pena”; o “sólo hay malas personas”. Viniendo a España, una señora en el avión me dice: “España está fatal”. Y yo le pregunto: “Pero por qué está fatal”. Y ella me contesta: “Estamos rodeados de maltratadores y terroristas”. Entonces le vuelvo a preguntar: “¿Cuántos hay en su familia o entorno cercano?”. Me reconoció que ninguno. Cada vez que salta un pensamiento automático negativo, hay que cuestionarlo; parar a la otra persona y decirle: “espera, apunta lo que estas diciendo y dime si tiene lógica”. En la mayor parte de las ocasiones ellos mismos son los que reconocen su error.

F. A.: ¿Se puede segmentar el optimismo por sexo, edades, razas, culturas, nivel intelectual u otras variables y cuáles son las causas?

L. R. M.: Hay culturas donde se le da más importancia al optimismo pero no quiere decir que sean más optimistas. Por ejemplo, yo no creo el directivo de Wall Street sea más optimista que el de España, pero le da más importancia al optimismo. En Europa, decir que eres optimista está mal visto mientras que en Estados Unidos es todo lo contrario, si no dices que eres optimista no consigues ningún trabajo.

F. A.: Vd. habla con frecuencia de la “empresa optimista”. ¿Qué es exactamente y qué es lo que hace que una organización reciba ese calificativo?

L. R. M.: La “empresa optimista” es aquella en la que el empleado cree que su aportación es determinante al resultado. Son organizaciones en las que las personas sienten que lo que hacen sirven para algo. La “empresa optimista” fomenta también la comunicación entre sus empleados incluso en momentos de crisis.

La cadena de cafés norteamericana Starbucks es un buen ejemplo. Hace unos años entré en uno de sus establecimientos en Nueva York y me dije: “¿Qué le dan a esta gente?”. No era sólo amabilidad sino una alegría y un optimismo contagiosos. Eran unos empleados que no ganaban mucho dinero pero sentían que tenían el control de lo que ocurría.

Para contar con una “empresa optimista” es muy importante la selección de personal, aunque también se puede fomentar el optimismo posteriormente. El entusiasmo que transmiten los líderes es determinante y cuanto más comunique y menos espacio deje a los rumores y chismes mejor. Los rumores son síntoma de falta de liderazgo y de seguridad. En una empresa en la que hay buen nivel de comunicación hay pocos chismes.

F. A.: ¿Existen estudios empíricos que muestren la relación entre optimismo y resultados empresariales?

L. R. M.: Sí. En un interesante proyecto dirigido a finales de la década de los ochenta por Martín E. P. Seligman, profesor de la Universidad de Pensilvania, 15.000 aspirantes a vendedores de pólizas de seguros de la empresa Metropolitan Life realizaron dos pruebas: la de aptitud para vendedores y otra de personalidad que medía el grado de optimismo y pesimismo de los candidatos.

Como resultado, se contrataron a 1.200 individuos que se dividían en tres grupos. El primero, los “optimistas”, formado por 500 candidatos que habían aprobado el examen de aptitud y que de acuerdo con el test de personalidad, eran moderadamente optimistas. El segundo grupo lo formaban los “pesimistas”, otros 500 aspirantes que también habían pasado la prueba de aptitud pero que tenían una personalidad moderadamente pesimista. El tercer grupo, denominado los “comandos especiales”, lo integraban unos 200 candidatos que habían suspendido la prueba de aptitud, pero que en el test de personalidad mostraban niveles muy altos de optimismo.

Dos años después, los directivos de Metropolitan Life comprobaron la productividad de los tres grupos. Los resultados revelaron que los más productivos habían sido los “comandos especiales”. Estos “superoptimistas” suspendidos en el examen de aptitud, aventajaron en venta de pólizas al grupo de los “optimistas” en un 26% y al de los pesimistas en un 27%. Al parecer, el éxito de los vendedores de talante optimista obedecía principalmente a su más alta persistencia en la labor y a su mayor resistencia a rendirse ante los rechazos de los posibles compradores. El optimista lo intenta más veces. Mientras un vendedor normal realiza doce llamadas de teléfono el optimista insiste el doble de veces.

F. A.: También en su libro “La fuerza del optimismo” recopila numerosas investigaciones científicas sobre las ventajas del optimismo en otros ámbitos diferentes al de la empresa. ¿Cuéntenos alguna que le ha llamado especialmente la atención?

L. R. M.: Hay muchos estudios que muestran las ventajas del optimismo sobre la salud, las relaciones sociales, la longevidad, el trabajo, el deporte o incluso la política.

Por ejemplo, existe una correlación destacable entre optimismo y salud. El “efecto placebo”, es decir, el efecto de mejora o incluso cura que experimenta un enfermo después de ingerir una sustancia inocua o someterse a una intervención sin ningún valor terapéutico, es un claro ejemplo. Está demostrado que entre el 25-50% de los enfermos más comunes mejora o incluso se cura después de tomar sustancias que no tienen ningún efecto en sus enfermedades pero que ellos creen que sí.

En un estudio dirigido por Lon Schneider, de la Universidad de Carolina del Sur, entre 728 pacientes mayores de 60 años y con cuadros depresivos, a la mitad de ellos se les dio un tratamiento con pastillas de un antidepresivo probado conocido como sertralina; a la otra mitad se les suministro un placebo de aspecto similar. A las ocho semanas habían mejorado el 45% de los enfermos en el grupo de tratamiento activo y el 35% de los pacientes que ingirieron placebo.

También el optimismo influye en nuestra longevidad. El psicólogo Christopher Peterson realizó un estudio entre más de 1.000 hombres y mujeres durante un periodo de casi cincuenta años. Los resultados, publicados en 1998, revelaron que los pesimistas morían prematuramente con más frecuencia que los optimistas, incluyendo accidentes y muertes violentas.

En el mundo del deporte también encontramos evidencias empíricas. El deportista que cree que no va a ganar, no se esfuerza. Y ante las adversidades, los optimistas lo intentan más veces que los pesimistas lo que al final se traduce en mejores resultados. En un experimento llevado a cabo en la Universidad de Berkeley, un grupo de nadadores fue informado por sus entrenadores después de una competición de que sus marcas habían sido peores de lo que realmente fueron. Ante este revés, los nadadores considerados optimistas mejoraron su tiempo en la siguiente carrera, mientras que los pesimistas los empeoraron.

Desde un punto de vista científico, la explicación es sencilla: las personas optimistas son más perseverantes y obtienen mejores resultados. El paciente de cáncer más optimista sigue el tratamiento de una forma más rigurosa que el pesimista que piensa que haga lo que haga su enfermedad no tiene solución; o el conductor optimista se pone el cinturón de seguridad en el coche con más frecuencia que el pesimista que hace el siguiente razonamiento: “da igual lo que haga porque si me tiene que tocar no puedo evitarlo”.

F. A.: Según algunas investigaciones las personas hablan siete veces más de lo negativo que de lo positivo; y David Myers, Profesor de Psicología de la Universidad de Michigan, en una revisión electrónica de las revistas más prestigiosas del mundo, realizada entre 1967 y 1998, encontró 101.004 artículos sobre depresión, ansiedad o violencia, pero solamente 4.707 sobre alegría, amor o felicidad; es decir, por cada artículo que trataba sobre un aspecto positivo de la persona había veintiuno lo hacían sobre alguna faceta negativa. ¿En la vida, en general, y en el mundo de la empresa, en particular, prevalecen los pesimistas sobre los optimistas y por qué?

L. R. M.: A la hora de comunicarnos con otra persona tendemos a hablar más de lo negativo que de lo positivo porque es una forma de desahogarnos. Sin embargo, cuando doy una charla y hago la siguiente pregunta, “¿cuál es el nivel de satisfacción con la vida en general del 0 al 10?”, y pido a los asistentes que levanten la mano aquellos que se den más de 5, el 90% alza el brazo y se da entre un 6 y un 8. Algunos miran extrañados a su alrededor sin comprender muy bien cómo es que tanta gente ha levantado la mano.

Si la pregunta es: “¿Cuál cree Vd. que el nivel de satisfacción del mundo en general?”, todos damos menos nota a los demás que a nosotros mismos. Esto es universal, en cualquier parte del planeta. Pensamos que el resto está fatal, pero cuando nos acercamos y les preguntamos sobre su nivel de satisfacción, ellos se valoran con una nota alta. Incluso en países pobres se dan notas altas, porque es una forma de sobrevivir. Tendemos a eliminar la disonancia. Si pensamos que la vida no merece la pena, ¿qué hago vivo?

F. A.: En el libro también escribe: “El desarrollo de la civilización constituye otro fruto de la energía positiva humana. Es razonable pensar que una civilización como la nuestra que apareció en África y en menos de cien mil años dominó el planeta, albergase la chispa del optimismo, la vitalidad y la motivación para buscar formas novedosas de someter a la naturaleza en su propio beneficio y mejorar su existencia. Si analizamos la esperanza de vida, el nivel de educación general o el número de sociedades democráticas, nunca tantos hombres y mujeres han disfrutado de una calidad de vida tan alta”. ¿Hoy día somos optimistas que en el pasado y el optimista evoluciona?

L. R. M.: Yo creo que cada día somos más optimistas. Tenemos más confianza en nosotros y nos vemos más en el asiento del conductor y eso es bueno, porque si viene la adversidad te sientes con capacidad para hacerla frente.

El optimismo entendido como una sensación de control de la situación y que está en nuestras manos salir adelante, va en aumento porque forma parte de lo que los genes considera útil a la hora de sobrevivir y prologar nuestra especie. Según la fuerza de selección natural, que está probada en los humanos y en los animales, los genes van incorporando aquellas facetas que nos ayudan a sobrevivir.

Por ejemplo, cada día tenemos menos dientes porque no nos hacen falta. Ya nuestros hijos no tienen cuatro muelas del juicio, sólo dos, porque los genes que hemos ido transmitiendo, según la fuerza de selección natural, hace que mantengamos y fortifiquemos lo necesario. Con el optimismo sucede lo mismo, nos ayuda a sobrevivir y lo incorporamos a nuestros genes. El problema es que el proceso de evolución y de selección natural genético es muy lento.

Por otro lado, si miramos hacia atrás y vemos lo que hemos avanzado, cualquier persona puede darse cuenta de los frutos del optimismo. Además, si hay un indicador de calidad de vida es la esperanza de vida, porque si estamos muertos no hay forma de buscar la felicidad. Para empezar hay que estar vivo. El vivir más es un dato de calidad de vida.

F. A.: Por su profesión ha vivido muy de cerca con personas con enfermedades muy delicadas y también una situación extrema como los atentados del 11-S de 2001. ¿Qué es lo mejor y lo peor que ha aprendido del ser humano?

L. R. M.: Lo que más me ha sorprendido del hombre es la capacidad para superar la adversidad. En cuanto a lo negativo, para mí los venenos de la vida son cuatro: el dolor que no se puede tratar; el miedo crónico; el odio; y la depresión que elimina la esperanza y genera indefensión.

F. A.: Para acabar Doctor. Díganos una frase o cita que refleje su filosofía de vida actual.

L. R. M.: Mi vida actual se rige por un ingrediente fundamental que es diversificar y compartimentar mis parcelas de satisfacción. Trato de distribuir mis fuentes de bienestar en diferentes ámbitos y con diferentes personas, ya que me ayuda a equilibrar y compensar los fallos y adversidades de la vida.

Entrevista publicada en Executive Excellence nº36