

JESÚS ALCOBA GONZÁLEZ

ULTRACONCIENCIA

LA ÚLTIMA FRONTERA DEL ÉXITO PERSONAL

ALIANZA EDITORIAL

JESÚS ALCOBA GONZÁLEZ

ULTRACONCIENCIA

La última frontera del éxito personal

Prólogo de Pilar Jericó

Alanza Editorial

ÍNDICE

PRÓLOGO

ALGUNAS PREGUNTAS PARA EMPEZAR

I. CONCIENCIA

1. DE GIOTTO A WHISTLER O POR QUÉ LA SUBJETIVIDAD ES IMPORTANTE
 - Vivimos en nuestra mente
 - Dar sentido, predecir, sobrevivir
2. QUÉ ES LA CONCIENCIA
 - Dos preguntas cruciales en la vida
 - El gorila invisible y otras características de la conciencia
 - Control de la conciencia y calidad de vida
3. DE QUÉ ESTÁ HECHA LA CONCIENCIA
 - Una araña entre las flores
 - Nuestras preocupaciones cotidianas
 - El asombroso fenómeno de la mente errante
4. EL SORPRENDENTE IMPACTO DE LA CONCIENCIA EN NUESTRAS VIDAS
 - El desfase caliente-frío o por qué nunca quedarás con los amigos de las vacaciones
 - El triángulo de la responsabilidad y la lógica de las excusas
 - Quien nombra la luz vive en la luz
 - Las preguntas «por qué» y las preguntas «cómo»
5. SER CONSCIENTE PARA SER ULTRACONSCIENTE

II. ULTRACONCIENCIA

6. LA CONCIENCIA SUMERGIDA
 - La mente anclada
 - El «efecto cóctel» y la verdad sobre el experimento de la Coca-Cola
 - Cuando vemos lo que no se ve
 - Vámonos a Florida, pero despacito

El poder de la almohada y el experimento de las sopas de letras

7. CONTROLA TU MENTE O ELLA TE CONTROLARÁ A TI

Cinturones protectores y descargas eléctricas

Pensamientos que nos bloquean

El Top 10 de los pensamientos destructivos

8. BE MINDFUL, MY FRIEND

Qué es lo que significa realmente atención plena

La estrategia de los domadores de leones

La conciencia líquida

9. LA ULTRACONCIENCIA EN ACCIÓN

III. ULTRACONCIENCIA Y FELICIDAD

10. UNA DEFINICIÓN CIENTÍFICA DE LA FELICIDAD

11. EL «EFECTO CINTA DE CORRER» O POR QUÉ NOS CUESTA SER MÁS FELICES

12. CLAVES DE LA ULTRACONCIENCIA FELIZ

EPÍLOGO. NASRUDDIN Y LAS SIETE MONEDAS DE PLATA

SOBRE ESTE LIBRO

REFERENCIAS

CRÉDITOS

A Sara

Una noche, Nasruddin no paraba de dar vueltas en la cama.

—¿Qué te pasa? —le preguntó su mujer—. ¿Por qué no duermes?

Nasruddin le confesó que no tenía las siete monedas de plata que debía pagarle al día siguiente a su vecino Abdullah, lo cual le preocupaba tanto que le impedía dormir.

Su mujer se levantó, se echó encima una bata, salió a la calle y se puso a llamar a gritos a Abdullah, hasta que este se asomó a la ventana, frotándose los ojos de sueño, y preguntó:

—¿Quién me llama? ¿Qué diablos ocurre?

La mujer le dijo:

—Solo quiero que sepas que no vas a cobrar mañana tus siete monedas de plata, porque mi marido no las tiene.

Dicho lo cual, la mujer regresó a casa y le dijo a su marido:

—Duérmete, Nasruddin. Ahora, que se preocupe Abdullah.

Anthony de Mello

PRÓLOGO

Desde el instante en que comencé la lectura del nuevo libro de Jesús había algo que no me encajaba, pero no sabía qué... hasta que lo vi claro. Conquistar la ultraconciencia no es vital solo porque sea la última frontera del éxito profesional, sino porque es la única manera de vivir con plenitud. Insisto, la única. Así de tajante. Lo contrario es vivir víctimas, esclavos, torturados... por nuestros propios pensamientos; encarcelados en nuestra propia mente... Y de esto van estas páginas, una guía para salir del laberinto, con cientos de investigaciones, definiciones, anécdotas, retos, ejemplos... que hacen de su lectura un recorrido apasionante por los entresijos de nuestra mente, por ese entramado de subjetividades con el que vestimos nuestra conciencia y creamos nuestra realidad. Una guía que si nos la tomamos en serio nos acercará a ese destino llamado felicidad y a una sensación importante de plenitud con nosotros mismos.

Jesús es un autor profundo, y al mismo tiempo capaz de dibujar mapas de vida. De su mano comprenderemos por qué fallamos en nuestras buenas intenciones, por qué no cumplimos con esos propósitos que tanto deseamos, por qué somos tan poco felices e incluso infelices, o por qué hacemos lo que hacemos y nuestros comportamientos son los que son. Y todas las respuestas están en el escaso conocimiento y nulo control de nuestra mente, de nuestra conciencia. Sin embargo, nuestro mundo, nuestra realidad está dictada al milímetro por lo que habita en ella y por las palabras con las que la construimos. Para decirlo más poéticamente, tal y como lo expresa Jesús, porque «nombrar la luz es vivir en la luz, y nombrar la oscuridad es vivir en la oscuridad». Sí, insisto, no hay otra opción más que el autoconocimiento si queremos ser felices y el peaje inevitable es saber qué hay en nuestra mente, conocer los colores de nuestra conciencia y poder influir positivamente en ella.

Cuando llegué al final, descubrí por qué él confiesa que no le gusta escribir. Aquello me sorprendió porque es un escritor reconocido (su libro sobre Shackleton es una maravilla), pero me dejó pensativa en un diálogo interno sobre el concepto de valentía. Sí, Jesús Alcoba es valiente. Hay que ser valiente para adentrarse a poner claridad en un ámbito en el que aún está casi todo por decir. Sobre el cerebro, la mente, la conciencia y la consciencia aún estamos en pañales. Seguramente en las próximas décadas avanzaremos a paso de gigantes pero mientras tanto valientes como Jesús tratan de poner luz a palabras, conceptos y procesos tan escurridizos, por no decir inasibles, que tan solo la investigación en primera persona tiene voz y palabra propia. Me refiero a la de los contemplativos de las distintas tradiciones quienes también han dejado sus mapas, como el del *mindfulness*, hoy en plena

eclosión en las sociedades occidentales, tal y como recoge y recomienda nuestro autor.

La obra de Jesús es una valiente propuesta en pro de vidas más felices y plenas, cuyos primeros pasos se han de dirigir sí o sí a ser conscientes, saber qué habita nuestra mente, insisto una vez más... porque, en realidad, es la única tarea relevante: conocernos y llegar a ser ultraconscientes, es decir, llegar a tener el control voluntario de nuestra conciencia, empresa para la que nuestro valiente autor propone tres habilidades que como él considero imprescindibles para tener éxito en esta noble tarea. Tarea menos sencilla de lo que muchos podrían pensar ante la *infoxicación* a la que estamos sometidos desde hace décadas y la dificultad creciente para saber y *elegir pensar* lo que queremos.

Es un libro excelente, con el que he aprendido, reflexionado y dibujado nuevos mapas personales. Quienes transiten por los caminos del autoconocimiento saben bien de lo que Jesús habla y, para quienes aún no han comenzado, confío en que la lectura de estas páginas les lance al único viaje que de verdad merece la pena emprender. A ese viaje que él llama *ultraconciencia*. ¡Feliz viaje y enhorabuena por el libro, Jesús!

Pilar Jericó
Presidenta de Be-up,
escritora y conferenciante

ALGUNAS PREGUNTAS PARA EMPEZAR

¿Por qué la música nos motiva mientras corremos?

¿Tiene sentido consultar las cosas con la almohada?

¿Puede influirnos algo de lo que no somos conscientes?

¿Por qué nuestras más firmes resoluciones a veces se desvanecen con el tiempo?

No sé lo que te ha traído hasta este libro. Quizá has leído otros libros que he escrito y te han gustado, tal vez te lo han recomendado, o es posible que te haya atraído el título o el diseño de la cubierta. En cualquiera de los casos, antes de que avances en su lectura te diré que este es un libro especial. Todos los libros lo son a su manera, y este es peculiar al menos en dos sentidos.

En primer lugar, es un libro sobre un tema importantísimo para el ser humano que desafortunadamente está poco tratado: el contenido de nuestra conciencia. Para mí, lo que hay dentro de nuestra mente lo es todo. No vivimos en el mundo, vivimos en el mundo que cada uno de nosotros ha construido en su interior. Es verdad que también estamos hechos de emociones, pero incluso las emociones forman parte de ese universo.

El segundo motivo por el que este es un libro especial es porque plantea algo en lo que a menudo no caemos en la cuenta, y es que el contenido de la mente es algo que podemos alterar a voluntad. Muchas personas piensan lo que piensan, creen en ello y lo toman como una verdad inmutable. Eso es hasta cierto punto normal, porque ya hemos dicho que lo que pensamos es todo nuestro mundo, y es muy difícil que alguien se pueda plantear que hay otros mundos fuera del suyo. Sin embargo, si aceptamos que el contenido de nuestra mente se puede cambiar, de ello se deduce fácilmente que nuestro mundo puede cambiar también. Y si nuestro mundo lo es todo, la conclusión es que si cambiamos el contenido de nuestra mente lo cambiaremos todo. Lo único que tenemos que hacer es elegir pensar de manera diferente. Eso es lo que yo llamo *ultraconciencia*: una habilidad para mí cada vez más necesaria que implica, en primer lugar, ser conscientes, es decir, percibir lo que pasa por nuestra mente. Darnos cuenta de aquello que habita nuestra conciencia, y comprobar si es útil, productivo o interesante, si realmente nos ayuda a cumplir nuestros objetivos y a ser más felices. En muchos casos, notaremos que sería mejor ocupar nuestra mente con otras ideas mejores, y en eso consiste precisamente la segunda parte: controlar de manera voluntaria el contenido de nuestra conciencia, es decir, elegir pensar del

modo que resulte mejor para nosotros.

No creo en los libros de autoayuda. Sí creo que las personas pueden solucionar por sí mismas sus problemas y desarrollarse, y que hay lecturas que pueden facilitarlos, como este libro intenta hacer. Sin embargo, pienso que la ayuda que necesita cada persona es diferente y no se puede estandarizar. Por tanto, creo que los libros que anuncian que siguiendo un método estructurado se consigue un resultado previamente definido hacen una propuesta de valor errada, o al menos exagerada. Incluso dos personas que parecen tener el mismo problema en realidad tienen dos problemas diferentes, porque cada una ha vivido su propia biografía, y porque tienen formas de entender la vida que son también distintas. Incluso es posible que las mismas palabras no tengan el mismo significado para ambas. Por tanto, cada una de las dos tendrá que buscar su propio camino, y por eso pienso que los métodos preestructurados de los libros de autoayuda al uso no sirven.

Dependiendo del tipo de lector que seas, quisiera hacerte algunos comentarios. No son consejos, ni siquiera recomendaciones, simplemente son ideas que te pueden resultar útiles a la hora de navegar por este libro.

Si ya has leído otros libros míos encontrarás familiaridad en estas páginas. Por ejemplo, el capítulo «De Giotto a Whistler o por qué la subjetividad es importante» te permitirá recordar algunos de los estudios más fascinantes que he citado en ocasiones anteriores, al tiempo que te permitirá conocer otros nuevos. De la misma manera, en el capítulo «Controla tu mente o ella te controlará a ti» encontrarás conceptos conocidos, aunque igualmente podrás ampliar lo que ya sabes.

Si eres de esas personas que exprimen cada minuto y buscan lo más interesante de cada libro, te recomiendo comenzar leyendo los capítulos «Qué es la conciencia», y «La conciencia sumergida». Estoy casi seguro de que te van a gustar.

Si este es el primero de mis libros que lees, espero que en estas páginas encuentres lo que buscas o, lo que para mí tiene más sentido, que puedas elaborarlo relacionando lo que ya sabes con lo que encuentres aquí.

Seas quien seas, me gustaría darte una calurosa bienvenida a un universo de ideas y estudios científicos con los que quiero brindarte la oportunidad de acercarte a uno de los fenómenos más sorprendentes que existen: tu propia conciencia.

I. CONCIENCIA

Imagina por un momento que acabas de llegar a una playa de arena fina. Delante de ti se extiende un mar color turquesa que, cerca de la orilla, es tan transparente que puedes ver el fondo con claridad. Te acercas un poco hasta sumergir tus pies en el agua, y te das cuenta de que, a pocos metros, grandes bancos de peces brillantes y diminutos nadan coordinadamente. Son plateados y evolucionan a gran velocidad, realizando cambios de sentido rapidísimos. Miras al horizonte y ves que falta poco para que comience a anochecer. En ese momento, una brisa leve te acaricia el rostro. Te sientes en paz.

Vuelve ahora al momento presente. Nota el efecto del asiento sobre tu cuerpo y siente tu respiración. Concéntrate en este libro que estás leyendo. Su forma, su color, y la leve presión que ejerce sobre tus manos. Repara en el color de las letras y percibe cómo están repartidos los bloques de texto a lo largo de la página.

Por último, intenta recordar ahora el regalo más emocionante que te hicieron en la infancia. Una bicicleta, una muñeca, un balón... trae a tu memoria el momento en que lo viste por primera vez. Concéntrate en los detalles: en qué situación fue, dónde estabas, quién estaba a tu alrededor...

En estos tres momentos que acabas de vivir han pasado por tu mente imágenes, sensaciones e ideas muy diferentes. Primero la playa, luego el libro y por fin el regalo. Es importante que notes que, mientras has vivido cada uno de esos momentos, el otro no estaba: cuando pensabas sobre la playa el libro aún no había llegado, y cuando apareció el libro, la playa se esfumó. Por último, al llegar el regalo de tu infancia, fue el libro el que desapareció.

Otro aspecto muy importante de esta vivencia es que cualquier persona que te hubiera visto mientras la has vivido hubiera visto simplemente una persona leyendo. Tú has experimentado tres situaciones diferentes, pero te han pasado solamente a ti, y nadie más que tú se ha dado cuenta.

Es también interesante que repares en que lo que habitaba en tu mente no eran solo imágenes o ideas, sino también sensaciones o emociones. Podríamos decir que lo que has vivido durante ese breve rato, a todos los niveles, ha sido todo tu mundo. Lejos, muy lejos, se han quedado tus preocupaciones, los sueños que tienes en esta vida, otros muchos recuerdos de tu existencia, personas que conoces, sensaciones corporales e infinidad de sentimientos que puedes experimentar. Durante unos breves instantes todo tu mundo se ha visto reducido a esas tres experiencias que han ocupado tu conciencia.

Si te das cuenta, este pequeño experimento es una muestra de lo que en realidad te ocurre constantemente a lo largo del día. Algo atrapa tu atención y tu conciencia se ocupa en ello durante un rato. Al minuto siguiente recuerdas un recado que debes hacer y es eso lo que pasa al primer plano. Más tarde, hablando con tus amistades, recuerdas unas vacaciones emocionantes que viviste hace unos años. Mientras

hablas tomas un sorbo de café, y en ese momento es su sabor y su temperatura lo que se adueña de tu conciencia. Y así sucesivamente. Lo que tenemos en la conciencia, aquello en lo que estamos en cada momento, es nuestro mundo. Es como un lienzo en el que en cada momento se va proyectando un aspecto diferente de nuestra vida: una imagen, un pensamiento, una sensación, un recuerdo, una emoción y así sucesivamente. La conciencia es lo que somos. La conciencia lo es todo.

Por eso es tan sumamente importante conocer qué es y cuáles son sus reglas. Y, sobre todo, saber cómo podemos ser dueños de ella para poder guiar nuestra vida con mayor acierto y felicidad.

Pero antes es vital que nos ocupemos de un aspecto de nuestra vida que, sorprendentemente, se ha investigado demasiado poco si tenemos en cuenta su relevancia, y es el fascinante fenómeno de la subjetividad. Como te decía antes, las tres escenas que has vivido te han pasado solo a ti. Aunque otras personas hubieran hecho exactamente el mismo ejercicio, hubieran vivido experiencias diferentes. El hecho de que cada persona vive cada situación de una manera subjetiva es algo tan cotidiano como fundamental, y tiene una relación muy íntima con la conciencia. Tanto, que podríamos decir que sin subjetividad no existiría la conciencia.

1.

DE GIOTTO A WHISTLER O POR QUÉ LA SUBJETIVIDAD ES IMPORTANTE

Algunos de los fenómenos más importantes para el ser humano han dejado una importantísima huella a lo largo de los siglos, y sin embargo paradójicamente no les hemos prestado mucha atención. Uno de estos fenómenos es la subjetividad, es decir, el hecho de que cada persona vive la realidad de un modo diferente.

La subjetividad es un fenómeno cuya historia se puede trazar de manera bastante clara a través del arte, en concreto de la pintura. Hubo un tiempo, durante el arte románico y por supuesto antes de ese periodo, en el que las pinturas tenían tres características importantes: la primera de ellas es que carecían de perspectiva. La segunda, se desconocía el nombre del autor, pues en aquella época los pintores eran tan solo artesanos que realizaban obras para decorar espacios. Y la tercera, la pintura era fundamentalmente figurativa, es decir, se buscaba representar la realidad del modo más fiel posible.

Más adelante la pintura daría un paso de gigante al incorporar la perspectiva, característica que diferenciaría el arte del Renacimiento de las obras de la Edad Media. Ese paso de gigante lo dio Giotto. Lo más importante desde el punto de vista de la historia de la subjetividad no es simplemente que los cuadros con perspectiva sean más parecidos a lo que percibe el ojo humano, sino que si existe perspectiva es que existe un punto de vista, y ese punto de vista refleja precisamente la subjetividad del pintor. En todas las obras figurativas resulta de suma importancia el lugar en el que, teóricamente, se coloca el artista para observar la escena que pinta. Cualquier cuadro sería diferente si el pintor se hubiera colocado más a la izquierda, más a la derecha, más arriba o más bajo. Es como cuando hacemos una foto. El lugar donde está el ojo del que mira es importante, porque encuadra un determinado fragmento de la realidad desde un punto de vista particular que es diferente a otros.

Además, el arte renacentista muestra otra cualidad que lo distingue de etapas anteriores, y es que ya se conoce el nombre del pintor, convirtiéndose la autoría en un asunto importante. Es decir, no solo se trata de una obra que refleja un punto de vista, sino que se sabe quién es el creador. Más adelante, en *Las Meninas*, la relevancia del punto de vista del artista llegaría a su máxima cota, cuando Velázquez se pinta a sí mismo dentro del cuadro.

Tiempo más tarde se daría un tercer punto de inflexión decisivo en la pintura, que es cuando esta dejó de ser figurativa, es decir, cuando dejó de intentar representar

fielmente la realidad. Así, por ejemplo, es probable que algunas obras de Goya, como sus *Pinturas negras*, respondan a una intención de expresar una emoción puramente subjetiva más que a representar el mundo real. Y, sin duda, obras como *Nocturne in Black and Gold: the falling Rocket*, de Whistler, para muchos la primera obra de arte abstracto de la Historia, no fueron ideadas como una copia de la realidad. Quizá se podría especular que los artistas abandonaron la pintura figurativa cuando no pudieron competir con la fidelidad de la fotografía, pero esto es altamente improbable. La primera instantánea que hizo Niépce data de 1826, mientras que, por ejemplo, las *Pinturas negras* están fechadas entre 1819 y 1823. Es decir, da la impresión de que lo que motivó la aparición del mundo interior del pintor y de sus emociones sobre los lienzos fue, simplemente, que en algún momento comenzó a prevalecer su deseo de expresarse en lugar de dedicarse a copiar lo que veía a su alrededor.

El arte abstracto es sumamente interesante desde el punto de vista de la subjetividad, porque posiblemente es donde esta se puede encontrar en su estado más puro. Los diseñadores y los arquitectos, por ejemplo, pueden también dar rienda suelta a su particular modo de ver el mundo, pero deben también obedecer a ciertos criterios de funcionalidad. En un cuadro, sin embargo, todo es posible. Por otro lado, las obras abstractas son también interesantes por las emociones que despiertan en quienes las miran. Cuanto más extremas son, más polaridad y polémica crean, haciendo notar una vez más que no hay dos personas que perciban la realidad del mismo modo. Cada uno vive en su mundo, en su mente, en el paisaje que dibuja su conciencia.

Vivimos en nuestra mente

A lo largo de los siglos se ha ido evidenciando cada vez más algo que desde siempre ha sido así, y es que los seres humanos captamos la realidad de una manera subjetiva. Ahora bien, se podría pensar que, a la vez que reconocemos nuestra propia subjetividad, también somos capaces de notar la distancia que hay entre nuestro punto de vista y el de otros, o entre lo que pensamos y la realidad objetiva. Pues bien, según la evidencia que se va acumulando, da la impresión de que, con independencia de que podamos mostrar más o menos empatía, y por tanto asomarnos breve y superficialmente a otros mundos, las personas vivimos sobre todo en el contexto de nuestras propias interpretaciones.

La prueba más evidente de este hecho es que, por extraño y sorprendente que parezca, y aunque a cada uno de nosotros nos parece que somos la excepción, existe una significativa diferencia entre el contenido de nuestra mente y el mundo que está fuera. Todos pensamos que vivimos en la realidad, pero sin embargo vivimos dentro

de nuestra mente. Esto no necesita mayor demostración científica, puesto que todos tenemos en nuestra experiencia un fenómeno que revela rotundamente que es cierto, y son los conflictos. En un conflicto lo que observamos son dos personas que mantienen posiciones diferentes sobre un mismo suceso. Tan diferentes que son opuestas. Como lógicamente no puede haber dos verdades distintas sobre un mismo hecho, es muy evidente que una de las dos personas está equivocada. La experiencia nos dice que, de hecho, las dos están equivocadas, puesto que solo tienen razón parcialmente. Y, sin embargo, en la mayoría de las ocasiones, ambas se comportan como si estuvieran en posesión de la verdad, es decir, como si ellos y solo ellos tuvieran el don supremo de captar lo que es verdadero, real y objetivo. Tanto es así que defienden con vehemencia su postura implicándose en ello tanto mental y emocionalmente como con su conducta. En otras palabras, el mundo en el que viven es su propia mente y, en mi opinión, son tanto más incapaces de salir de él cuanto menos madurez y experiencia vital tengan. Por eso yo tiendo a pensar que querer tener razón sistemáticamente es una muestra de inmadurez. Sé que nos transmite a todos una sensación de triunfo haber convencido a nuestro interlocutor con argumentos más inteligentes, con más datos o con una mayor pasión. Pero al alzarnos con la victoria hemos anulado la posibilidad de conocer más acerca del punto de vista con el que nos enfrentábamos, de descubrir un universo diferente al nuestro y en definitiva de aprender. Por eso pienso que deberíamos intentar no tener razón tan a menudo.

De todas formas, y a pesar de esta evidencia anecdótica, yo suelo citar una serie de investigaciones que ponen de manifiesto este fenómeno según el cual vivimos en nuestra mente y, consecuentemente, lo que se proyecta en el lienzo de nuestra conciencia dirige nuestra vida. Por ejemplo, sabemos que, si a un aficionado al golf le dan un *putter* y le cuentan que ese palo ha pertenecido a un golfista profesional, ese aficionado hará más hoyos e incluso verá el hoyo más grande que si juega con ese mismo palo pero piensa que es convencional¹. Lo interesante de este experimento es que, evidentemente, los *putters* profesionales son mejores y por ello tienen un aspecto de más calidad que los convencionales. Sin embargo, para los aficionados que participaron en el experimento que demostró este hecho, lo importante no era la apariencia y calidad del palo que tenían en las manos, sino lo que había en su mente.

En otro experimento se pidió a un grupo de personas que imaginaran comer caramelos M&M y luego se les permitió comer realmente cuantos quisieran. El experimento mostró que comieron significativamente menos que otras personas que también formaron parte del estudio y que no habían imaginado comer nada². Al igual que en el experimento anterior, lo que contribuyó a la sensación física de saciedad de los participantes fue el hecho de que, en su mente, habían comido.

De hecho, ni siquiera las palabras que utilizamos significan exactamente lo mismo para todos nosotros. En un curioso estudio que también suelo citar se demostró que el sexo no significa lo mismo para todo el mundo: mientras que para unas personas la realización de determinadas prácticas significa tener relaciones sexuales, para otras personas esas mismas prácticas no implican tener sexo. Así, por ejemplo, un cinco por ciento de las personas que participaron en este estudio no creía que la penetración vaginal sea practicar sexo, y una de cada cinco personas no pensaba que el sexo anal lo sea. Respecto a las prácticas orales, aproximadamente un 30% de los participantes consideraron que no es practicar sexo y, respecto a la estimulación manual de los genitales, la mitad dijeron que tampoco³. A la vista de estos datos no es de extrañar que haya conflictos cuando, por ejemplo, dos personas intentan determinar si en una pareja ha habido un caso de infidelidad.

En otro asombroso experimento se reunió a un grupo de estudiantes de primer curso de universidad que habían tenido resultados negativos, y se les convenció a través de diferentes datos de que su fracaso no era debido a sí mismos, sino que era algo ciertamente normal debido a las esperadas dificultades del comienzo de la vida universitaria. Les contaron que lo esperado era que mejoraran conforme fueran progresando en su carrera. Lo que el estudio mostró es que los estudiantes que recibieron este mensaje lograron mejores calificaciones que otros estudiantes de bajo rendimiento a los que no se dijo nada, y tuvieron también una tasa más baja de abandono. Lo verdaderamente increíble es que ese cambio se logró únicamente con una sesión de treinta minutos⁴. De nuevo, para estos estudiantes lo más importante no eran las calificaciones que habían obtenido, y ni siquiera probablemente sus propias capacidades, sino lo que había en su mente. Convencidos de que lo que les habían dicho era cierto, siguieron esforzándose y al final sus resultados fueron significativamente mejores que si no hubiera habido intervención alguna. Es fácil especular con la idea de que si alguien les hubiera dicho que sus resultados mostraban que no eran aptos para la vida universitaria, muchos de ellos hubieran abandonado la carrera.

Estas y otras investigaciones muestran, en conjunto, que para el ser humano es más importante lo que habita su conciencia que lo que le rodea. No es de extrañar, desde ese punto de vista, que diferentes estudios muestren que cuando el ser humano ejecuta una acción, la observa o la imagina, las áreas cerebrales implicadas son las mismas⁵, ⁶, y que esto sea cierto también para las emociones⁷. Este es el motivo por el que, por ejemplo, podemos emocionarnos cuando vemos una película. Quizá no te lo has planteado nunca, pero observar a una persona que llora frente a una pantalla plana en la que aparecen figuras y de la que salen sonidos resulta bastante chocante. Porque en realidad a la persona que observa no le está ocurriendo nada. Ni siquiera la historia que está viendo, en la inmensa mayoría de los casos, tiene que ver

realmente con ella. ¿Por qué llora entonces? Obviamente lo hace porque siente emociones, pero ¿por qué siente emociones si no está participando de la acción? La respuesta es que llora porque en su mente sí lo está. Se ha involucrado tanto con los personajes y con el argumento que lo que está viendo es como si le estuviera ocurriendo a ella. Lo que está conectado a la emoción que está sintiendo es lo que hay en su mente. No lo que tiene delante, que es una fría pantalla en la que se muestran imágenes y voces de personas a las que ni siquiera conoce y que, además, no existen en el mundo real, sino lo que siente en su interior.

En un interesantísimo experimento se pidió a un grupo de sujetos que evaluara la temperatura del agua en un vídeo en el que una persona echaba hielo en un balde, introduciendo también la mano en él para comprobar dicha temperatura. Lo fascinante del experimento es que los sujetos tenían un termómetro acoplado a sus propias manos, y se comprobó que la temperatura de sus manos disminuía también mientras hacían el ejercicio⁸.

Imagina ahora a una persona que hace ejercicio en su casa, con una bicicleta de *spinning*. Tiene delante de ella una pantalla que le muestra un recorrido entre valles y montañas conforme va avanzando, y por los auriculares de sus oídos escucha una música enérgica y sumamente acelerada. Mientras pedalea van apareciendo mensajes que le van indicando que debe aumentar la resistencia de la pedalada o la velocidad. Muchas personas que entrenan en situaciones parecidas sienten que esas circunstancias incrementan su capacidad frente a la situación alternativa de, simplemente, pedalear sin música, imágenes o mensajes. Sin embargo, desde fuera, vemos que, en el entorno real en el que están practicando ejercicio, no está ocurriendo absolutamente nada. No están pedaleando en la naturaleza, sino en su domicilio, y la música solo se escucha en sus oídos. Mientras el resto de la vivienda puede estar en completo silencio, en su mundo todo ocurre de forma diferente. La situación es tan envolvente que incrementa su rendimiento físico porque, de nuevo, lo importante es lo que hay en su mente.

La pregunta que nos podemos hacer es por qué esto es así. Por qué en nuestra vida, en general, nos fiamos más de lo que habita nuestra conciencia que de lo que parece ser la realidad. Por qué vivimos tanto en nuestro propio mundo en lugar de vivir en ese mundo exterior que podríamos llamar objetivo y del que, sin embargo, parece que conocemos tan poco. La respuesta a esta intrigante pregunta hay que buscarla en un hecho sumamente relevante, y es la necesidad de supervivencia del ser humano.

Dar sentido, predecir, sobrevivir

Por más que nos empeñemos en que somos la criatura suprema del universo

conocido, lo cual también es cierto, no lo es menos que no dejamos de ser animales. Y, como animales, buscamos sobrevivir. No hay ninguna otra tarea que le importe más a cualquier animal, incluido el ser humano, que su propia supervivencia: no hay nada que le importe más que evitar la muerte.

Hay muchas maneras de garantizar la supervivencia de un individuo, pero sin duda una de las más efectivas es ser capaz de anticiparse a los hechos. Si un organismo es capaz de predecir lo que va a ocurrir, aunque sea de modo aproximado, está claro que podrá realizar acciones que garanticen su seguridad. Un animal que nota una franca desventaja frente a otro escogerá huir antes que enfrentarse a él. Otro animal que nota que el suelo bajo sus patas no es firme al aproximarse a un acantilado, para comer de un arbusto que está justo en el borde, evitará acercarse por mucha hambre que tenga. La cuestión es que los animales, en general, carecen de la capacidad de prever el futuro a largo plazo. Incluso los que son más parecidos a nosotros, los monos, no son capaces hacer previsiones más allá de unos pocos minutos⁹. Sin embargo los seres humanos sí podemos hacerlo. Podemos asomarnos a nuestro porvenir no solo unos minutos, sino años enteros. Por eso ahorramos dinero, nos hacemos chequeos médicos o vamos a la Universidad.

Lo que ocurre es que para predecir el futuro adecuadamente necesitamos una base de conocimiento en la que apoyarnos, y eso es precisamente el registro del pasado. Es decir, acumulamos recuerdos para que nos sirvan en nuestra predicción del porvenir. La cuestión es que, lógicamente, como si de una biblioteca se tratara, ese registro del pasado tiene que tener un sentido, tiene que estar construido de manera que la información sea útil y que sea sencillo recuperar el conocimiento que en cada momento necesitamos. Desde ese punto de vista, un registro exhaustivo de todos los acontecimientos de nuestra vida no sería útil, puesto que hay muchos acontecimientos que nos han ocurrido que han sido completamente intrascendentes. Por ejemplo, no sería lógico recordar todas y cada una de las veces que hemos entrado y salido de nuestra casa, los vasos de agua que nos hemos bebido, o la casi infinita cantidad de pasos que hemos dado a lo largo de nuestra vida. Y, al contrario, sí necesitamos recordar acontecimientos singulares de nuestra vida, como las ocasiones en que hemos sido capaces de resolver nuestros conflictos, la manera en que hemos logrado finalizar proyectos con éxito, o simplemente dónde vivimos y quiénes son las personas que nos quieren. Dicho de otra manera: necesitamos recordar aquello que tiene sentido para nosotros, lo que en nuestra vida es más importante. Y ¿qué es más importante? Pues para cada persona, dependiendo del momento y lugar en el que haya nacido, y de la vida que haya tenido, será diferente. Y aquí es donde empezamos a ver por qué cada persona vive en su propio mundo.

No recordamos para registrar fielmente los acontecimientos, sino que la memoria es un proceso constructivo en el que la información se almacena de forma que pueda

ser recuperada para hacer simulaciones sobre el futuro y así tener mayores probabilidades de sobrevivir. Es decir, recordamos para poder predecir. De hecho, y de manera nada sorprendente a la luz de estas ideas, hoy sabemos que los procesos mentales que permiten imaginar el futuro dependen de los mismos circuitos neuronales que utilizamos para recordar los acontecimientos de nuestra vida¹⁰.

Hoy día tenemos ya pruebas que muestran que la manera en que funciona nuestra memoria es muy particular, y dista mucho de parecerse a una cámara de vídeo. Por ejemplo, sabemos que nuestra forma de almacenar los recuerdos no sigue un patrón lógico sino que, conforme envejecemos, vamos conservando más recuerdos de nuestra adolescencia y juventud que del resto de las etapas de nuestra vida¹¹. Por si eso fuera poco, resulta que entre un 18% y un 37% de las personas son susceptibles de que les sean implantados en su memoria recuerdos completamente falsos sobre sucesos que nunca han ocurrido, como pueden ser el ataque de un animal, una intervención médica e incluso un viaje en globo¹². Aunque todos nos fiamos de nuestra memoria como si fuera un archivo videográfico, lo cierto es que todos recordamos sucesos que nunca ocurrieron como creemos, fabulaciones que hemos elaborado con el paso del tiempo en el proceso de construir nuestra biografía. Por eso es muy frecuente que dos personas que han participado en un evento no lo recuerden de la misma manera. Esto es muy asombroso, porque todos tenemos una sensación de claridad y de certeza sobre nuestros recuerdos, como si realmente tuviéramos acceso a un documental que relata con objetividad nuestra vida. Sin embargo, lo que hoy sabemos sobre la memoria episódica, es decir, sobre el recuerdo biográfico de nuestra vida, es que se parece mucho más a una película que a un documental, es decir, tiene mucho de imaginación y de interpretación.

Es curioso cómo registramos lo que nos ocurre. Por ejemplo, hoy sabemos también que el recuerdo de una vivencia desagradable está muy influido por el modo en que finaliza. En un experimento sometieron a un grupo de sujetos a la experiencia de tener la mano introducida en un tanque de agua fría dos veces, separadas por 7 minutos¹³. En un caso la temperatura era de 14 grados durante 60 segundos. En el otro caso se hacía de la misma manera, pero se añadían otros 30 segundos en los que la temperatura subía gradualmente hasta los 15 grados. El orden en que ocurrían ambas situaciones fue alterado a lo largo del experimento para que esa variable estuviera controlada y no influyera en la decisión. Sorprendentemente, en la situación más larga, y pese a que habían experimentado el frío durante más tiempo, los sujetos reportaron que habían sentido menos dolor, solamente porque al final del ejercicio la temperatura había sido mayor. De hecho, cuando les preguntaron cuál de las dos situaciones escogerían para una tercera prueba, la mayoría escogían la situación más larga, a pesar de que les exponía a 30 innecesarios segundos de dolor adicionales.

En otro experimento examinaron el efecto que tendría en una prueba de

colonoscopia añadir un minuto más en los que el dispositivo permanecía en su sitio sin moverse antes de retirarlo¹⁴. Ese tiempo añadido no era grato, pero tampoco era doloroso. Lo que se observó era que los sujetos, al igual que en el otro experimento, reportaban menos dolor que el grupo que hacía la prueba de manera normal. Además, lo que es más importante, solo esa pequeña alteración incrementó la frecuencia de repeticiones de la colonoscopia en los siguientes cinco años, como una prueba inequívoca de que el recuerdo de la exploración era más agradable que en el otro caso, y eso a pesar de que había durado más. Dicho de otra manera: si un suceso de nuestra vida tiene un buen final, nuestro recuerdo de lo que ha ocurrido tiende a grabarse en la memoria como positivo. Quizá por eso en el cine nos gustan los finales felices.

La necesidad de anticiparse al futuro que aumenta nuestra probabilidad de supervivencia no solo afecta a la forma en que recordamos los hechos, sino a la forma misma en la que los registramos. Por más que nos parezca que sí, no tenemos la capacidad de captar los hechos objetivamente ni los interpretamos con imparcialidad, porque la mente intenta por encima de todo crear sentido a partir de la experiencia. Si el registro de la realidad fuera caótico sería imposible interpretar lo que nos pasa y sacar conclusiones de cara a un futuro. Sería como intentar recordar un libro en el que las frases no tuvieran sentido.

Por eso yo suelo decir que la creación de sentido es una de las fuerzas más importantes que gobiernan la conducta del ser humano. Nuestra mente intenta crear sentido constantemente, incluso cuando no lo hay. Un ejemplo que cito a menudo es la pareidolia, ese fenómeno tan cotidiano mediante el cual vemos formas reconocibles en lo que tan solo son figuras aleatorias. Por ejemplo, muchas veces al mirar el cielo vemos animales u objetos donde simplemente hay nubes. Esto nos ocurre porque nuestro cerebro está intentando extraer sentido de lo que percibe para así almacenarlo correctamente y poder recuperarlo para hacer simulaciones del futuro, como ya hemos visto. Es evidente que ver un ratón donde solo hay una nube para poco puede servir, y precisamente por eso este ejemplo es tan significativo, porque evidencia de manera muy clara que la necesidad de crear sentido se impone a la percepción objetiva de la realidad, incluso cuando puede tener poco valor.

Otro ejemplo sumamente ilustrativo, que detallaré más adelante con relación a la supuesta capacidad multitarea de nuestro cerebro, ocurre cuando tenemos problemas para comprender a alguien que nos habla por teléfono porque la cobertura no es buena, o porque nos habla en otro idioma y no entendemos todas las palabras. Lo que hace la mente en esos casos es rellenar lo que falta para hacer que las frases tengan sentido a pesar de que tal y como las estamos recibiendo no lo tengan. Aquí aparece de nuevo ese mecanismo orientado a crear sentido a partir de la experiencia.

Un ejemplo más, francamente interesante, es lo que llamamos correlación

ilusoria¹⁵, un curioso fenómeno descubierto hace ya mucho tiempo que pocas personas conocen. En muchos casos tendemos a relacionar dos acontecimientos entre sí cuando en realidad no hay conexión entre ellos. Por ejemplo, cuando una persona nos dice que ha llegado a la conclusión de que siempre que tiene prisa no encuentra aparcamiento. Si analizamos el caso, veremos fácilmente que hay cuatro casos posibles que se pueden dar en esta situación, dependiendo de si la persona tiene prisa o no la tiene, y de si encuentra aparcamiento o no lo encuentra. Es decir: la primera posibilidad es que tenga prisa y encuentre aparcamiento, la segunda es que tenga prisa y no encuentre aparcamiento, la tercera es que no tenga prisa y encuentre aparcamiento, y la última es que no tenga prisa y no encuentre aparcamiento. Evidentemente, de estas cuatro situaciones, la que resultaría más significativa para cualquiera de cara a su archivo (porque es la más importante para tenerla en cuenta de cara al futuro) es aquella en que estuvo a punto de llegar tarde a una cita importante por no encontrar un sitio para dejar el coche. Cuando vivimos esas experiencias, se quedan grabadas de manera casi indeleble en nuestra mente. Sin embargo, el resto de las situaciones no resultan en absoluto interesantes y por eso apenas las recordamos. Por tanto, por asombroso que parezca, esa diferencia en el interés que tiene para nosotros una situación, frente al resto de ellas, nos hace ver una correlación donde no la hay.

Muchas personas con artritis creen que su dolor está influenciado por las condiciones meteorológicas, y por ejemplo piensan que tienen más molestias cuando llueve, pero en realidad, como se ha demostrado, no existe relación entre un hecho y otro¹⁶. Lo que ocurre es que, de nuevo, la mente no extrae ninguna conclusión de los cientos de veces en los que la persona está tranquila en su casa con un tiempo nada significativo y no tiene molestias. Esas ocasiones no resultan en absoluto relevantes, es decir, útiles para sacar conclusiones de cara al futuro, y por eso la mente no repara en ellas. No se puede concluir nada de una situación en la cual una persona no tiene prisa y encuentra aparcamiento, de la misma manera que tampoco se puede extraer ninguna enseñanza del hecho de que haga buen tiempo y a una persona con artritis no le duela nada. Es más, ambas personas ni siquiera se darán cuenta de ello. Los sucesos de nuestra vida son relevantes si tienen sentido para nosotros, es decir, si lo que nos pasa es importante en la medida en que aporta valor a nuestra vida. Un valor que, en último término, es de supervivencia.

De hecho, en muchas ocasiones, la medida en que juzgamos si una historia es verídica no está determinada por una evaluación sistemática y objetiva de los hechos, sino por su sencillez y coherencia: si lo que nos están contando resulta fácil de comprender, nos encaja, está bien enlazado y es consistente, tendemos a pensar que es verdadero, porque la necesidad de dar sentido a la experiencia para así poder predecir y por tanto sobrevivir es una prioridad casi absoluta. No analizamos los

hechos con objetividad, sino que nos guiamos por la facilidad cognitiva y la coherencia como prueba de veracidad¹⁷.

Es curioso cómo valoramos esos cruces de caminos en nuestra vida en los que todo hubiera podido ser diferente, como por ejemplo cuando nos planteamos qué hubiera ocurrido si no hubiéramos estudiado en el sitio donde estudiamos, si nunca hubiéramos llegado a trabajar donde lo hacemos, o si jamás hubiéramos conocido a uno de nuestros mejores amigos. Piensa en tu propio caso: ¿en qué sentido crees que hubiera cambiado tu vida si hubieras tenido una pareja diferente, si hubieras aceptado ese puesto de trabajo en el que te pedían que cambiaras de ciudad o si tu mejor amiga nunca hubiera estado en tu vida?

En una investigación se estudió precisamente esto, es decir, cómo las personas valoraban caminos en la vida que nunca ocurrieron¹⁸. Lo que les pedían era que reflexionaran acerca de cómo hubiera sido su vida si determinados sucesos hubieran sido diferentes. Lo que los investigadores observaron es que, cuando valoramos posibles vías diferentes, las personas mostramos una clara tendencia a pensar que la vida que vivimos es la que teníamos que vivir. Cuando nos enfrentamos a esos otros caminos que también podían haber ocurrido, tendemos a pensar que la trayectoria que nos ha traído hasta aquí es la que más significado ha agregado a nuestra vida, y la que ha tenido consecuencias más positivas respecto a otras posibles. Los investigadores se planteaban por qué los seres humanos reaccionamos de esta forma aparentemente defensiva que intenta negar que, tal vez, la vida que vivimos es la peor de las posibles, y explicaban que quizá las personas estamos dotadas sin notarlo de un marcado optimismo que nos hace ver lo bueno incluso en las circunstancias más adversas. Sea como sea, lo cierto es que cuando reflexionamos sobre nuestra vida no lo hacemos de un modo objetivo, sino que manipulamos los datos que tenemos de nuestra biografía para acabar llegando a la conclusión de que nuestra vida tiene sentido, e incluso que el destino nos ha traído hasta aquí y que las cosas son como tenían que ser. Una nueva muestra de la férrea constante de la mente humana a crear sentido, pues necesita almacenar las cosas de manera que tengan significado, para poder hacer predicciones del futuro.

Sin apenas darnos cuenta, estamos constantemente ocupados en esa tarea de recordar lo que nos ha ocurrido y registrar lo que nos está pasando, y de colocarlo todo en una biografía que tenga sentido. Ese constante proceso que llevamos a cabo todos los seres humanos para tejer nuestra propia historia se llama narrativa autobiográfica¹⁹ y es una pieza vital en nuestra existencia. En primer lugar, y aunque no lo experimentemos así, porque es la base de conocimiento sobre la cual hacemos simulaciones del futuro e intentamos garantizar nuestra supervivencia. Y en segundo lugar, porque es donde se asienta nuestra identidad. Somos el recuerdo de nuestra existencia. Si no pudiéramos recordar la vida que hemos vivido no sabríamos

quiénes somos. Sin embargo, como hemos visto, ese registro biográfico no es fiel a lo que realmente ocurrió, sino que ha sido almacenado y reordenado una y otra vez con la intención de que tenga sentido para nosotros y para las personas que nos rodean. Por ese motivo, una persona que habla de sí misma en dos momentos diferentes de su vida relatará sucesos diferentes. Le dará importancia a eventos distintos y resaltaré matices de manera desigual en cada versión. Un ejemplo muy claro de este fenómeno es cuando, relatando nuestra vida, manifestamos que no llegamos a comprender algo que nos ocurrió en profundidad hasta más adelante, o que en un momento dado no pudimos entender la importancia que tendría en nuestra vida lo que en aquella situación nos estaba pasando. Ese tipo de ejemplos denotan que nuestra mente va repasando nuestra historia una y otra vez hasta conseguir que todo se ensamble y tenga sentido. Por eso también afirmamos con tanta rotundidad que determinadas heridas, como por ejemplo la pérdida de un ser querido, solo las cura el tiempo. Es el tiempo que tarda la mente en encajar ese hecho, en ocasiones completamente inesperado, pero siempre rechazado, de que alguien importante nos falta. Es posible que ese proceso mental que ordena y reordena constantemente lo que nos ocurre sea lento, pero es efectivo. Por eso, por último, a veces notamos que una persona que atraviesa una situación difícil que no comprende nos repite una y otra vez la misma historia, e insiste en los mismos detalles una y otra vez, a pesar de que ya nos los ha relatado. El motivo es que el relato no se dirige a nosotros, sino a ella misma. A base de tiempo y de sucesivas repeticiones, en las que siempre cambia algo, poco a poco va colocando los distintos elementos de su historia dentro de su narrativa autobiográfica hasta que todo vuelve a tener sentido de nuevo. Todos sabemos contar la historia de nuestra vida, todos sabemos quiénes somos y, debido a ello, todos sabemos estimar el curso predecible de nuestra existencia.

Tanto es así que la necesidad de dar sentido a lo que nos pasa está incorporada a nuestro vocabulario y a la manera en que describimos lo que nos ocurre. Así por ejemplo, cuando decimos que alguien *significa* mucho para nosotros, lo que estamos queriendo decir es que, desde nuestro particular modo de ver la vida, que está obviamente teñido de subjetividad, esa persona ocupa un lugar destacado para nosotros. No es casual que usemos la palabra significado. De igual manera, cuando nos ocurre algo completamente imprevisto, y en general negativo, decimos que no tiene *sentido*. Lo que sin darnos cuenta estamos queriendo decir es que nuestra mente no logra conectarlo con el resto del hilo biográfico que mantenemos, que se sale de lo que podemos explicar. Por último, cuando en ocasiones similares nos preguntamos por qué nos ha ocurrido esto o lo otro, lo que estamos poniendo de manifiesto, nuevamente, es que necesitamos saber el sentido que tiene ese suceso en nuestras vidas. Esto es debido a que, en nuestra mente, todo tiene que estar colocado: las consecuencias deben derivar claramente de sus causas, tenemos que poder establecer cuál es la relación entre dos o más sucesos que en apariencia tienen que

ver, las personas deben comportarse como en general esperamos, y así sucesivamente. Es obvio que las predicciones que hacemos sobre la base de lo que ha ocurrido pueden fallar (de hecho así es en innumerables ocasiones), pero en ese caso lo que hace la mente es recolocar todo de nuevo para que el conjunto vuelva a encajar. La mente humana odia la falta de sentido, porque en el fondo sabemos que con una base de conocimiento falta de sentido no podremos predecir el futuro, y por tanto nuestra supervivencia quedará cuestionada.

En pocas palabras, vivimos en nuestro propio mundo, que es una creación subjetiva elaborada con el fin de que todo lo que habita nuestra mente tenga sentido, para así predecir el futuro y poder sobrevivir.

[1](#) Lee, Linkenauger, Bakdash, Joy-Gaba y Profitt (2011).

[2](#) Morewedge, Huh y Vosgerau (2010).

[3](#) Sanders *et al.* (2010).

[4](#) Wilson (2013).

[5](#) Kreiman, Koch y Fried (2000).

[6](#) Meister *et al.* (2004).

[7](#) Jabbi, Bastiaansen y Keysers (2008).

[8](#) Cooper *et al.* (2014).

[9](#) Bourjade, Thierry, Call y Dufour (2012).

[10](#) Schacter, Addis y Buckner (2007).

[11](#) Draaisma (2009).

[12](#) Lilienfeld, Lynn, Ruscio y Beyerstein (2010).

[13](#) Kahneman y Thaler (2005).

[14](#) Ibid.

[15](#) Chapman (1967).

[16](#) Redelmeier y Tversky (1996).

[17](#) Kahneman (2015).

[18](#) Kray *et al.* (2010).

[19](#) McAdams (2007).

2.

QUÉ ES LA CONCIENCIA

A diario nuestro cerebro se esfuerza por construir un mundo lleno de sentido. Todo lo que somos y lo que nos pasa está dentro de esa elaboración de nuestra mente, una realidad creada a partir de multitud de los estímulos que nos llegan, tanto internos como externos: imágenes, palabras, sensaciones, pensamientos, sonidos y otros muchos elementos más que nuestra mente intenta relacionar de la manera más significativa posible. De una manera muy sencilla, podríamos decir que la conciencia es el lienzo en el que aparecen todos esos pensamientos, emociones y percepciones que experimentamos entre el despertar y el dormir.

Antes de continuar, sin embargo, me gustaría aclarar que, pese a que me gusta ver la conciencia como un lienzo en el que se proyecta lo que nos ocupa en cada momento, esta visión es simplemente una metáfora. En realidad no hay ningún lienzo donde se proyecte nada, porque, si lo hubiera, ¿quién lo estaría mirando?²⁰. No podemos decir que nosotros mismos, porque nosotros mismos *somos* también ese lienzo. A pesar de ello es una metáfora que utilizo a menudo, primero porque me resulta estética, y segundo porque creo que resulta útil para explicar el fenómeno de la conciencia.

Desde el punto de vista biológico, es evidente que tenemos conciencia porque tenemos cerebro, y por tanto otra manera de definir lo que es la conciencia es decir que es el resultado de determinadas actividades neuronales. También podríamos decir que es una característica del cerebro o, de manera más precisa, que es una propiedad emergente del cerebro²¹. Lo que esto quiere decir es que la conciencia caracteriza al cerebro (y no, por ejemplo, a los músculos o al estómago), y que es un fenómeno causado por este órgano. También quiere decir que cerebro y conciencia son dos términos diferentes.

Por otro lado, mente y conciencia también son términos diferentes. La mente, por su parte, es un conjunto de actividades y procesos psíquicos, como lo son la percepción, la memoria o el razonamiento. Es decir, los estímulos que a diario llegan a nuestro cerebro son elaborados por una serie de procesos mentales, y esos procesos, en conjunto, son la mente. Sin embargo, una serie de estímulos que llegan a un cerebro y que son objeto de esos procesos, en sí mismos, no crean una mente consciente²². De la misma manera que un conjunto de objetos que son captados por la cámara de un ordenador, y que son objeto de una serie de procesos que tienen su base en dispositivos electrónicos, no hacen que ese ordenador sea consciente.

Por tanto, la conciencia no es ni el cerebro, ni la mente, ni desde luego los

estímulos que le llegan. Comprender todo esto puede parecer complejo, pero en realidad es muy sencillo si reflexionas sobre lo siguiente: ¿cuál es la característica común a todo lo que percibes, sientes y piensas?, ¿qué es lo que une a todo lo que te va pasando en la vida? Como persona que eres, tienes un cerebro, y ese cerebro es capaz de poner en marcha una serie de procesos mentales que elaboran los estímulos que le llegan. ¿Qué es lo que conecta de manera inequívoca todos esos elementos?

La respuesta es muy simple: *tú*. *Tú* eres la base de todo lo que te ocurre, porque *tú* eres el único elemento presente y constante en todo lo que te pasa. Y esa es precisamente la clave para definir lo que es una mente consciente: la existencia de una entidad —*tú*— que recoge y da unidad y sentido a todo lo que atraviesa tu mente entre el despertar y el dormir. Con independencia de todo lo que veas y escuches, de todo lo que sientas, y de los miles de pensamientos que cruzan tu mente a lo largo del día, lo que está claro es que todo eso te pasa *a ti*. Por tanto, para que haya conciencia, además de un cerebro, de una mente (es decir, de un conjunto de procesos psíquicos) y de una serie de estímulos, hace falta un *yo*. Ese *yo* aporta un punto de vista único a la experiencia, un punto de vista *subjetivo*.

Dicho de otra manera: los pensamientos, emociones y percepciones que aparecen en el lienzo de nuestra conciencia no lo hacen de una manera neutra, sino que son captados por una entidad personal, un *yo*, que los tiñe de su particular subjetividad.

Así pues, ese mundo del que hablábamos, en el cual vivimos, que no corresponde a la realidad y que está dotado de sentido para poder predecir y así sobrevivir es, en realidad, la base de la conciencia. Es ese mundo subjetivo que hemos ido elaborando con el paso de los años el que colorea de una manera particular ese lienzo en el que se van haciendo presentes nuestras experiencias. Sin él seríamos mentes que registran acontecimientos, ordenadores que captan imágenes, pero no seríamos *nosotros mismos*. No seríamos *conscientes*. La conciencia, por tanto, es la experiencia subjetiva de lo que nos ocurre, es la coloración particular que damos a lo que nos pasa.

Tanto es así que uno de los elementos constitutivos de una mente consciente es lo que llamamos *sí mismo autobiográfico*²³, que es la función de nuestro cerebro dedicada a registrar nuestra vida. Tal y como te comentaba, todo lo que te ha ocurrido a lo largo de tu existencia, lo que te está pasando ahora, y lo que te ocurrirá tiene un único denominador común: *que te pasa a ti*. Sería bastante difícil, y desde luego un síntoma de un trastorno bastante grave, que tuvieras la certeza de que alguno de los acontecimientos de tu vida no te ha ocurrido a ti. Por ejemplo, que no estuviste el día en que ocurrió tu primer beso, o que durante el bachillerato fuiste otra persona. Por mucho que vuelvas atrás en tu vida y te recuerdes en distintos momentos y con diferentes edades, o viviendo en diferentes ciudades y climas, hay un elemento invariable, y es que en el fondo, te haya pasado lo que te haya pasado,

siempre has sido *tú*. Y eso es debido a que siempre has contado entre las funciones más importantes de tu cerebro con un relator de tu historia, con una función que ha ido juntando todas las vivencias de tu vida en una única narrativa vital de la que eres protagonista. Esa es la labor del *sí mismo autobiográfico*, una pieza clave de la conciencia que es precisamente la que aporta la subjetividad a todo lo que vivimos.

Ahora bien, ¿cuál es la verdadera esencia de esa subjetividad? ¿Qué es lo que hace que dos personas con cerebro similar y procesos mentales parecidos capten los mismos estímulos de manera diferente? Evidentemente cada una de las dos personas ha tenido una vida distinta y la acumulación significativa de eventos biográficos que conforma su historia les hace ver la realidad de modo diferente, pero ¿cuál es el núcleo verdadero de esa manera particular de ver la vida que tiene cada persona? ¿Cuál es la base más profunda de la conciencia?

Imagina una madre que está con su bebé en una cafetería. Al lado, en otra mesa, hay otra mujer que también está observando al mismo niño. En ese momento, las dos mujeres están captando el mismo fenómeno, un bebé, pero, fuera del hecho de que su ángulo visual es distinto, lo que marca la gran diferencia es la *emoción* que cada una siente cuando lo contempla. Solo por el hecho de que una de las dos es la madre de la criatura, eso hace que su vivencia de lo observado sea completamente diferente. Evidentemente este es un caso muy claro porque hay un vínculo emocional obvio que une a una madre con su hijo, pero el mismo fenómeno se puede observar si añadimos una tercera persona a la escena. Es otra mujer, pero se diferencia de la segunda en que una de las dos quiere ser madre y la otra no. De nuevo, entre las dos hay una gran distancia subjetiva y por tanto emocional: la mujer que quiere ser madre mirará al bebé de una manera, y la que no desea la maternidad, de otra.

La subjetividad surge cuando una persona siente una determinada emoción ante un fenómeno, y eso es la base más profunda de la conciencia. Lo que verdaderamente hace que los sucesos de la vida te pasen *a ti* es lo que *tú* sientes en cada momento. Dos personas que miran un anzuelo no lo harán de la misma manera si uno es un pescador. Dos jóvenes que miran un balón experimentarán vivencias diferentes si uno de los dos juega al fútbol. Dos chicas que miran un dulce no se sentirán igual si una está a dieta.

Imagina ahora una fiesta de cumpleaños a la que han acudido un grupo de siete amigos. Hay dos parejas, dos chicas y un chico. De los siete, cinco tienen trabajo pero dos no. Y en el grupo, hay dos personas que han recibido una mala noticia en la última semana, cuatro a los que les ha pasado algo muy positivo, y una a la que en su trabajo le han propuesto trasladarse a otro país. Solo con esos datos ya te puedes imaginar que cada uno de ellos vivirá la fiesta de cumpleaños de manera completamente diferente. Solo teniendo en cuenta su pasado más reciente ya está claro que vivirán emociones distintas en cada conversación, en cada broma y en cada situación. Intenta estimar ahora cuánto más complejas y profundas serán esas

diferencias si en lugar de unos pocos datos biográficos agregamos a cada persona todo su pasado.

Cada persona, en definitiva, es heredera de una historia vital, una historia narrada en primera persona que sirve de base a las emociones que siente cuando vive un acontecimiento. A su vez, esas emociones son la base de su subjetividad, que es la dimensión esencial y distintiva de la conciencia. Casi podríamos decir que, en definitiva, la conciencia *es* la subjetividad, y que la subjetividad *es* la emoción.

Dos preguntas cruciales en la vida

Te propongo un ejercicio muy simple pero sumamente interesante:

- Deja el libro y cierra los ojos.
- Intenta no pensar en nada.
- Hazlo durante un rato.

Te habrás dado cuenta de que es prácticamente imposible. A tu mente acuden pensamientos sin cesar. Si eliminas uno surge una imagen, y si intentas librarte de ella surge un recuerdo. Y de nuevo, al borrarlo, surge otro pensamiento. Y así sucesivamente. Esta es una de las características importantísimas del ser humano en la que a menudo no reparamos: *no podemos evitar ser conscientes*. No podemos apagar la conciencia. Esto solo nos ocurre cuando dormimos o morimos.

Te habrás dado cuenta de que en un rato intentando no pensar en nada han acudido a tu campo consciente una larga serie de percepciones, pensamientos o emociones. Es como un río que nunca se detiene. Por eso desde William James, que fue quien acuñó el término en 1890²⁴, se habla del *flujo de la conciencia* para referirse a ese continuo devenir de ideas, percepciones y sentimientos que cruzan nuestra mente.

Te propongo ahora otro ejercicio²⁵. Es también muy simple:

- Con la punta de uno de tus dedos índice, tócate los labios.
- Ahora, en ese mismo dedo índice que acabas de utilizar para tocarte los labios, date un beso.

Lo que has experimentado, del modo más sencillo posible, es un salto en el flujo de conciencia. Si te das cuenta, en el primer caso lo que has sentido es que los labios eran tocados por el dedo. Sin embargo, en la segunda parte lo que ha ocurrido es que el dedo ha recibido un beso. Dicho de otra manera, el contenido de la conciencia en el primer caso eran los labios, y en el segundo era el dedo. Es un ejercicio sumamente interesante, porque ese contenido en este caso ni siquiera era un

pensamiento, sino una sensación táctil, que por otra parte era mínima. De esta misma manera, apenas sin darte cuenta, distintos pensamientos, ideas, imágenes y, por supuesto, sensaciones, van entrando y abandonando tu conciencia constantemente.

Por increíble que parezca, es posible que el número de pensamientos que pasan por la mente de una persona en las 16 horas que está despierta ronde los 4.000²⁶. Eso querría decir que en un mes cruzan nuestra conciencia unos 120.000 pensamientos, y que a lo largo de un año se aproximarían al millón y medio. Visto desde esa óptica es abrumadora la capacidad que tiene la mente humana de generar contenido. Nunca descansa.

Una de las preguntas que podemos hacernos ante esta constatación es cuáles son las características de todas esas ideas. Por ejemplo: ¿Son todas ellas útiles? ¿Positivas? ¿Con qué tienen que ver? ¿Las controlamos o nos controlan? ¿Qué mundo describen? Resultan reflexiones interesantes porque todo ese contenido determina lo que somos y el mundo en el que vivimos. A menudo no reparamos en ello, pero reflexionar sobre lo que ocupa nuestra conciencia es una de las actividades más significativas para el desarrollo personal que una persona puede llevar a cabo.

Observándonos a nosotros mismos, nos daremos cuenta de que muchas veces nuestra mente está ocupada en pensamientos que no son necesariamente interesantes. Y no me refiero a que no sean productivos, cultos o sublimes, sino simplemente a que no son relevantes para nuestra propia vida y para lo que buscamos en ella.

Por eso yo creo que una de las preguntas más simples y sin embargo reveladoras que una persona se puede hacer a sí misma es esta: *¿en qué estoy?* Lo que esta pregunta expresa es: ¿en qué está ocupada mi mente?, ¿cuál es el contenido de mi conciencia en este momento determinado? Para mí este conjunto de preguntas es crucial en la vida, porque implica darnos cuenta de en qué estamos invirtiendo el recurso máspreciado que tenemos, que es nuestra mente.

Por otro lado, todos sabemos que los objetivos no se logran de la noche a la mañana. Nadie ha logrado nada instantáneamente, salvo excepciones que en general tienen que ver con los juegos de azar. En el resto de los casos, es decir en casi todos, el éxito viene de la consecución de una serie de pasos hacia un objetivo común. Por eso, tras averiguar el contenido de nuestra conciencia es bueno hacerse otra pregunta crucial, que es: *¿en qué medida estar en esto me ayuda a conseguir mis fines?* Esta es una buena manera de comprobar si lo que está pasando por nuestra mente hoy está conectado con lo que buscamos en la vida mañana. Hay otra manera aún más práctica de hacer la misma reflexión, que implica a nuestras acciones: *¿qué he hecho hoy que me ayude a estar donde quiero estar mañana, dentro de un año, dentro de diez?* Si la respuesta a esta pregunta siempre es *nada*, podemos estar seguros de que nunca llegaremos a tener la vida que soñamos, porque ningún objetivo se logra de la noche a la mañana.

La conciencia es nuestro mundo, lo es todo. Darnos cuenta de qué es lo que la ocupa y evaluar si lo que vemos está conectado con lo que somos y queremos ser es uno de los ejercicios aparentemente más sencillos pero más poderosos que una persona puede hacer.

El gorila invisible y otras características de la conciencia

La conciencia es un fenómeno muy curioso. Para empezar, podemos observarla porque disponemos de un sistema que puede vigilarla y hacer explícito su contenido. Este proceso a través del cual podemos prestar atención a aquello de lo que estamos siendo conscientes se llama *metaconciencia*. Es el mecanismo que estaba activo en el primer ejercicio que acabas de hacer. A través de la *metaconciencia* te has ido dando cuenta de cuándo el flujo de contenidos iba variando. Es posible que algo así te haya ocurrido varias veces desde que has empezado estas páginas: estás leyendo, y de repente te has dado cuenta de que tu mente se ha despegado de lo que está escrito y te has puesto a pensar en otro asunto. Ese *darle cuenta* ocurre gracias a la *metaconciencia*.

Otra particularidad curiosa de la conciencia es que, aunque no lo parezca, tiene límites. Para empezar, no podemos gestionar más de una tarea a la vez. Si estás leyendo un libro no podrás ver una película al mismo tiempo. Sé que hay mucha gente que piensa que esto es posible, pero en realidad no es así. Si en un momento dado tu atención está concentrada en el libro y en ese mismo momento ocurre algo importante en la televisión, seguramente perderás el hilo.

En un experimento ya clásico²⁷ se mostraba un vídeo en el que dos equipos de personas se pasaban una pelota de baloncesto de unos a otros. Los que veían el vídeo debían contar los pases que se hacían los jugadores de uno de los equipos, ignorando el otro. En un momento dado, una persona vestida de gorila atravesaba el espacio. Al final, se preguntaba a los sujetos cuántos pases habían contado. Y luego se les preguntaba si habían visto algo inusual. Pues bien, la mitad de los sujetos no habían visto el gorila que pasaba de un lado a otro mientras contaban los pases. Y eso que pasaba entre los jugadores y que era claramente visible y extraño a la escena. En una versión posterior el gorila se paraba en medio del espacio, miraba a la cámara, se golpeaba el pecho y continuaba su camino. El resultado fue el mismo: la mitad de los observadores no lo veían.

En un experimento posterior, aún más extraordinario, otro grupo de científicos mostraron a un grupo de radiólogos imágenes de un escáner de pulmón en las cuales se había insertado la figura de un gorila que era 48 veces mayor que el tamaño medio de los nódulos que estos expertos están habituados a identificar²⁸. El resultado fue que el 83% de los radiólogos no vieron al gorila, y eso que un sistema de rastreo de

los movimientos oculares reveló que la mayoría de los radiólogos que no vieron el gorila pasaron su mirada por el lugar donde se encontraba.

Lo que estos experimentos vienen a decir es que si atendemos a un suceso es muy difícil atender a otro, incluso si está presente en la misma escena y es claramente extraño. Esto, como veremos más adelante, no quiere decir que aquello a lo que no estamos prestando atención no nos afecte, pues la mente parece acusar y registrar también los estímulos que están fuera del campo consciente (por extraño que parezca), pero sí muestra con claridad que nuestra conciencia es limitada. El motivo por el cual es así es que los impulsos que atraviesan el umbral de la conciencia disparan la actividad de grupos de neuronas que, mientras están activas, se encuentran incapacitadas para gestionar la entrada de nuevos estímulos. Una vez que un determinado estímulo entra en la conciencia se crea un periodo refractario durante el cual no se puede procesar otro²⁹.

La única excepción se da cuando una de las dos tareas está automatizada y por tanto está bajo control no-consciente. El ejemplo que yo suelo citar es el de la conducta de conducir: cuando aprendemos, los diferentes estímulos y acciones que necesitamos para ello ocupan toda nuestra conciencia. Tenemos que fijarnos en la velocidad a la que vamos, en las señales de la carretera, en los otros coches y, además, debemos accionar el volante, los pedales, la palanca de cambios y demás mandos oportunamente y en la secuencia correcta. Sin embargo, poco a poco, conforme la práctica va siendo más frecuente, todas esas acciones y estímulos van pasando a un segundo plano, quedando al final prácticamente sumergidos. En ese momento, cuando ya somos conductores expertos, podemos mantener una conversación mientras guiamos nuestro vehículo sin ninguna dificultad. Sin embargo, esto solo ocurre cuando la conducción es sencilla. Piensa por ejemplo en una persona que va conduciendo por la ciudad y al tiempo hablando con el pasajero que tiene al lado. Si en un momento dado tiene que realizar una maniobra de adelantamiento que revista cierto peligro, su conversación se detendrá automáticamente. Muchos conductores también dejan de hablar o apagan la radio cuando tienen que aparcar en un sitio difícil, por ejemplo cuando el espacio es reducido y además hay una larga cola de coches detrás cuyos conductores muestran su impaciencia utilizando el claxon.

A pesar de ello, en algunas otras ocasiones, sin embargo, sí tenemos la sensación de que realmente podemos centrarnos en dos tareas a la vez, como en el caso de las personas que vieron al gorila. Lo que hace el cerebro en esas ocasiones, dado que el periodo refractario dura muy poco, es atender alternativamente a un estímulo y al otro, y luego recomponer los fragmentos dando una sensación de continuidad. Esto ocurre porque, como hemos visto antes, nuestra mente intenta crear sentido a partir de la experiencia, y en esta tarea es altamente eficaz. Por eso podemos, como te

comentaba, ser capaces de inferir lo que una persona dice en una conversación telefónica a pesar de que la cobertura no sea buena y falten palabras, y por eso mismo también podemos deducir lo que quiere decir una persona que se expresa en un idioma que no conocemos bien, a pesar de no entender todos los términos. Aunque, lógicamente, si una de las palabras que faltan en uno u otro caso es importante, perderemos el significado del mensaje en ambas situaciones, de igual manera que perderemos el hilo de una película que estamos viendo si a la vez estamos leyendo un libro.

En otras palabras: podemos concentrarnos en una u otra tarea sucesivamente y, si todo va bien, nuestro cerebro juntará los fragmentos. Pero ese mecanismo dista mucho de ser perfecto, y además parece desaconsejable. Por ejemplo, cuando se ha estudiado a personas afectadas de multitarea crónica (las que por ejemplo usan varios dispositivos electrónicos cambiando sin cesar de uno a otro), se ha comprobado que son más susceptibles de sufrir distracciones y, paradójicamente, tienen una menor capacidad para cambiar de una tarea a otra³⁰.

Otra de las características curiosas de la conciencia es que parece tener límites, digamos, espaciales. Esto puede sonar muy extraño, pero hay un ejercicio que lo puede ilustrar³¹. Cierra los ojos e imagina que estás delante de un elefante. A continuación, comienza a caminar hacia él. Lo normal es que el elefante cada vez ocupe más espacio en tu campo consciente. Si sigues caminando, hasta estar prácticamente a su lado, te darás cuenta de que, desde ese punto, no puedes observar el elefante completo. Es más, es muy probable que solo estés viendo su piel rugosa. Esto es debido a que la conciencia tiene límites y no lo puede contener todo.

Quizá te haya parecido que el ejercicio funciona porque lo que estás haciendo es replicar la visión, y que como el campo visual es limitado, al imaginarte mirando algo, tu mente reproduce lo que ocurriría en la situación real. Sin embargo, hay otras experiencias que nos indican que la conciencia tiene límites.

Por ejemplo, el número de elementos a los que somos capaces de prestar atención simultáneamente. Piensa, por ejemplo, en lo que ocurre cuando vas conduciendo por una autopista de varios carriles. Tu coche está entre muchos otros y, sin embargo, y por más que te esfuerces, no puedes ser consciente de varios de ellos a la vez. Si te concentras captarás el que va delante, el que va detrás, quizá uno que se encuentra en el carril de tu izquierda pero más adelante, y acaso otro que va a tu lado derecho. Pero si intentas fijar tu atención en uno más, uno de los que tenías controlado desaparecerá. Esto ocurre también en los deportes de equipo, como por ejemplo el baloncesto o el fútbol. Si hay otros 21 jugadores en el campo, es imposible que un futbolista sea consciente de todos ellos a la vez. Siendo consciente de un grupo, si cambia su foco de atención podrá prestar atención a un grupo distinto, pero entonces los primeros desaparecerán de su conciencia y, si se mueven, cuando regrese a ellos,

estarán en una posición diferente. Evidentemente, cuantos más jugadores quepan en su campo consciente, y cuanto más rápido sea capaz de variar su foco de atención, más eficiente será su juego, porque verá más opciones tácticas.

Algunas otras experiencias cotidianas parecen evidenciar la frontera entre la conciencia y el campo de lo no-consciente. Por ejemplo, el fenómeno de la palabra en la punta de la lengua. Muchas veces te habrá ocurrido que hay algo que quieres decir, pero no encuentras exactamente la expresión necesaria. Esa palabra está justo en el límite de lo no-consciente: sabes que conoces la palabra, pero no puedes hacerla aflorar a la conciencia. Es algo similar a lo que ocurriría si un objeto estuviera parcialmente enterrado en la arena y por ello fuera irreconocible. Verías un objeto y sabrías que está ahí, pero no sabrías identificarlo.

Otra de las vivencias de nuestro día a día que muestra la frontera de la conciencia es el fenómeno de la mente errante o del soñar despierto³², que veremos con detenimiento más adelante. Es el tipo de pensamiento que tenemos cuando, aparentemente, no estamos pensando en nada. Suele ocurrir cuando hacemos algo que no requiere mucha atención, como por ejemplo ducharnos o conducir. En esos momentos nuestra mente comienza a divagar, y va de aquí para allá produciendo pensamientos aleatorios que aparentemente (insisto, solo en apariencia), no tienen ningún sentido. Esa experiencia se sitúa también en el límite de la conciencia, porque muchas veces no nos damos cuenta de que estamos divagando. Sin embargo, si en ese momento alguien nos pregunta en qué estamos pensando, podemos hacerlo aflorar a la conciencia y relatarlo.

La conciencia no solo tiene un límite, sino que también puede presentar distintos estados. No se trata únicamente de estar conscientes o no (despiertos o dormidos) sino que existen varios estados de la conciencia. Por ejemplo, cuando tenemos sueño y estamos a punto de quedarnos dormidos, la conciencia no es tan clara como cuando estamos completamente despiertos. De modo similar una persona que ha sufrido un accidente o ha recibido una mala noticia puede estar confusa, y en ese momento su conciencia también está alterada. Las prácticas meditativas y contemplativas también implican una alteración de la conciencia, esta vez voluntaria. Por último, otro ejemplo extremo y ciertamente grave de alteración de la conciencia es el coma.

Más allá del límite de la conciencia está lo *no-consciente*. Yo prefiero utilizar ese nombre en lugar de *inconsciente* o *subconsciente*, porque estos son términos que se han utilizado ampliamente en el psicoanálisis, y pueden dar lugar a confusión. Cuando hablo de lo no-consciente me refiero a percepciones, pensamientos y sentimientos que también nos son propios, es decir, que forman parte de nuestro *yo*, pero que simplemente no están presentes en un momento dado en nuestra conciencia. Por ejemplo: imagina que una amiga te llama para contarte que alguien a quien has acabado de conocer le ha dicho que le has causado una muy buena impresión. Es

evidente que ese comentario y la agradable sensación de haber gustado aflorarán rápidamente a tu conciencia, casi con independencia de lo que estuvieras haciendo en ese momento. Pero mientras transcurre esa conversación, pongamos por caso, escuchas el chirriar de ruedas que normalmente precede a un accidente. Ese ruido acaparará por completo tu campo consciente, expulsando lo que estabas pensando y sintiendo. Si finalmente compruebas que el coche frenó a tiempo y que no hay golpe, es muy probable que la agradable sensación que te provocó la conversación con tu amiga vuelva a aflorar a tu conciencia. Mientras el chirrido de las ruedas saltó a tu mente, esa sensación fue no-consciente.

Y hay muchos más casos, por ejemplo, cuando prestamos voluntariamente atención a lo que estamos experimentando en una parte de nuestro cuerpo, como puede ser el contacto con la suela del calzado o la presión del asiento en la espalda mientras estamos sentados. Es un ejercicio que puedes hacer ahora mismo. Focalizar tu atención en tu espalda para percibir el respaldo, o centrarte en la planta de tus pies a fin de notar la suela del calzado. No es que no estuvieras percibiendo esas sensaciones y al fijarte en esas zonas de tu cuerpo empezaras a sentirlas, sino que las estabas experimentando pero de manera no-consciente y no las captaste conscientemente hasta que no centraste tu atención en ellas.

También podemos recordar un suceso o evocar la emoción que nos provocó un determinado acontecimiento y así hacer conscientes eventos que normalmente no lo son. Es lo que hacemos cuando recordamos la celebración de un cumpleaños, la primera vez que vimos a una persona, o el día en que nos graduamos. Todas esas vivencias están también con nosotros, pero no somos conscientes de ellas en todo momento.

Hay quien explicaría estos últimos fenómenos basándose en un intercambio entre la memoria a corto plazo y la memoria a largo plazo, sugiriendo que los contenidos van pasando de una a otra dependiendo de a cuál prestemos atención. Es verdad que podemos retener aquello a lo que atendemos en un momento gracias a la memoria, pero la memoria no es la conciencia. Fundamentalmente porque la memoria es un proceso mental, como lo es también la atención. Recordar y atender son tareas que podemos hacer con nuestra mente, pero ninguno de estos procesos equivale por sí mismo a la conciencia. De hecho, por extraño que te pueda parecer, la atención es un proceso muchas veces no-consciente. Ya sé que piensas que voluntariamente decides a qué prestas atención, pero lo cierto es que en muchos casos no ocurre así.

Veámoslo con detenimiento: imagina una persona que está desayunando a solas en la cocina de su casa. Tiene delante de sí una taza de café con leche, en la que va mojando galletas de avena. Mientras come, mira una planta que tiene en la ventana, y recuerda que debe regarla. Un segundo más tarde repara en que a media mañana tiene una reunión importante y duda si ha cargado en el ordenador los documentos necesarios. Por último, nota que ha echado la leche demasiado fría en el café y no le

gusta demasiado. Esa secuencia parece más bien normal y hasta habitual, y da la sensación de que la persona va atendiendo a sucesos o situaciones que son más o menos lógicos. Sin embargo, podríamos hacernos muchas preguntas para evidenciar que en realidad no ha sido ella quien voluntariamente ha prestado atención a un asunto u otro. Para empezar, ¿por qué ha mirado la planta en la ventana? ¿Por qué no ha mirado la caja de galletas y se ha dado cuenta de que se están acabando y tiene que comprar más? ¿O por qué no se ha fijado en el grifo, que gotea? Y ¿por qué ha recordado la reunión de media mañana y no la tarea que tiene a primera hora del día? ¿Y por qué ha notado la temperatura del café en último lugar y no al comienzo?

Una persona que se dispone a desayunar tiene, literalmente, inagotables contenidos en los cuales focalizar su atención. Imagina por un momento que en esa situación, y en cada una de las situaciones de tu vida cotidiana, tuvieras que tener presente la —infinita— cantidad de contenidos sobre los que podrías pensar, y tuvieras que examinarlos uno a uno para decidir en cuál te vas a centrar: si la planta, la reunión, el café, el grifo o tu primera tarea de la mañana, y así sucesivamente. Si eso fuera así tu cerebro sufriría un colapso, es evidente. Para que no te ocurra eso, y aunque no siempre es así, pues también puedes guiar tu conciencia de forma voluntaria, en un gran número de situaciones la atención escoge (sí, por su cuenta) uno de esos contenidos, y te lo presenta. Y lo hace de manera no-consciente, pues tú no te das cuenta del proceso que sigue para revisar y seleccionar ideas.

De hecho, este proceso es a veces sumamente sorprendente: ¿no te ha pasado alguna vez que, de repente, te has encontrado tarareando una canción de hace años sin saber cómo ha llegado a tu mente? Este tipo de fenómenos tan extraños evidencian que bajo tu conciencia hay un proceso que revisa ideas y pensamientos hasta seleccionar un contenido, que finalmente te presenta. Pues bien, cuando tú, desde tu historia, con tu subjetividad, miras ese contenido seleccionado y le das el color de tu emoción, entonces lo haces consciente. Y ahí es donde se ve con claridad la diferencia entre atención y conciencia. Lógicamente, para que ese contenido no desaparezca mientras es consciente la memoria se ocupa de mantenerlo fijo el tiempo necesario. Pero ni la atención ni la memoria son la conciencia. Son procesos mentales necesarios, eso sí, para que haya conciencia, pero no son suficientes, pues lo que distingue a la conciencia, como hemos dicho antes, es la existencia de ese punto de vista subjetivo que está coloreado de la emoción particular que experimenta quien lo mantiene.

Como puedes imaginar, el campo de lo no-consciente tiene una dimensión mucho mayor que lo que ocupa la conciencia dado que, como hemos dicho, esta tiene un espacio limitado formado únicamente por aquello a lo que en un momento dado podemos atender y que es, de hecho, bastante reducido. Sin embargo, dejando a un lado su tamaño relativo, la diferencia real entre lo consciente y lo no-consciente es

apenas existente porque, como has podido experimentar con el ejercicio anterior, las percepciones, pensamientos y sentimientos van pasando constantemente de un lado a otro de la frontera.

Pese a que en general llamamos conciencia únicamente a aquello a lo que observamos con nuestra subjetividad en cada momento, ambos, la conciencia y lo no-consciente, son objeto de nuestros procesos mentales. Los dos son lo que somos y ambos son decisivos en todo lo que hacemos.

Control de la conciencia y calidad de vida

A pesar de la gran cantidad de estudios científicos que se llevan a cabo hoy día, muchas de las investigaciones que se realizan suponen pequeñas contribuciones que van incrementando el conocimiento existente, en lugar de revelar ideas diferentes o disruptivas. En el mundo de la ciencia no es habitual encontrar ideas completamente nuevas, sino que en general la tendencia es seguir líneas de investigación existentes porque, como ocurre en otros sectores tales como la empresa o la música, no abundan personas con el talento creativo necesario para apuntar nuevos itinerarios en el mundo del conocimiento.

En el ámbito del desarrollo humano uno de los investigadores que ha conseguido introducir conceptos nuevos y así sugerir nuevos caminos y líneas de investigación ha sido Mihály Csíkszentmihályi. Seguramente te habrá ocurrido muchas veces que te habrás concentrado tanto en una tarea con la que disfrutas que has acabado perdiendo la noción del tiempo. Esto puede ocurrir leyendo un libro, cocinando, construyendo maquetas o en cualquier otro tipo de actividad humana que implique prestar atención completa a una actividad con el fin de conseguir una meta y disfrutar con ello. El músico que está interpretando una partitura, el programador que está desarrollando una aplicación, el deportista que está jugando un partido o el comercial que está cerrando una venta, si realmente gozan con lo que están haciendo, ponen en juego todas sus habilidades y se sienten realizados cuando logran sus objetivos, alcanzan un estado que llamamos *fluir*³³.

Para introducir este concepto, Csíkszentmihályi revela un pensamiento tan nítido y con tal potencial de impacto en nuestras vidas que difícilmente puede pasar desapercibido:

«El control de la conciencia determina la calidad de vida»³⁴.

Para él, desde tiempo inmemorial han sido innumerables los esfuerzos que se han hecho para lograr que el ser humano llegue a ser dueño de lo que habita en su mente: la técnica del yoga, las aportaciones del taoísmo, el zen, los ejercicios espirituales y

hasta el psicoanálisis, han buscado que las personas podamos controlar lo que pasa por nuestra mente. En efecto, es posible rastrear hasta la antigüedad clásica la idea por todos intuita de que la respuesta a la felicidad de cada persona no está en el exterior del ser humano, sino en un viaje hacia el interior de uno mismo, en el cual se pueden encontrar respuestas, extraer conclusiones y aprender a ser de otra manera.

En algún momento en su camino por el conocimiento, la humanidad comenzó a alumbrar dos ideas que perviven hasta nuestros días y en las que arranca la historia humana de la subjetividad³⁵: la primera, sobre la que ya hemos hablado abundantemente, la convicción de que la realidad ni es objetiva ni se puede conocer aislándola del contexto en el que se encuentra. Todo lo que percibimos son interpretaciones, pues no tenemos la capacidad de percibir la realidad objetiva. La segunda, la creencia en que se accede a la verdad a través del conocimiento y transformación de uno mismo. La verdad está dentro de cada uno, y por tanto para llegar a ella hay que mirar hacia nuestro interior, escucharnos y transformar nuestro propio yo.

A partir de estas primeras ideas han sido innumerables las aproximaciones que, desde diversas disciplinas, han intentado construir teorías y técnicas para hacer posible esa búsqueda de la verdad. No hace falta un estudio muy profundo para darse cuenta de que este enfoque sigue vigente hoy día. Por ejemplo, en el mundo de la Psicología son muy conocidas las intervenciones destinadas a corregir la forma en que pensamos, porque sabemos que en muchos casos nuestras evaluaciones de lo que nos ocurre son erradas o están distorsionadas, y eso nos lleva a diversos padecimientos emocionales. De igual modo, toda la literatura de desarrollo personal está basada en la misma idea, la convicción de que para conseguir lo que nos proponemos y ser más felices es necesario modificar algo en nosotros mismos. Otro ejemplo muy común es, simplemente, cuando decimos que necesitamos *pensar* en lo que nos ocurre, en nuestra vida y sus problemas. Lo que estamos manifestando, sin darnos cuenta, es que creemos implícitamente que buscando en el interior de nosotros mismos encontraremos la luz. Y, en fin, esa convicción difusa tantas veces intuita y defendida acerca del increíble poder de la mente se apoya en la misma creencia: la idea de que todo está en la mente, y de que si controlamos nuestra mente lo controlaremos todo.

Seguramente eres capaz de identificar qué tipo de actividades producen en ti la satisfacción de *fluir*: esa emoción de estar haciendo algo en lo que te concentras plenamente y con lo que disfrutas tanto que el tiempo parece no pasar. Es posible vivir esa sensación con el ajedrez, el bricolaje, el *surf*, los videojuegos y un sinfín de actividades más. Ahora bien, la pregunta más importante es: ¿cómo sería tu vida si experimentarás esa sensación de *fluir* mucho más a menudo? ¿Si con mayor frecuencia disfrutaras de la sensación de hacer aquello que te proporciona

autorrealización? La respuesta a esta pregunta es, con seguridad, que serías más feliz. La cuestión, evidentemente, es cómo lograrlo.

Uno de los fenómenos que más me sorprende de nuestro mundo es la presión que parece ejercer sobre nosotros la vida cotidiana: es común que todos nos quejemos de prisas, estrés, falta de sueño, cansancio y una larga serie de sufrimientos más. Tanto que, sin darnos cuenta, hemos acuñado términos que expresan lo descontentos que, parece ser, estamos con nuestra vida. Así, es muy frecuente que digamos que necesitamos vacaciones para *desconectar*. Es curioso que, uno de los productos habituales de cualquier agencia de viajes son esos viajes relámpago en los que se busca huir de lo cotidiano que se llaman *escapadas*. Las preguntas que yo me hago son: ¿qué tipo de vida vivimos que queremos *desconectarnos* de ella? ¿Por qué queremos *escapar* de nuestro día a día? ¿Hay alguna otra manera de vivir en este mundo sin todos estos padecimientos que parecen agobiarnos tanto?

La respuesta es *sí*. Porque no podemos olvidar que *este mundo* es, para cada persona, una realidad diferente. Que ese flujo de conciencia en el cual vivimos es subjetivo, y que por tanto hay que dar la razón a todos los investigadores que, desde la antigüedad clásica, han defendido la idea de que la respuesta no está fuera, sino dentro de nosotros. Y que si nuestra conciencia, que es donde vivimos, es simplemente una interpretación que hacemos de la realidad, es muy evidente que *si somos capaces de controlar nuestra conciencia seremos dueños de la realidad en la que vivimos*. Por eso decía Csíkszentmihályi que el control de la conciencia determina la calidad de vida. Porque aquellas personas que son capaces de darse cuenta de lo que habita su conciencia y pueden introducir en ella aquello que realmente les aporta y eliminar lo que no les resulta interesante o relevante, son dueños de su mundo. Y siendo dueños de su mundo, son dueños del mundo.

Pues bien, esa habilidad tan necesaria en el cada día más complejo mundo que habitamos es lo que yo llamo *ultraconciencia*.

Ultraconciencia es ser conscientes del mundo en el que vivimos interiormente y modelarlo a nuestra voluntad. Implica estar en lo que tenemos que estar en cada momento, y estar en aquello que tiene que ver con lo que deseamos ser y hacer en el futuro. Implica controlar de manera voluntaria nuestra conciencia y ser dueños de nuestro mundo.

Pero para llegar a ello es fundamental conocer a fondo qué es la conciencia, de qué está hecha, y qué efecto tiene sobre nosotros lo que captamos de forma consciente, así como la influencia que tiene en nosotros nuestro mundo no-consciente. En ambos casos, la ciencia está revelando resultados y conclusiones realmente fascinantes e imprescindibles en el camino hacia la ultraconciencia.

- [21](#) Searle (1996).
- [22](#) Damasio (2010).
- [23](#) Ibid.
- [24](#) James (1890).
- [25](#) Svabo y Shanks (2015).
- [26](#) Klinger (1999).
- [27](#) Simons y Chabris (1999).
- [28](#) Drew, Vo y Wolfe (2013).
- [29](#) Dehaene (2014).
- [30](#) Ophir, Nass y Wagner (2009).
- [31](#) Kosslyn (2001).
- [32](#) *Mind wandering o day dreaming.*
- [33](#) El término original es *flow*.
- [34](#) Csíkszentmihályi (2013, p. 40).
- [35](#) Han (2005).

3.

DE QUÉ ESTÁ HECHA LA CONCIENCIA

Dado que el ser humano no puede evitar ser consciente, siempre hay algo que ocupa nuestra mente. Siempre estamos atendiendo a algo. Puede ser un recuerdo, una sensación corporal, una emoción o una simulación del futuro. Pero siempre hay algo habitando nuestra conciencia. Pues bien, una de las preguntas más interesantes, por el inmenso potencial que tiene de cara al desarrollo humano, es cuál es el mecanismo a través del cual un determinado contenido se hace consciente.

El motivo por el cual esta pregunta es importante es que, como hemos visto, la conciencia es el lienzo donde proyectamos nuestros pensamientos, nuestras preocupaciones, donde hacemos nuestras proyecciones de futuro y tejemos nuestros planes, donde experimentamos emociones y donde percibimos nuestro cuerpo. En definitiva, la conciencia es el mundo en el que vivimos y, en línea con lo que hemos visto, está claro que, si fuéramos capaces de manejar la conciencia a voluntad, podríamos ponernos a pensar en positivo cuando lo estamos viendo todo negro, apartar de nosotros devaneos inútiles, dedicar todo el tiempo posible a pensar productivamente, saborear más los buenos momentos y así sucesivamente. Por eso es importante conocer cuáles son los procesos por los que funciona el flujo de la conciencia.

Es evidente que hay situaciones en las que voluntariamente decidimos ponernos a pensar en algo, como cuando intentamos recordar la lista de la compra o cuando leemos un correo electrónico para entenderlo. Otras veces tan solo recibimos estímulos de nuestro cuerpo, como por ejemplo cuando tenemos hambre o cuando nos damos cuenta de que llevamos algo que nos molesta en el zapato mientras caminamos.

Sin embargo muchas veces, como hemos visto antes, no estamos actuando de forma voluntaria sobre nuestra conciencia ni recibiendo sensaciones corporales, sino que esta parece funcionar sola. Piensa en tu propio caso: es muy probable que mientras trabajas mantengas la concentración en lo que haces, pero puede también que en un momento dado te encuentres de repente y sin quererlo prestando atención a una canción que te gusta y que ha comenzado a sonar en la radio y que, un momento más tarde, sin saber muy bien por qué, recuerdes que, al salir del trabajo, debes pasar por la tintorería a recoger la ropa que has dejado allí días atrás. Si mientras piensas en todo ello suena el teléfono y te centras en la conversación, puede ocurrir que mientras hablas con la otra persona te distraigas y tu mente se ocupe en planificar lo que vas a hacer el próximo fin de semana. Puede ocurrir que, tras

colgar, de repente te encuentres tarareando casi sin darte cuenta la canción que has escuchado minutos atrás. Este tipo de experiencias son muy comunes, y nos enseñan que la conciencia a veces actúa según nuestra voluntad, pero cuando no actuamos sobre ella parece funcionar con su propio criterio.

A menudo no reparamos en el contenido de nuestra mente, y mucho menos pensamos cómo ocurre que se llena de contenido, y por qué unas ideas, percepciones o emociones tienen mayor poder para acaparar nuestra conciencia que otras. Si exceptuamos las sensaciones físicas que nos llegan del exterior o de nuestro propio cuerpo, como por ejemplo cuando nos damos un golpe o sentimos dolor de cabeza, y aquellos pensamientos que introducimos voluntariamente, como puede ser cuando nos ponemos a leer una novela o a realizar cualquier tarea de nuestro entorno profesional, hay al menos otras tres formas a través de las cuales determinados contenidos fluyen hacia nuestra conciencia.

Una araña entre las flores

Una de las situaciones que tienen el poder de mostrarse en el lienzo de la conciencia es la experiencia de una emoción. Da la impresión de que las emociones, sobre todo las que son intensas, tienen carta blanca para acaparar nuestro campo consciente, como se demostró en un experimento en el que se trataba de ver si aquellos estímulos que provocan miedo eran más rápidamente identificados que los que no lo hacen³⁶. Lo que hicieron los investigadores fue preparar una serie de diapositivas que contenían matrices en las que aparecían diversos estímulos, tales como setas, flores, arañas y serpientes. En las diapositivas que contenían setas y flores había una araña o una serpiente, y en las que contenían arañas o serpientes había una seta o una flor. Bajo la idea de que el miedo es una emoción instalada por defecto en el ser humano para protegerlo de los peligros, la hipótesis era que los sujetos identificarían más rápido una serpiente o una araña entre setas y flores que una seta o una flor entre arañas o serpientes. El experimento mostró que efectivamente ese era el caso. Los investigadores entonces realizaron un segundo experimento para ver cómo reaccionarían a un estudio parecido personas con fobia a este tipo de animales. Lo que demostraron era que, al igual que los sujetos típicos, los fóbicos eran más rápidos identificando animales peligrosos a los que no tenían fobia que a los estímulos no amenazantes. Sin embargo, eran mucho más rápidos en identificar el animal peligroso al que sí tenían fobia. En resumen: cuanta más intensidad tiene una emoción, más capacidad tiene de acaparar nuestra conciencia. Parece ser que, por encima de todo, los seres humanos somos criaturas emocionales.

Evidentemente, no solo las emociones negativas como el miedo tienen el poder de acaparar nuestro campo consciente. Imagina que una persona se siente fuertemente

atraída por otra, que trabaja en su mismo edificio, aunque nunca le ha revelado sus sentimientos. Pongamos por caso que, al final de la jornada, la primera de ambas toma el ascensor para bajar hasta la salida. El ascensor, en su recorrido descendente, se detiene en una determinada planta, y aparece la segunda persona. En ese momento, estuviera pensando lo que estuviera pensando, la primera verá cómo su conciencia se inunda rápidamente de una fuerte emoción que tiene que ver con la atracción que siente. En realidad es el mismo fenómeno que el de la araña entre las flores, pero con un tipo de emoción diferente.

No deja de resultar sorprendente que, pese a que las emociones, en particular las intensas, gobiernan gran parte de nuestra conciencia, en muchas otras ocasiones no seamos conscientes de nuestros estados emocionales. Quizá esto te ha pasado alguna vez, que te has encontrado con alguien y te ha dicho que tu rostro parece reflejar preocupación. Y cuando te has parado a pensarlo, es decir, lo has hecho consciente, te has dado cuenta de que, efectivamente, así es. Quizá ese día habías recibido una mala noticia, o temías un resultado negativo sobre alguna situación de tu vida, y sin darte cuenta tu cuerpo se había impregnado de preocupación sin tú darte cuenta. Debido a este hecho, a nuestra falta de conciencia ocasional respecto a nuestras emociones, últimamente se fomenta que las personas intentemos observarnos más. No es lo mismo entrar en una discusión desde la tristeza que desde la ira, y tampoco es igual pedir un favor desde la desilusión que desde el entusiasmo. Las personas que son emocionalmente inteligentes lo son, entre otras cosas, porque son conscientes de sus estados emocionales, y también de los de las personas con las que se encuentran en las diferentes situaciones de la vida. La inteligencia emocional es, en suma, una forma de inteligencia que tiene su base en darse cuenta de las emociones que experimentamos y en hacerlas conscientes para que formen parte activa de nuestras decisiones y comportamientos.

Nuestras preocupaciones cotidianas

A diario cruzan nuestra conciencia multitud de pensamientos y sensaciones que tienen que ver con nuestro día a día, con aquellos asuntos en los que estamos y que globalmente podríamos llamar *preocupaciones cotidianas*³⁷. Para explicar de modo sencillo este fenómeno que también tiene la capacidad de gobernar nuestra conciencia, podríamos decir que cada uno de nosotros, a diario, está pendiente de una serie de tareas y situaciones que tienen que ver con su vida personal y profesional. Piensa en tu propio caso: ¿cuáles son los temas que te ocupan o preocupan estos días? Puede tratarse de sucesos que están por llegar o que ya han pasado y sobre los que aún piensas, tareas que has de resolver, problemas que tienes con otras personas, productos que tienes que comprar o servicios que debes

contratar, conversaciones que tienes pendientes o diálogos pasados que te han dejado una huella particular, exámenes que tienes que preparar, proyectos por concluir, alguna enfermedad o padecimiento propio o ajeno, y así sucesivamente. Son fragmentos de vida por resolver, elementos dinámicos de los que está hecho el tejido de la existencia, y que se encuentran en un momento dado en un estado intermedio entre su planteamiento y su resolución. Reciben el nombre de preocupaciones cotidianas aunque puede que no sea un término muy apropiado, puesto que da la impresión de que únicamente se refiere a aquellas cosas que nos suscitan inquietud o desasosiego, cuando su auténtico significado tiene que ver con todos aquellos asuntos en los cuales estamos centrando nuestra atención o interés en un momento dado. Está claro que un conflicto sería objeto de una preocupación cotidiana, pero en la definición también entran, por ejemplo, los planes de ocio que una persona hace para el fin de semana, una cita médica o simplemente la lista de la compra. Es decir, las preocupaciones cotidianas son, globalmente, todos aquellos asuntos en los que nos ocupamos a diario y que se sitúan en un estadio intermedio entre su planteamiento y su desenlace.

Pues bien, esos asuntos cotidianos, casi por propia definición, tienen el poder de acaparar nuestro campo consciente en numerosas ocasiones a lo largo del día, y son responsables de muchos de los cambios en el flujo de la conciencia. Lo que ocurre es que en nuestro quehacer cotidiano en un momento dado aparece una señal que desencadena una emoción por su asociación con una de nuestras preocupaciones cotidianas, y entonces el contenido de nuestra conciencia cambia³⁸.

En ocasiones esas señales son esperadas o predecibles, como por ejemplo ocurre cuando una persona llega a su puesto de trabajo y abre el correo electrónico. Si en ese momento le llega un mensaje relativo a un proyecto en el que está participando, en el lienzo de su conciencia se proyectará entonces una serie de contenido disponible con relación a ese proyecto. De la misma manera, una persona que está preparando un examen y toma sus apuntes verá cómo en su campo consciente aparece lo relativo a esa prueba, y así sucesivamente. En otros casos, sin embargo, las pistas aparecen de manera fortuita. Por ejemplo, dos personas están hablando de sus vacaciones, y en ese momento llega una tercera, que hasta ese preciso instante venía recordando que debía llamar a otra persona para informarla de ciertas cuestiones. Es muy probable que, si también está en el proceso de planificación de sus vacaciones, al oír la conversación que las otras dos personas están manteniendo, el flujo de su conciencia cambie y surjan pensamientos que tienen que ver con su propio periodo vacacional.

Las señales que traen a la conciencia nuestras preocupaciones cotidianas, como es lógico, pueden ser externas o internas. En todos los casos que acabo de citar (el correo electrónico, los apuntes y la conversación sobre las vacaciones) son externas,

pero también pueden ser internas, por ejemplo en el caso de alguien que está haciendo mentalmente una lista de invitados para una celebración, y al recordar a una determinada persona, que trabaja en un concesionario de automóviles, recuerda que es el momento de ir a hacer una revisión de su coche. También puede haber pistas que nuestro propio cuerpo nos da, como por ejemplo puede ser la sensación de hambre o una piedrecita que ha entrado en nuestro calzado al pasear por un parque y de repente notamos que nos resulta molesta.

Aunque no seamos plenamente conscientes de ellas, todos nosotros tenemos en torno a 150 tareas que realizar a diario³⁹: problemas que solucionar, encargos que realizar, y así de forma sucesiva. Por tanto la lista de nuestras preocupaciones cotidianas es bastante extensa. Ahora bien, ¿dónde están todas esas preocupaciones cuando no están en el lienzo de nuestra conciencia? La respuesta es tan simple como obvia: en el campo de lo no-consciente, esperando ser resueltas y finalmente desatendidas. Y mientras que eso no ocurra, siguen sumergiéndose y aflorando a la superficie de nuestra conciencia. Si atiendes a tu propio campo consciente, te darás cuenta de cómo, de manera sutil y constante, van apareciendo y desapareciendo a lo largo del día los diferentes planes, tareas y ocupaciones que tienen que ver con tus preocupaciones cotidianas. Es más, en muchos de esos casos te habrás dado cuenta de que algunas de ellas surgen reiteradamente con una coloración de urgencia, como recordándote de modo insistente que aún no has hecho algo que era importante y que debías haber hecho hace ya tiempo. Es como si cada uno de nosotros tuviera un mecanismo avisador que estuviera pendiente de aquellas tareas que no hemos completado y nos las fuera recordando a lo largo del día hasta que las llevamos a cabo.

De hecho, parece ser que es así. Se trata de un curioso fenómeno que lleva el nombre de «efecto Zeigarnik⁴⁰» en honor a su descubridora, una psicóloga que publicó su hallazgo hace casi un siglo y que, según la leyenda, se fijó en que un camarero recordaba mejor aquellos pedidos que aún no había servido que los que ya había finalizado. Desde entonces sabemos que tenemos tendencia a recordar mejor aquellas tareas que aún no hemos completado.

Un aspecto sumamente interesante acerca de las preocupaciones cotidianas es que no es la señal en sí lo que suscita que el contenido de la conciencia cambie, sino que es la emoción asociada a esa señal. Si bien puede no tratarse de emociones intensas, como cuando hablábamos de las arañas entre las flores, y por supuesto no siempre se trata de emociones negativas como el miedo, lo que trae a nuestra conciencia un determinado contenido siempre es una emoción. Esto, una vez más, demuestra que las personas somos fundamentalmente emocionales.

Esto no debería llamarnos la atención, puesto que, como veíamos, un requisito imprescindible para que haya conciencia es fundamentalmente la existencia de un

punto de vista subjetivo, y lo que da color a esa subjetividad son las emociones. Veámoslo de nuevo: si dos personas mantienen como una de sus preocupaciones cotidianas la finalización de un informe, y ambas reciben un estímulo relacionado con él, como por ejemplo un mensaje entrante, es probable que una de ellas reaccione con ansiedad, y por tanto de repente la terminación de ese trabajo acapare todo su campo consciente, mientras que puede que la otra no lo viva con la misma inquietud. Pensemos que no a todas las personas el recuerdo de una tarea pendiente relacionada con su profesión le despierta las mismas pasiones: hay quien vive su trabajo con entusiasmo, otros con desasosiego, y también hay quien lo experimenta con desapego, aburrimiento o pesadez. Desde este punto de vista, no debería sorprendernos que la responsabilidad estuviera relacionada con las emociones. Al fin y al cabo, ser responsable depende en gran medida de ser capaces de mantener en la conciencia nuestras obligaciones, y eso depende a su vez de la mayor o menor preocupación que sentimos hacia nuestras tareas, es decir, de la emoción que las guía.

En cualquier caso, es importante saber que las tareas inacabadas que genéricamente llamamos nuestras preocupaciones cotidianas son otro de los elementos que tienen la capacidad de situarse en el lienzo de nuestra conciencia, convenientemente guiadas por las emociones que nos hacen sentir.

El asombroso fenómeno de la mente errante

Hemos visto que las emociones intensas y las preocupaciones cotidianas tienen el poder de alterar el curso y contenido de nuestra conciencia, como también ocurre cuando voluntariamente decidimos concentrarnos en algo, o cuando experimentamos una sensación física. Ahora bien, ¿qué hace nuestra mente el resto del tiempo? ¿En qué estamos pensando cuando no estamos pensando en nada?

Quizás te habrás percatado de que muchas veces a lo largo del día tu mente simplemente vaga y va pasando de unos pensamientos a otros sin orden aparente. Es muy común que esto te ocurra cuando estás realizando tareas que requieren poca atención, tales como ducharte, cocinar o conducir. Como son tareas automatizadas que no exigen demasiada concentración, la mente se libera y comienza a trabajar por su cuenta. En otras ocasiones es posible que esto te ocurra también mientras intentas concentrarte en algo. Por ejemplo, te habrá pasado alguna vez mientras estabas leyendo un libro, viendo la televisión o trabajando. De repente la conciencia parece desconectarse de la tarea, y la mente comienza a vagar.

Este fenómeno de la mente errante o del soñar despierto es mucho más común de lo que parece. De hecho, según diversos estudios, es muy probable que dediquemos a esta actividad hasta el 50% del tiempo que permanecemos despiertos⁴¹, o sea que

nada menos que durante la mitad de nuestra vida nuestra mente está simplemente viajando de aquí para allá sin aparente control. Si en 24 horas que tiene un día dedicamos 8 a dormir, resulta que podemos llegar a invertir hasta otras 8 horas en divagar. Evidentemente, algo a lo que dedicamos tanto tiempo no puede ser ni un capricho de la naturaleza ni algo trivial.

Estoy seguro de que te resulta conocido ese fenómeno que, en honor a Arquímedes, llamamos momento *eureka*: de repente y sin previo aviso aparece nítidamente en tu mente la solución a un problema que estabas buscando, o bien una idea inspiradora, o bien una clara certeza respecto a algún asunto de tu vida. Pese a que estamos muy acostumbrados a ello, no deja de ser ciertamente extraño, porque ¿cómo se las apaña nuestra mente para alumbrar súbitamente un pensamiento infalible sin que hayamos dedicado tiempo a la reflexión? Es una verdad muy evidente que no puede haber una conclusión sin un proceso de pensamiento previo, y por tanto la pregunta en realidad es más bien dónde o en qué momento se han llevado a cabo las cavilaciones necesarias. La respuesta hay que buscarla en eso a lo que se dedica la mente cuando en apariencia no estamos pensando en nada.

Por extraño que parezca admitir que nuestra mente piensa por su cuenta, lo cierto es que hemos incorporado este hecho a nuestra vida cotidiana de una forma ciertamente natural. Por poner un ejemplo, cuando no vemos clara la solución a un problema o no sabemos qué alternativa seguir o qué decisión tomar, es muy frecuente que queramos *consultarlo con la almohada*, un tema que veremos en detalle más adelante. Lo que estamos queriendo decir, en realidad, son dos cosas: la primera, que somos conscientes de que nuestra mente funciona sola. Y la segunda, más importante, que nos *fiamos* del resultado. De hecho muchas veces ocurre que tras ese periodo de consulta aparece la solución que buscábamos, como por arte de magia.

Otro ejemplo son esos modelos de creatividad que, tras un primer momento en el que se define el problema a abordar, incorporan una fase en la que la mente debe dar pasos por su cuenta. Ese espacio de tiempo se suele llamar *incubación*, y consiste precisamente en apartarse del problema para que el cerebro haga su trabajo. En estos modelos también se acepta que la mente funciona por su cuenta y que los resultados que consigue son satisfactorios.

Si lo piensas bien, no deja de ser un fenómeno ciertamente curioso. En primer lugar porque no está del todo bajo nuestro control. Podemos decidir dejar de pensar en algo para que nuestra mente intente resolverlo, pero ni podemos hacer que ocurra en un momento determinado, ni podemos tomar parte activa en él. Cuando la mente vaga lo hace aquí y allá con su propia lógica y no, por ejemplo, siguiendo nuestras prioridades. En segundo lugar, son también interesantes las temáticas que aborda este proceso. En muchos casos se trata de nuestras preocupaciones cotidianas, y aquí hay un solapamiento entre ambos fenómenos, pero otras veces son recuerdos o ensoñaciones más o menos vagas sobre el futuro. Seguramente te habrá pasado más

de una vez que te has sorprendido pensando algo realmente chocante y te has preguntado cómo y en qué momento ha llegado a tu mente. En tercer lugar, cuando la mente vaga no lo hace de manera exactamente consciente, pero por otro lado son ideaciones que tampoco están completamente fuera de nuestra conciencia. Están en ese extraño límite entre un terreno y otro. Y por último, nuestras divagaciones son efímeras y muy sensibles a la irrupción de algún contenido en la conciencia. Podemos estar divagando aquí y allá, pero en el momento en que nos concentramos voluntariamente en algo, el asombroso fenómeno de la mente errante se detiene y aquello en lo que estuviéramos divagando se esfuma de repente.

Afortunadamente la ciencia moderna se ha interesado por este fenómeno y cada vez sabemos más de él. Todo comenzó en el momento en que se empezó a estudiar la actividad del cerebro cuando el ser humano realizaba determinadas acciones. Una forma fácil de hacerlo es comparar la actividad de un cerebro que está, por ejemplo, concentrado llevando a cabo un cálculo matemático, con la que muestra uno que aparentemente no está ocupado en ninguna tarea. Pues bien, lo que observaron los investigadores es que, paradójicamente, había zonas del cerebro que estaban más activas en la situación de aparente inactividad que en la situación de concentración. Este fenómeno llamó mucho la atención, porque sugería que la supuesta pasividad del cerebro mientras no estamos realizando ninguna tarea carece de fundamento. El cerebro parece estar funcionando siempre, y en esas ocasiones de aparente inactividad lo hace no precisamente a bajo nivel.

Si le preguntáramos a una persona qué patrón de consumo de energía tiene el cerebro cuando está en aparente reposo y cuando realiza alguna tarea, seguramente nos diría algo como esto: cuando estamos en reposo, la energía consumida por el cerebro es muy baja, casi 0% (con excepción de los circuitos implicados en aspectos metabólicos basales), mientras que al realizar una tarea, ese nivel de energía podría aumentar al 70%, 80%, o incluso al 100% dependiendo de la complejidad de la misma. Pues bien, muy al contrario, resulta que la realización de una tarea únicamente implica un 5% de incremento respecto a la actividad natural de un cerebro. Nada menos que entre el 60% y el 80% de la energía del cerebro se utiliza en tareas que no tienen nada que ver con lo que ocurre en el exterior⁴². Dicho de otra forma, y por inquietante que pudiera parecer, el cerebro parece ocupado sobre todo en resolver *sus propios asuntos*.

Esto, por cierto, es un dato más entre los muchos que conocemos que desmiente la desafortunadamente extendida afirmación de que solo utilizamos una pequeña parte de nuestra capacidad cerebral. Es algo que mucha gente cree, pero es tajantemente falso. El mero sentido común nos dice que si esto fuera así seríamos la única especie del Universo que no utiliza todas sus capacidades para algo tan serio como es sobrevivir, algo que es, evidentemente, absurdo. Por otro lado, si en realidad solo

usáramos una parte de nuestro cerebro habría algunas lesiones cerebrales sin consecuencia alguna, dado que se darían en una zona no utilizada. Sin embargo, desafortunadamente, todos los daños del sistema nervioso tienen consecuencias, en muchas ocasiones gravísimas. Pese a ello, son muchas las personas que siguen teniendo la falsa creencia de que solo utilizamos una pequeña parte del recurso más valioso que tenemos.

Volviendo a la actividad del cerebro, lo más interesante son los hallazgos que se están encontrando, que están llevando a los científicos a localizar y definir una nueva área y fascinante línea de investigación en torno a lo que llamamos la Red Neuronal por Defecto, un conjunto de áreas cerebrales fundamentalmente ubicadas en la corteza prefrontal, parietal y temporal que parecen estar funcionando a pleno rendimiento cuando estamos en reposo, y cuya actividad *disminuye* en lugar de aumentar cuando realizamos una tarea concreta.

Resulta sumamente interesante conocer con qué funciones está relacionada la actividad de la Red Neuronal por Defecto, que fundamentalmente son tres: tareas que tienen que ver con la memoria autobiográfica, reflexiones sobre otras personas y visualizaciones acerca del futuro⁴³. Seguro que las tres te resultan familiares. En el primer caso la mente recrea hechos que han sucedido, episodios de nuestra vida pasada en los que, sin darnos mucha cuenta, de repente nos encontramos pensando. En el segundo caso se trata de reflexiones sobre las creencias o intenciones de otras personas, pues es muy común que, como parte de nuestra interacción social, pensemos sobre lo que motiva la conducta de otras personas. En el último caso se trata de simulaciones o planificaciones del futuro, de aquello que nos va a ocurrir. Todas estas actividades son llevadas a cabo con el apoyo de la Red Neuronal por Defecto en ese estado de aparente reposo, cuando supuestamente no estamos haciendo nada. Sin embargo, esas reflexiones sobre nuestro pasado, sobre las personas que comparten con nosotros el mundo y sobre el futuro, tan comunes pero solo parcialmente conscientes, parecen constituir según la investigación una importante ayuda en la solución de los problemas de nuestra vida cotidiana⁴⁴.

Efectivamente, puede que se trate de una *segunda forma* de pensar que tiene nuestro cerebro. Se ha comprobado, por ejemplo, que la creatividad está positivamente relacionada con la Red Neuronal por Defecto, y que la actividad de esta, sin embargo, se encuentra negativamente relacionada con el estado provocado por la práctica del *mindfulness*⁴⁵. De hecho es fácil comprender que son fenómenos opuestos, puesto que la práctica más habitual del *mindfulness* (que consiste en concentrar nuestra atención sobre algo volviendo a ello cada vez que nos distraigamos) persigue precisamente eso: desatender las divagaciones de la mente.

En suma, da la impresión de que nuestra mente tiene dos formas de resolver problemas, que parecen funcionar de modos opuestos: uno, a través de procesos

conscientes, deliberados y analíticos, que tendrían que ver con un estado de concentración propio del *mindfulness*, y otro que tiene más que ver con el fenómeno de la mente errante, la creatividad y los momentos *eureka*. Mientras lees estas líneas seguramente estarás observando tu propio modo de proceder, y te darás cuenta de que ambos procesos te resultan familiares: a veces te pones manos a la obra y voluntaria, consciente y concienzudamente analizas las causas y consecuencias de un hecho, sus pros y contras, y acabas por tomar una decisión. Otras veces, sin embargo, bien porque ese método no ha dado resultado, o bien porque no has encontrado el momento, tu mente ha ido vagando aquí y allá, rememorando cosas que han pasado y estableciendo diversas alternativas futuras, quizá analizando también el comportamiento de las personas que te rodean, hasta que en el momento menos esperado ha surgido en tu mente, como una centella, la solución a un problema. Un momento *eureka*.

El fenómeno de la mente errante es ciertamente fascinante, y muestra que nuestro cerebro está implicado en nuestra vida más allá de lo que nosotros mismos, consciente y voluntariamente, lo estamos. Porque, cuando debemos centrarnos en algo en particular, lo traemos a la conciencia y lo procesamos voluntariamente, pero cuando parece que no tenemos nada que hacer, ese curioso fenómeno de la mente errante se pone a funcionar por su cuenta y sigue trabajando para nosotros, ayudándonos a solucionar los distintos asuntos de nuestra existencia.

[36](#) Ohman, Flykt y Esteves (2001).

[37](#) El término por el que se conoce en inglés es *current concerns*.

[38](#) Klinger (1999).

[39](#) Baumeister y Tierney (2012).

[40](#) Seifert y Patalano (1991).

[41](#) Schooler *et al.* (2014); Smallwood y Schooler (2006).

[42](#) Raichle (2010).

[43](#) Buckner, Andrews-Hanna y Schacter (2008).

[44](#) Smallwood y Schooler (2006).

[45](#) Schooler *et al.* (2014).

4.

EL SORPRENDENTE IMPACTO DE LA CONCIENCIA EN NUESTRAS VIDAS

La conciencia, ese mundo subjetivo coloreado por nuestras emociones, es todo nuestro mundo. Es el registro de lo que nos ocurre entre el despertar y el dormir, el recuerdo de lo que fuimos, la representación de lo que somos y lo que pensamos que nos ocurrirá en el futuro. Nuestra vida se desenvuelve entre aquello de lo que nos ocupamos voluntariamente, las emociones intensas que sentimos cuando algo nos llama poderosamente la atención, nuestras preocupaciones cotidianas, los errabundos pensamientos en los que a veces nos ocupamos, y un sinfín de sensaciones que nos llegan de nuestro cuerpo. Todo ello conforma el entramado de subjetividades en el que existimos, al que intentamos dotar de sentido. Hay una conclusión que se obtiene necesariamente de esa constatación, y es que, si la conciencia es todo nuestro mundo, no actuamos de forma directa sobre la realidad, sino sobre ese conjunto de interpretaciones que hacemos de la realidad, dado que no conocemos otro mundo. Y esas interpretaciones subjetivas constituyen el único criterio con el cual conducir nuestra conducta. Es decir: lo que hay en nuestra mente es lo que regula nuestro comportamiento. Y cada día tenemos más evidencia de ello. Veamos algunos ejemplos.

El desfase caliente-frío o por qué nunca quedarás con los amigos de las vacaciones

Es una situación que suele ocurrir a menudo. Conoces a unas personas durante las vacaciones y compartes con ellas muchos buenos momentos: diversión en la playa, esfuerzo en la montaña, agradables cenas al aire libre o interminables charlas sobre lo divino y lo humano. El caso es que, cuando las vacaciones finalizan, haces el firme propósito de volver a quedar con tus nuevos amigos. Sin embargo, e incluso cuando esas personas viven en tu misma ciudad, ves con sorpresa cómo pasan las semanas y los meses y esa cita no se materializa. Te habrá pasado también con los reencuentros. Un día en la calle, en el cine o en un centro comercial te encuentras a esa amiga a la que hace muchos años que no ves. El reencuentro es emocionante, y rápidamente os contáis vuestras vidas en un intento vertiginoso de ponerlos al día, pero por desgracia el tiempo apremia y os tenéis que ir, así que prometéis volver a veros no tardando mucho. Sin embargo, y como en el caso de los amigos de las

vacaciones, ese esperadísimo reencuentro jamás tiene lugar.

Ocurre también con los propósitos que nos hacemos después de las vacaciones. Es muy común que te hayas apuntado a un gimnasio al acabar el verano y luego lo hayas dejado. O a una academia para aprender idiomas. O puede que hayas empezado con decisión una dieta que luego has abandonado. Un estudio que analizó algo tan común como son los propósitos de año nuevo descubrió que más de la mitad de las personas que no lograron el objetivo que se habían planteado volvieron a escoger el mismo dos años después⁴⁶.

Una tercera ocasión en la que percibimos este fenómeno es en los cursos de formación. Acudimos durante unos días de modo intensivo a un programa formativo en el cual nos enseñan diversos conceptos y competencias relacionadas con nuestra vida o nuestro trabajo. Da igual si es pintura, *marketing* o actividad físico-deportiva. Mientras dura el curso absorbemos toda esa materia con entusiasmo, y nos imaginamos cómo cambiaría nuestra vida si aplicásemos lo aprendido en nuestro día a día: seríamos más creativos, venderíamos más o gozaríamos de una mejor salud y aspecto. Y durante esos días nos esforzamos por aprender lo máximo posible y retenerlo en nuestra memoria, apuntando con entusiasmo las ideas centrales en nuestro bloc de notas. Sin embargo, tras finalizar el curso, y a los pocos días, ese cuaderno se pierde entre la infinidad de objetos que nos rodean, y las ideas que nos produjeron tanto fervor y motivación van quedando sepultadas bajo otros pensamientos cotidianos, relacionados con nuestra vida personal y profesional. Al cabo de unas semanas, aquel curso en su día tan significativo es ya solo un recuerdo más en nuestra memoria.

¿Por qué nos ocurre todo esto? ¿Es que los seres humanos no tenemos realmente la capacidad de llevar nuestros planes a cabo? ¿Por qué desaparecen como por arte de magia algunas de nuestras más firmes resoluciones?

Con independencia de las serias dificultades que tiene para los seres humanos el cambio personal, algo que he analizado en profundidad en otro de mis libros⁴⁷, la respuesta, una vez más, está en la conciencia, en lo que habita en nuestra mente. Este fenómeno se llama *desfase caliente-frío*, y viene a decir que las personas fallamos en las predicciones que hacemos sobre nuestra conducta en diferentes estados emocionales. Así por ejemplo, cuando estamos *en caliente*, a veces nos surgen ideas que en ese momento nos parecen geniales pero que luego no se materializan. Los ejemplos de los amigos con los que nunca quedamos y los reencuentros que nunca ocurren son de este tipo, al igual que las decisiones que tomamos cuando estamos muy enfadados o muy alegres y a las que luego no encontramos el sentido. Y por supuesto los propósitos que nos hacemos tras las vacaciones, y lo que nos ocurre tras los cursos de formación. Y al contrario también se da: en los estados *en frío* tenemos muchas dificultades para saber cómo nos sentiremos cuando la situación sea

diferente. Un fenómeno relacionado con este hecho que tiene una importancia enorme, por ejemplo, es el de la prevención médica. Cuando nos sentimos físicamente bien, tomar precauciones tales como vacunarnos, hacernos chequeos o visitar al dentista siempre nos resultan inconvenientes y nunca encontramos tiempo. Sin embargo, cuando aparecen las dolencias o enfermedades nos arrepentimos de no haber tomado esas medidas en su día. Otro de estos ejemplos tiene que ver con el ahorro. Muchas personas tienen importantes problemas para ahorrar porque no acaban de comprender realmente que en el futuro, por ejemplo tras la jubilación, pueden echar en falta el dinero que ahora están gastando en objetos o actividades que en realidad no les aportan nada.

Un impactante estudio que cito a menudo comprobó que, cuando las personas están sexualmente excitadas, su tendencia a llevar a cabo prácticas que en un estado normal no harían aumentaba significativamente y de modo preocupante. Por ejemplo, respecto al uso de preservativos, los sujetos que participaron en el experimento mostraban una tendencia un 25% mayor a prescindir de él en estado de excitación. Su deseo de implicarse en actividades sexuales poco convencionales era un 72% mayor que cuando no lo estaban, y su propensión a las prácticas sexuales moralmente cuestionables era nada menos que un 136% mayor cuando estaban excitados⁴⁸.

El desfase frío-caliente tiene más vertientes, todas ellas igualmente interesantes. Así, hay desfases retrospectivos, prospectivos e interpersonales⁴⁹. Por ejemplo, cuando al día siguiente de haber tenido una fuerte discusión con alguien no nos explicamos muy bien cómo llegamos a ponernos así, estamos *retrospectivamente* fallando al identificar que esa persona que perdió los papeles éramos nosotros. Cuando hacemos la compra para la cena con el estómago vacío y luego nos damos cuenta de que no vamos a poder comer ni la mitad de lo que hemos comprado, estamos *prospectivamente* equivocando cómo nos sentiremos realmente cuando comencemos a cenar. Por último, cuando alguien nos dice que está alarmado porque sospecha que pueden diagnosticarle alguna dolencia verdaderamente grave, y le decimos que no se preocupe, que seguro que no es nada, muchas veces no estamos en condiciones de comprender cómo se siente esa persona porque no podemos ponernos en su lugar. En este caso, se trata de un desfase *interpersonal*.

En todos estos casos observamos que la conducta humana no sigue los patrones racionales y más o menos estables que todos pensamos que sigue, sino que más bien nuestro comportamiento depende del momento en el que nos encontramos, y muy en concreto de lo que en ese momento pasa por nuestra mente. Por eso, sobre todo en las decisiones importantes de la vida, es muy bueno mirarnos a nosotros mismos e intentar captar con la mayor fidelidad posible cómo nos está afectando el estado afectivo en el que nos encontramos, o bien pensar sobre el mismo tema en varios momentos diferentes para intentar detectar si hay algún cambio en nuestro punto de

vista. No será extraño que lo haya.

El desfase caliente-frío ocurre porque un determinado estado induce una serie de contenidos en la conciencia que nos hacen pensar que en el futuro nos comportaremos de una determinada manera: como hemos disfrutado mucho con nuestros nuevos amigos durante las vacaciones, hacemos planes de volver a verlos. En ese momento creemos en esos planes firmemente, pero cuando las circunstancias cambian y otros contenidos llenan nuestra conciencia, todo cambia y ya no vemos tanto interés en ellos. Lo mismo pasa con los propósitos de año nuevo, con los cursos de formación, y así sucesivamente. En la medida en que unas determinadas ideas pueblan nuestra mente, así proyectamos nuestro futuro. Y cuando esas ideas cambian, nuestro comportamiento cambia con ellas.

En un original estudio, los investigadores utilizaron un alimento tan prosaico como las patatas fritas para averiguar cuánto gustarían a un grupo de personas dependiendo de su valor comparativo con otros alimentos igualmente comunes, como son las sardinas y el chocolate⁵⁰. Los experimentos que se llevaron a cabo compararon lo que afirmaban personas que imaginaban comer patatas fritas y sardinas o chocolate, con otras que realmente probaron esos alimentos. En la primera parte del estudio las personas que imaginaron comer patatas fritas pensaban que las disfrutarían más después de haber comido sardinas que después de haber comido chocolate. En una segunda parte del experimento se invirtió el orden, y en ese caso los participantes afirmaban que disfrutarían más las patatas si las comían antes que las sardinas que si las consumían antes que el chocolate. Dicho de otro modo, al imaginar un alimento en presencia de otro, su valor comparativo resultaba alterado, lo cual en principio parece lógico. Lo interesante del caso, sin embargo, es que esto solo ocurría en la imaginación de los participantes, porque las personas que comieron realmente las patatas fritas antes y después que el chocolate y las sardinas afirmaron disfrutarlas en igual medida. En otras palabras, la predicción que los sujetos hacían sobre su deleite estaba errada. Resulta muy sencillo imaginar entonces la cantidad de veces que nos equivocamos en nuestras predicciones, lo que una vez más habla de la gran distancia que hay entre el contenido de nuestra conciencia y la realidad, y lo importante que es el efecto de los contenidos que habitan nuestra mente.

Tanto es así que, sin darnos cuenta, a veces nos sabotamos a nosotros mismos, por ejemplo cuando hacemos planes para llevar a cabo conductas que suponemos saludables o edificantes, como por ejemplo comenzar a hacer deporte o leer libros instructivos. Es muy llamativo cómo a menudo no nos damos cuenta de hasta qué punto muchos de los planes que hacemos, incluso si cuando los elaboramos estamos francamente convencidos, no corresponden con la realidad de nuestro comportamiento.

En este sentido, un experimento demostró de forma brillante hasta qué punto nuestras buenas intenciones fallan por el hecho de no conocer a fondo cómo funciona nuestra conciencia. Lo que hicieron los investigadores fue dejar escoger a dos grupos de personas unas películas para ver en su casa. En un caso, los sujetos experimentales debían escoger de una sola vez tres títulos para ver en tres tardes sucesivas. En el otro caso, los participantes iban el primer día a escoger uno, volvían al día siguiente para escoger otro, y así un día más. Sin que las personas que tomaban parte en el experimento lo supieran, las películas estaban clasificadas en dos categorías. En la primera estaban títulos como *Cuatro bodas y un funeral*, *La Máscara* o *Una proposición indecente*, que son películas de trasfondo no particularmente elevado. En la otra se encontraban obras como *La lista de Schindler*, *El piano* o *Como agua para chocolate*, que podrían clasificarse como títulos de corte más intelectual. Lo que los investigadores observaron es que en el grupo que escogía una película cada día el porcentaje de obras de este segundo tipo era siempre el mismo, en torno al 43%. Sin embargo, en el grupo al que se pedía que escogiera las tres a la vez, el porcentaje aumentaba desde el 44% el primer día al 63% el segundo día, y al 71% el tercer día⁵¹. Dicho de modo sencillo: cuando podemos dejar para otro día una película que nos hace pensar o vivir emociones no demasiado gratas, tendemos a pensar que la veremos. Pero si la proyección comienza esta misma tarde la tendencia a verla es mucho menor. Seguramente porque, como dicen los autores de este estudio, cuando llegamos a casa nos excusamos diciendo que necesitamos relajarnos después de un duro día de trabajo. Lo sorprendente es que nosotros mismos nos lo creemos, y seguimos pensando que sí, que veremos esa película tan interesante en otro momento, mientras en realidad escogemos una mucho más intrascendente para verla en este mismo momento.

De hecho esos trucos de nuestra mente, las excusas, son otro de los fascinantes fenómenos que nos indican hasta qué punto lo que habita nuestra conciencia determina nuestro comportamiento. Tanto, que nosotros mismos lo manipulamos para sentirnos mejor.

El triángulo de la responsabilidad y la lógica de las excusas

Ya en el siglo pasado, en la década de los sesenta, un investigador se dio cuenta de que, ante una incoherencia entre lo que pensamos y lo que hacemos, algo que a todos nos desagrada, pues todos queremos ser coherentes, manipulamos lo segundo para dejar de percibir esa incompatibilidad. Este fenómeno se llama disonancia cognitiva⁵², y explica la mayoría de las justificaciones que damos para explicar nuestra falta de coherencia. Así por ejemplo, un padre puede manifestar que todos los fans del equipo deportivo que es rival acérrimo del suyo le caen mal, excepto el

marido de su hija, sobre el que dice que, por encima de todo, es una excelente persona. Otra persona que ha comprado un coche por un determinado valor y luego encuentra el mismo pero más barato recurrirá a justificarse diciendo que es verdad que el precio ha bajado, pero que también podría haber subido, y que él hizo bien adquiriéndolo. Y una tercera persona a la que han dicho que tiene que bajar de peso debido a sus complicaciones de salud, y ante la aparente imposibilidad de controlar lo que come, puede acabar diciendo que no hay que hacer excesivo caso a los médicos, puesto que en muchas ocasiones le complican a uno la vida de forma innecesaria. En fin, todas esas explicaciones que damos para no hacer lo que sabemos que debemos hacer se explican según el mismo fenómeno, que da muestra una vez más de que atendemos más al contenido de nuestra mente que a la realidad.

Este curioso fenómeno ocurre porque, como ya vimos con anterioridad, la predicción del futuro que requiere nuestra necesidad de supervivencia se asienta sobre la construcción de sentido. Y es evidente que una discrepancia entre lo que hacemos y lo que pensamos carece de él. Este es el motivo por el que nos molesta ser incoherentes. Lógicamente, entre cambiar un comportamiento y un pensamiento es mejor cambiar lo segundo, puesto que es más sencillo, dado que lo único que tenemos que hacer es buscar una explicación que encaje, aunque sea de forma imperfecta.

La disonancia cognitiva está íntimamente relacionada con otro hecho de la vida tan poco estudiado como desafortunadamente extendido, que también opera sobre la base de sabotear el contenido de nuestra mente con el fin de sentirnos mejor cuando no hacemos lo que debemos: las excusas.

Uno de los modelos teóricos más interesantes sobre este fenómeno explica que una excusa es un procedimiento a través del cual debilitamos los enlaces que existen entre los distintos elementos que forman parte de una tarea, que son la claridad, la implicación y el control⁵³. Dicho de otro modo, la conducta responsable ocurre cuando una persona ve claro lo que tiene que hacer, sabe que esa tarea le implica a él personalmente, y siente que tiene control para llevarla a cabo. El funcionamiento de las excusas se basa en debilitar cualquiera de esos tres elementos, para que la exigencia de responsabilidad disminuya.

Así por ejemplo, hay excusas que intentan defender que no existe suficiente claridad en lo que hay que hacer, que las pautas o reglamentos no han sido explicados, que son ambiguos, o que son irrelevantes. Excusas de este tipo, que seguramente habrás oído con frecuencia, son: «no quedó claro quién tenía que hacerlo», «no lo especificaron lo suficiente», «al final no se concluyó nada», y así sucesivamente.

En segundo lugar, otras excusas intentan vulnerar el polo de la implicación, intentando demostrar, debido a las circunstancias personales del individuo, que la

obligación es irrelevante, ambigua, o entra en conflicto con él en particular, aunque pueda ser aplicable a otras personas. Las excusas de esta categoría, que también habrás escuchado, son del tipo: «no es de mi competencia», «ese tema lo lleva otro departamento», «a mí no me importa hacerlo, pero creo que es mejor que lo haga la persona a la que le corresponde», y similares.

Por último, hay excusas que intentan minimizar la capacidad o habilidad de la persona para hacerse cargo de la tarea, es decir, se basan en defender que el individuo carece del control necesario para llevarla a cabo. Seguramente habrás oído muchas veces frases como «no puedo hacerlo, tengo otras ocupaciones más urgentes», «ya se lo comenté al responsable pero no me hizo caso», «aún no se ha habilitado el presupuesto y no aparece en el sistema», y frases parecidas.

Lo que todos estos tipos de excusas tienen en común es que la persona que las formula se las acaba creyendo y, a partir de cierto momento, para ella, la realidad comienza a corresponderse con lo que piensa, en lugar de con lo que verdaderamente está ocurriendo, esto es, que está mostrando un comportamiento poco responsable.

Las frases que nos decimos a nosotros mismos sobre la realidad, y que pueblan nuestra mente, son la clave que explica nuestro comportamiento. Sin embargo, el contenido de nuestra conciencia no solo es sensible a argumentos y a razonamientos, sino que alteraciones sutiles en las simples palabras que utilizamos tienen también un efecto sobre nuestra conducta, a veces determinante.

Quien nombra la luz vive en la luz

Como sabemos, somos lo que habita nuestra conciencia, y gran parte de ello lo constituyen pensamientos, que a su vez están formados por palabras. Es cierto que también pensamos en imágenes y en sensaciones, pero la gran mayoría de nuestras reflexiones tienen una base verbal, quizá porque nuestra forma de comunicarnos es alfabética y no ideográfica. Pensar y hablar son hechos tan cotidianos que a menudo no reparamos en el impacto que tiene el vocabulario que usamos en nuestra vida. Imagina por ejemplo que has tenido un día de esos que parecen no acabar nunca, en el que ha habido una sobreabundancia de trabajo y preocupaciones. Imagina también que estás hablando con alguien al final del día: tu pareja, alguien con quien mantienes una relación de amistad, o un miembro de tu familia. Piensa que no es lo mismo describir ese día como «entretenido» que decir que ha sido un «reto», o que ha sido «horrible». En primer lugar porque las tres palabras ocupan lugares diferentes en lo que podría ser una escala de polaridad emocional: una tarea entretenida puede ser trabajosa, pero en ese término va también implícito un componente de diversión. Por el contrario, un reto es algo que claramente tiene un mayor grado de dificultad, y que en ocasiones puede constituir un sufrimiento. Por

último, algo horrible es claramente malo y desaconsejable. Como ya hemos visto, no hay una forma absolutamente correcta de usar estas etiquetas, sino que cada persona vive en su propio mundo y lo describe como siente que es. Hay personas que tienden a vivir en entretenimientos, otras afrontan retos constantemente, y también hay quien, con relativa independencia del mundo que le rodee, tiende a encontrarlo casi todo más bien sombrío.

En segundo lugar, y no menos importante, usar esas palabras provocará reacciones diferentes en tu interlocutor. Si dices que el día ha sido entretenido posiblemente la persona con la que hablas estará interesada en saber qué has hecho y la conversación tendrá un tono ligero y animado. Si le dices que ha sido un reto, quizá la charla también sea dinámica, pero tenderá más hacia la gravedad. Por último, si manifiestas que tu día ha sido horrible, tu interlocutor se preocupará por ti y seguramente intentará animarte para que te sientas mejor. Es curioso que en la mayoría de las ocasiones no pensemos ni en cómo nos decimos las cosas a nosotros mismos ni en cómo se las decimos a los demás. Asumimos que nuestra manera de ver la vida es la correcta, y que el lenguaje que usamos describe fielmente lo que nos pasa. Algo que, como estamos reiteradamente comprobando, está muy lejos de la realidad.

Un interesante experimento intentó evaluar este fenómeno, es decir, la forma en que las palabras nos influyen. Había dos grupos de participantes que tenían que realizar una tarea muy sencilla, que consistía en emparejar una serie de fotografías de objetos con su descripción, simplemente trazando una línea que las relacionara⁵⁴. En uno de los grupos había una serie de objetos vagamente relacionados con el mundo de los negocios, como una mesa de reuniones, una pluma o un traje de caballero. En el otro los objetos eran más neutrales, como por ejemplo un teléfono o un cepillo de dientes. A continuación, los sujetos encontraban palabras en las que faltaban letras, y debían rellenar los caracteres que faltaban para completar dichas palabras. Entre ellas había una, escrita de esta manera: *c _ _ p _ _ tivo*. Date cuenta de que con esa distribución se puede formar la palabra *competitivo*, pero también la palabra *cooperativo*. Lo que los investigadores querían saber era si el hecho de haber insertado en la conciencia de los participantes conceptos relacionados con el mundo de los negocios influiría en su forma de completar esa palabra. De manera absolutamente sorprendente, eso fue lo que ocurrió. En ese grupo, el que tuvo que conectar fotografías de objetos presentes en el mundo de los negocios con sus descripciones, un 70,6% de las personas formó la palabra *competitivo*, mientras que en el otro solo lo hicieron un 42%. Que la manera en que somos competitivos o cooperativos depende mucho de las circunstancias es un hecho más bien obvio, pero lo que resulta muy interesante es que, aunque sea de manera indirecta y quizá no determinante, esa tendencia pueda ser influida por algo tan aparentemente inocuo

como los conceptos que habitan nuestra conciencia en cada momento.

Las palabras que hay en nuestra conciencia son importantes, porque tienen un significado. Modelan nuestro mundo y hacen llegar a los demás cómo vemos la realidad y cómo nos sentimos. En particular, es muy interesante el uso de las metáforas, que son esos conceptos que utilizamos para expresar otros con los que, si bien no coinciden, existe una cierta relación de semejanza. Es lo que haces cuando por ejemplo utilizas la palabra «bruja» para referirte a tu suegra si es que no te cae bien y piensas que te hace la vida imposible, o cuando el hipermercado está lleno de gente y hablas de una *carrera de obstáculos* para explicar lo complicado que resulta hacer la compra.

El vocabulario que usamos en el mundo de la empresa es también un buen ejemplo de cómo las metáforas afectan a nuestra visión del mundo⁵⁵. Hay personas que conciben las organizaciones como máquinas, y las visualizan como fábricas, donde hay engranajes que procesan la materia prima y la convierten en productos. Estas personas suelen fijarse de modo prioritario en la efectividad y la eficiencia, y hablan con frecuencia de los sistemas, la organización y los procesos. Otras personas visualizan el mercado como un campo de batalla en el cual los competidores son enemigos que hay que derrotar. Quienes piensan así hablan constantemente de posicionarse, de ganar, e incluso de fagocitar y destruir a la competencia. Hay también quien ve a la empresa como un barco en el que lo más importante es el rumbo y no perder a ningún marinero en la travesía, o como una familia en la cual hay dinastías y sentido de pertenencia, o bien como un organismo vivo que puede enfermar o gozar de salud.

Las metáforas que utilizamos definen de manera muy significativa el mundo interior en el que vivimos y, como nuestro comportamiento depende de ese mundo, su efecto en nuestras vidas es muy importante, por llamativo que pueda parecer. En un interesante estudio los investigadores se plantearon si utilizar una metáfora u otra en un determinado texto podía cambiar la forma que tenían las personas de razonar⁵⁶. Elaboraron dos textos sobre el crimen en una ciudad de Estados Unidos, Addison, que eran idénticos salvo en una sola palabra. En un caso el crimen era descrito como un *virus*, y en el otro como una *bestia*. Las connotaciones de cada una de las metáforas están claras: un virus normalmente se diagnostica y se trata, pero lo que hay que hacer contra una bestia es capturarla y quizá matarla. Lo que los investigadores querían saber era si el hecho de que esa única palabra estuviera cambiada en ambos textos alteraría la forma en la que los sujetos plantearían la lucha contra el crimen en la ciudad. Analizaron las respuestas y las clasificaron en dos tipos: aquellas que básicamente proponían llevar a cabo reformas sociales, y las que se basaban sobre todo en un incremento de la fuerza policial. Los resultados fueron curiosos: aquellos participantes que habían leído el texto que se refería al crimen

como un virus optaban preferentemente por las reformas, mientras que los que habían leído la versión en la que se utilizaba la metáfora de la bestia optaban por la fuerza policial. Desde este punto de vista resulta sugerente imaginar a un grupo de personas intentando tomar decisiones y medidas sobre el crimen en una ciudad en una reunión moderada por alguien que utiliza unas metáforas u otras. De nuevo, el contenido de nuestra conciencia determina cómo vemos las cosas.

Y, si esto ocurre solo cambiando una palabra, resulta aún más interesante pensar cómo puede llegar a cambiar la vida de una persona si *el conjunto* de palabras que habitualmente utiliza son de un tipo u otro. Por ejemplo, nos podríamos plantear cuál sería la diferencia entre una persona que utilizara habitualmente las palabras *excitante, emocionante y fabuloso*, y otra que frecuentemente recurriera a los términos *aburrido, molesto o penoso*. Las palabras que habitan nuestra mente contribuyen a determinar el mundo en el que vivimos. Quien a menudo utiliza palabras positivas vive en un mundo positivo, y quien recurre a palabras negativas vive en un mundo negativo. Yo suelo decir que quien nombra la luz vive en la luz, y quien nombra la oscuridad vive en la oscuridad.

Uno de los experimentos más sobrecogedores que se ha realizado sobre la importancia de las palabras en la vida de las personas se realizó en la red Facebook con casi 700.000 usuarios⁵⁷. Lo que hicieron fue manipular los *posts* que aparecían en el muro de esos perfiles para reducir su contenido emocional, bien disminuyendo los *posts* positivos o los negativos. La hipótesis básica era que los estados afectivos pueden contagiarse a través de las palabras, y por tanto los sujetos que experimentaran una reducción de *posts* positivos deberían ser menos positivos, y los que estuvieran expuestos a menos *posts* negativos en teoría tendrían que ser menos negativos, en ambos casos respecto a un grupo de control que no experimentarían alteración alguna en el contenido de su muro. Inversamente, se esperaba que en la condición de positividad reducida los usuarios expresaran más negatividad, y que en la condición de negatividad reducida expresaran más positividad. El experimento duró una semana y conllevó el análisis de más de 3 millones de *posts* y de más de 120 millones de palabras. Los resultados fueron impactantes: cuando se reducían los *posts* positivos, el porcentaje de palabras positivas en las actualizaciones de los usuarios disminuía, mientras que el de las palabras negativas aumentaba. Y al contrario, cuando los *posts* negativos se reducían, el porcentaje de palabras negativas era menor, mientras que el porcentaje de palabras positivas se incrementaba.

Lo importante de este estudio, además del tamaño de la muestra utilizada, que evidencia la solvencia del resultado, es que el contagio emocional se llevó a cabo utilizando únicamente palabras. Es decir, no había contacto humano, comunicación no verbal o factores similares. La única diferencia entre los distintos grupos de

personas eran las palabras que habitaban su conciencia. Y esas palabras les hacían ser más positivos o negativos, como muestra el hecho de que sus expresiones se alteraban en una u otra dirección dependiendo de lo que leían en su muro de Facebook. Por difícil que resulte de creer, en la medida en que nuestra mente maneja unos tipos u otros de palabras nuestra conciencia se colorea de una manera u otra, y evidentemente nuestros estados afectivos también se alteran. Algo que, sin duda, todos deberíamos tener en cuenta es que las palabras que utilizamos para explicarnos a nosotros mismos el mundo y para relacionarnos con los demás tienen una influencia determinante en nuestras vidas. De nuevo, nombrar la luz es vivir en la luz, y nombrar la oscuridad es vivir en la oscuridad.

Uno de los estudios más originales y fascinantes que tienen que ver con estas ideas demostró que, más allá de que las palabras sean importantes, el orden en que los distintos conceptos acuden a nuestra conciencia también puede ser determinante. Normalmente, en casi todos los informes que utilizamos en nuestra vida diaria y que tienen que ir firmados, la firma se suele ubicar al final del documento. En las solicitudes de seguros médicos o del automóvil se suelen incluir declaraciones sobre el estado de salud o sobre el número de kilómetros que una persona hace con su coche y, como estas afirmaciones tienen consecuencias sobre el coste del servicio para el cliente, no es extraño que surja la tentación de falsear los datos. En el estudio se planteaba si ubicar la firma al comienzo de estas declaraciones, en lugar de al final, tendría algún efecto sobre la tendencia de las personas a mentir⁵⁸.

Los investigadores utilizaron los datos de kilometraje de los que una amplia cantidad de clientes informaron sobre un total de más de 20.000 automóviles, y descubrieron que los que habían escrito su firma al comienzo declaraban de media casi 4.000 kilómetros más que los que habían firmado en la parte de abajo, lo que significaba un incremento de más de un 10%. Dicho de otra manera: el hecho de que la idea de que se estaban comprometiendo con su firma entrara en su conciencia *antes* que la información que debían dar les hacía más honestos.

Más fascinante aún, utilizando el mismo diseño basado en firmar antes o después de un documento en el que los sujetos debían informar de otros aspectos en los que también podían mentir, los investigadores les ofrecieron las siguientes secuencias de palabras en las que faltaban letras: __ R A L, _ I _ _ _ E, y E _ _ _ C _ _ . Con ellas, los participantes podían formar las palabras *moral*, *virtue* y *ethical*⁵⁹, o bien otros términos neutros. Lo sorprendente fue que, en el grupo que había firmado al comienzo del documento, se generaron estas palabras con más frecuencia que en el grupo que había firmado al final. Es decir, no solo firmar al principio de un documento nos compromete y conlleva un mayor comportamiento ético por nuestra parte, sino que despierta en nuestra conciencia constelaciones de palabras que tienen que ver con el comportamiento moral. De nuevo, lo que habita nuestra conciencia es

lo que gobierna nuestra vida.

Las preguntas «por qué» y las preguntas «cómo»

Dependiendo del contenido de nuestra conciencia, así es nuestro razonamiento. Como hemos visto, proyectar unas palabras u otras en nuestra mente no es ni muchísimo menos trivial. Sin embargo, no solo nuestra forma de razonar se altera, sino que, con ella, otros aspectos de nuestra vida cambian también.

Te propongo un sencillo ejercicio: piensa en algo que te guste hacer, tal como una afición: puede ser practicar deporte, participar en actividades solidarias o perfeccionar recetas de cocina, cualquier cosa sirve. Bien, ahora invierte un momento en pensar *cómo* lo haces. Es decir, si has escogido por ejemplo montar en bicicleta, repasa los pasos que das para llevarlo a cabo: probablemente ponerte la ropa, sacar la bicicleta de donde la tengas guardada, llevarla a la calle o al monte, ponerte el casco, empezar a pedalear, accionar la dirección y el freno para guiarla, y así sucesivamente. Piénsalo durante un rato.

Ahora haz lo mismo, pero reflexionando sobre *por qué* tienes esa afición. Es importante que te pares a pensarlo con cierto detenimiento, porque probablemente las respuestas que nos interesan no surgirán a la primera. Es decir, si te preguntas por qué montas en bicicleta, lo primero que tal vez surja en tu mente es que te gusta hacerlo. Por eso, es conveniente que después de esa primera respuesta intentes ahondar un poco más. ¿Por qué te gusta, *en el fondo*? Invierte unos segundos en intentar responderte.

Enseguida te darás cuenta de un hecho, y es que la mayoría de las aficiones que tenemos tienen un significado algo más profundo que el mero disfrute. Para muchas personas montar en bicicleta tiene que ver con desconectar del trabajo, con ponerse a prueba o superar sus límites, con disfrutar de la naturaleza e incluso con meditar sobre su vida. Hay quien cuando guía su bicicleta por la carretera va al tiempo pensando sobre sí mismo, sobre su día a día y sobre su futuro, en esa tarea semiconsciente tan extraordinaria y fértil que hemos llamado el fenómeno de la mente errante. De la misma manera, hay quien encuentra valores estéticos en la cocina, y quien desarrolla su necesidad de proporcionar y recibir afecto cuidando de su mascota.

Lo verdaderamente sorprendente, sin embargo, es cómo esta diferencia aparentemente sutil e intrascendente afecta a nuestra conciencia y a nuestro comportamiento. Para empezar, es fácil darse cuenta de que las preguntas *cómo* disparan en nuestra mente pensamientos bastante concretos relacionados con diferentes tareas, objetos y procedimientos. Por el contrario, las preguntas *por qué* elevan el pensamiento hacia cuestiones más abstractas y vitales, tales como los

motivos que nos mueven en la vida o lo que buscamos en ella. Hay una gran diferencia entre pedalear y pensar en la vida. Y esa enorme diferencia la provoca un cambio aparentemente nimio, que es ubicar la palabra *cómo* o la expresión *por qué* antes de la frase. En un caso la mente se dirige hacia el aquí y el ahora, y hacia lo operativo y funcional, y en el otro caso se enfoca en un tipo de pensamiento mucho más elevado y abstracto, que muchas veces tiene que ver con el futuro.

Pues bien, esos dos tipos de pensamiento, el más llano y concreto y el más elevado y abstracto, están relacionados con una capacidad muy necesaria para llevar a cabo casi cualquier tarea, que es la fuerza de voluntad. Por sorprendente que pueda parecer, cuando decidimos embarcarnos en una tarea y nos preguntamos *por qué* lo hacemos, nuestra fuerza de voluntad es mayor que cuando nos preguntamos *cómo* la llevamos a cabo.

Para mostrar la relación que hay entre estos conceptos se llevó a cabo un interesante estudio. En el primer experimento, preguntaban a un grupo de participantes *por qué* mantenían una buena salud física, mientras que a otro grupo le preguntaban *cómo* lograba mantener esa buena salud. Después de haberlo hecho, todos los participantes pasaban a una segunda fase, en la que les preguntaban cuánto pagarían por diferentes objetos y actividades, tanto en el caso de que les fueran concedidos inmediatamente, como en el caso de que se los entregasen más adelante. La cuestión de fondo es que, como es fácil suponer, las personas que tienen menos fuerza de voluntad buscan gratificaciones más inmediatas, mientras que las que tienen más pueden esperar para obtenerlas. Pues bien, en línea con lo hipotetizado, aquellas personas que habían tenido previamente en su conciencia una reflexión acerca del *porqué* mantenían buena salud física prefirieron menos gratificaciones inmediatas que demoradas⁶⁰.

Un aspecto francamente interesante de este experimento no es solo el hecho de que el tipo de reflexión logró alterar la fuerza de voluntad de los participantes, sino que esa reflexión *no tenía nada que ver* con la tarea que se les propuso después. Es decir, la influencia no la provocó lo que los sujetos pensaban en concreto, sino el *tipo de pensamiento* que desarrollaron. Un tipo de reflexión más elevada y abstracta, que tiene que ver con los motivos por los cuales las personas se conducen en la vida, tiende a incrementar la fuerza de voluntad por encima del tipo de pensamiento más llano y concreto que habitualmente utilizamos para expresar cómo realizamos nuestras tareas.

Podría argumentarse que en este experimento los participantes simplemente hicieron una conjetura sobre algo que harían, pero que al no tratarse de una situación real las conclusiones no son determinantes. Ese fue precisamente el motivo por el que los investigadores decidieron hacer un segundo experimento. En este caso utilizaron un aparato que se suele usar para fortalecer el antebrazo, y que consiste en

dos empuñaduras con una resistencia en medio que se debe apretar y soltar para realizar el ejercicio. En el experimento los investigadores comenzaron por medir cuánto tiempo aguantaría cada participante apretando el aparato sin soltarlo. En una segunda fase, y de manera similar al primer experimento, un grupo de sujetos realizó una reflexión acerca de *por qué* mantenían buenas relaciones personales, mientras que el otro grupo pensó sobre *cómo* mantenían esas relaciones. En la tercera fase, todos los participantes fueron invitados a realizar de nuevo la prueba del aparato fortalecedor del antebrazo. De manera absolutamente asombrosa, los individuos que habían pensado sobre el *porqué*, mantuvieron la presión durante una media de 11,1 segundos más que antes de la reflexión, mientras que el segundo grupo empeoró, con una media de 4,9 segundos menos⁴⁶. Y eso que, de nuevo, la reflexión no tenía absolutamente nada que ver con la prueba y que, al igual que en el primer experimento, al finalizar las pruebas se les aplicó un instrumento para descartar sus posibles sospechas sobre el objeto real de la investigación.

Líneas arriba veíamos cómo, en un caso, relacionar fotografías de objetos con las palabras que los definen incrementa la probabilidad de que una persona forme el término *competitivo* en vez de *cooperativo* cuando a ambos les faltan las mismas letras. Hemos visto también que las medidas que las personas proponen contra el crimen son diferentes si este se describe como *virus* o como *bestia*. Por otro lado, hemos comprobado también que si las expresiones positivas y negativas aumentan en el muro de Facebook de una persona, las que esta produce también se alteran. También, hemos observado que cuando las personas se comprometen con su firma antes de rellenar un documento mienten menos. Y por último, hemos visto que pensar sobre el *porqué* hacemos las cosas incrementa nuestra fuerza de voluntad respecto a pensar sobre *cómo* las hacemos. Estos experimentos intensifican la idea de que las palabras que entran en nuestra conciencia tienen una influencia determinante sobre nuestra vida, pues alteran la manera en que razonamos, y con ello nuestro comportamiento.

⁴⁶ Norcross y Vangarelli (1989).

⁴⁷ Alcoba, J. (2013).

⁴⁸ Ariely y Loewenstein (2006).

⁴⁹ Loewenstein (2005).

⁵⁰ Morewedge, Gilbert, Myrseth, Kassam y Wilson (2010).

⁵¹ Read y Loewenstein (1999).

⁵² Festinger (1962).

⁵³ Schlenker, Pontari y Christopher (2001).

- [54](#) Kay, Wheeler, Bargh y Ross (2004).
- [55](#) Skorczynska, H. (2001).
- [56](#) Thibodeau y Boroditsky (2011).
- [57](#) Kramer, Guillory y Hancock (2014).
- [58](#) Shu, Mazar, Gino, Ariely y Bazerman (2012).
- [59](#) Moral, virtud y ética.
- [60](#) Fujita, Trope, Liberman y Levin-Sagi (2006).
- [61](#) Ibid.

5.

SER CONSCIENTE PARA SER ULTRACONSCIENTE

La ultraconciencia es el control voluntario de la conciencia. Sin embargo, para llegar a ser ultraconsciente el primer paso es ser consciente. Es decir, darnos cuenta de lo que habita nuestra mente en cada momento determinado. Recordarás que, según el fenómeno del desfase caliente-frío, dependiendo de cada situación y de lo que proyectamos en el lienzo de nuestra conciencia en un momento determinado, así son los planes que hacemos, y que la perspectiva sobre esos planes cambia significativamente al variar el contenido de nuestra mente. Constatar ese hecho sin duda nos ayuda a hacer planes más realistas y a enfocar nuestros esfuerzos en objetivos sensatos que realmente nos aporten valor.

En segundo lugar, la disonancia cognitiva y el triángulo de la responsabilidad y la lógica de las excusas nos informan de que alteramos a voluntad nuestras ideas para sentirnos mejor, y que por tanto lo que pensamos en un momento determinado no tiene por qué ser necesariamente la única opción ni por supuesto la más verdadera. Ser consciente implica darnos cuenta de cuándo manipulamos nuestra conciencia a voluntad para buscar coherencia donde no la hay o simplemente para no realizar las tareas que sabemos que debemos llevar a cabo. En general, todas las conductas dañinas que tenemos y que tanto nos esforzamos en justificar pertenecen a esta categoría: no nos ponemos a redactar un informe porque no tenemos suficientes datos, seguimos fumando porque unos pocos cigarrillos no nos pueden hacer daño, no nos ponemos el cinturón de seguridad porque el trayecto que vamos a hacer es muy corto, no ahorramos porque la vida es muy breve y hay que disfrutarla y, en el colmo del disparate, nos saltamos la dieta porque hemos trabajado mucho y nos lo merecemos.

También es importante tomar conciencia de las palabras con las que convivimos. Acabamos de ver lo importantes que son los términos que utilizamos, porque describen el mundo que nos rodea. Recuerda que algo tan simple como cambiar de preguntarse *cómo* a preguntarse *por qué* puede suponer una gran diferencia. Pregúntate más a menudo *por qué* haces las cosas que haces. Seguramente descubrirás ideas interesantes que te ayudarán en el camino hacia el logro de tus objetivos. Por otro lado, lo que leemos en las redes sociales, lo que está escrito en documentos que leemos, y las palabras que utilizamos en nuestra interacción con otras personas son altamente relevantes en nuestra vida. Por ejemplo, la próxima vez que te encuentres en medio de una discusión con alguien, intenta fijarte cuidadosamente en las palabras que emplea, o en las que empleas tú. Te darás cuenta

de que en general son términos duros, negativos, y a veces hasta hirientes. Una dificultad económica enseguida nos parece una *ruina*, un inconveniente en el trabajo es etiquetado como un *desastre*, y un conflicto con nuestra pareja aparece muchas veces descrito como algo *espantoso*. Son palabras que nos influyen, pintan el mundo en el que vivimos y nos hacen reaccionar en consecuencia, en general mal. Es útil ser consciente de ellas e intentar limitarlas. Por el contrario, si en nuestra vida diaria nos acostumbramos a utilizar palabras que reflejen positividad y optimismo, aunque parezca mentira, estos términos pueden ayudarnos a colorear el mundo de una manera que nos haga sentir mejor y nos ayude en nuestros objetivos. Recuerda que quien nombra la luz vive en la luz, y quien nombra la oscuridad vive en la oscuridad.

II. ULTRACONCIENCIA

Nuestra conciencia convive con nosotros a diario porque es lo que somos. Y quizá por ello no estamos acostumbrados a prestarle la atención que merece. Piensa en tu propio caso: ¿cuántas veces al día reflexionas sobre lo que estás pensando? ¿En cuántas ocasiones pones en duda tus propios razonamientos? ¿Sabes en todo momento si lo que hay en tu mente es lo más adecuado para cumplir tus objetivos? Hacerse este tipo de preguntas resulta extraño. Entre otras cosas porque no se trata de una simple introspección, sino que implica distanciarnos y mirarnos a nosotros mismos desde fuera, como si fuera otra persona la que observara lo que pensamos y nos dijera lo que opina. Sin embargo, son preguntas que encierran un gran valor.

Ultraconciencia es el modo que yo tengo de nombrar una cualidad que consiste en aprovechar el potencial de la conciencia para guiar tu vida, y que implica poner en juego habilidades que tienen que ver con el control de la conciencia.

El paso previo, como acabamos de ver, es ese darse cuenta del que hablábamos, ese caer en la cuenta de lo que habita nuestra mente, es decir, ser consciente. Siempre hemos oído que el conocimiento de uno mismo es algo intrínsecamente positivo. Es más, hay quien piensa que ese objetivo es una tarea que debemos llevar a cabo durante toda nuestra vida, pues cuanto más nos conocemos más probable es que nos desenvolvamos con éxito en todas las esferas de nuestra vida. Lo que yo añado a ese planteamiento es que, como somos nuestra conciencia, conocernos a nosotros mismos implica conocer nuestra conciencia, es decir, ser plenamente conscientes de lo que hay en ella y de cuál es su funcionamiento, porque eso es lo que somos. Para mí, el antiguo aforismo «conócete a ti mismo» hoy día podría escribirse así: conoce tu conciencia.

La ultraconciencia implica ir más allá, desarrollando además la capacidad de controlar a voluntad el contenido de nuestra conciencia para darle una forma que sea coherente con lo que buscamos en la vida. Conlleva, por supuesto, saber que el mundo interior en el que vivimos ni es el único ni tal vez sea el mejor, sino que es una realidad subjetiva que nuestra mente ha ido recreando en el devenir de nuestra biografía. Significa luchar por guiar voluntaria y deliberadamente nuestro flujo de conciencia para gobernar nuestra vida y conducirla hacia donde queremos llegar.

La ultraconciencia contiene tres habilidades. Dominar las tres es realmente la manera más inteligente de guiar nuestra vida, porque significa ser dueños de nuestra conciencia, es decir, ser dueños de lo que somos.

La primera presupone familiarizarse con las últimas y extraordinarias investigaciones en el ámbito de lo no-consciente. Realmente, y aunque no nos demos cuenta, bajo la conciencia habitan procesos mentales cuyo impacto en nuestra vida es impresionante. Conocerlos e incorporarlos en nuestro día a día es una de las habilidades ultraconscientes.

La segunda implica darnos cuenta de nuestros pensamientos destructivos y

bloqueantes, y ser capaces de refutarlos y cuestionarlos para que no tengan efecto sobre nuestra vida emocional. Requiere técnica, pero sobre todo requiere valor para poner en duda lo que pensamos.

La tercera es la capacidad de mantenernos centrados en lo que realmente importa. Ser capaces de saber cuándo un pensamiento no nos aporta nada y, en lugar de discutirlo o reorientarlo, simplemente debemos apartarlo de nuestro camino.

La tradición investigadora y cultural, sin embargo, ha hecho que estos procesos, que deberían estar planteados simultáneamente como parte de la misma estrategia, se hallen muy separados en la literatura, y por tanto sea difícil darse cuenta de que realmente pueden servir al mismo propósito, que es el control voluntario de la conciencia.

Por un lado, la investigación sobre procesos no-conscientes es muy reciente, y se halla fundamentalmente situada en estudios neurocientíficos sobre temas como la percepción subliminal o la toma de decisiones fuera de la conciencia. Por otro lado, todo lo que tiene que ver con pensamientos distorsionados y bloqueantes ha estado más centrado en la terapia racional-emotiva y, aunque es francamente beneficioso para todo tipo de personas, se encuentra sobre todo en estudios relacionados con la Psicología clínica. Por último, la tradición de la atención plena hunde sus raíces en la antigua práctica de la meditación, aunque hoy se está redescubriendo como una de las claves más importantes del éxito personal. Al menos en la literatura a mi alcance, esta es la primera vez que se contemplan los tres puntos de vista conjuntamente como parte de una única estrategia, que es el control voluntario de la conciencia.

6.

LA CONCIENCIA SUMERGIDA

A diario cruzan nuestra conciencia miles de pensamientos, emociones y sensaciones. En unos casos como consecuencia de nuestra intención deliberada, en otros porque nuestro cuerpo nos transmite lo que le ocurre, y también, como hemos visto, surgen emociones intensas, ideas relacionadas con nuestras preocupaciones cotidianas y pensamientos errantes. Nuestro campo consciente es un lienzo de dimensiones bastante reducidas que solo puede abarcar un contenido en cada momento. Es como si estuviéramos mirando un cuadro muy grande y solamente pudiéramos observar un detalle cada vez. Imagina por ejemplo que estás delante del cuadro de *Las Meninas* de Velázquez, pero solo puedes fijarte en un fragmento en cada momento. Así, al observar la figura central, la pequeña infanta Margarita, el resto del cuadro permanece en la oscuridad. Luego mueves los ojos para observar quizá el reflejo de los reyes en el espejo del fondo, y en ese momento la infanta desaparece junto con el resto de la obra. Por último, al concentrarte en la figura de Velázquez, los monarcas regresan a la zona de sombra, que es donde estaban cuando estabas mirando a la pequeña Margarita, y dejas de verlos al igual que a ella.

En este ejemplo queda bastante claro que lo que estás observando en cada uno de los momentos es la conciencia, es decir, lo que pasa por tu mente. Sin embargo, la pregunta interesante es qué es entonces el resto de la obra. La respuesta a esa pregunta es muy simple: es el campo de lo no-consciente. Son todas aquellas sensaciones, ideas, recuerdos, pensamientos y emociones que permanecen en una zona de sombra porque en un momento determinado tú estás observando otra parte del cuadro. Sin embargo, hay una importante diferencia: el cuadro de *Las Meninas* tiene una superficie total equivalente aproximadamente a unas 16 veces el espacio que ocupa la pequeña infanta Margarita, pero esta relación es abrumadoramente mayor entre la conciencia humana y lo que ocupa el campo no-consciente. Es imposible calcularlo, pero es una relación de proporción que tiende al infinito. Lo más importante, sin embargo, es que últimamente estamos comenzando a descubrir que esa zona que normalmente permanece en la oscuridad tiene un efecto importantísimo sobre nuestro comportamiento.

La mente anclada

Imagina que alguien te hace una pregunta sobre un tema que desconoces y que

implica una respuesta numérica, como por ejemplo cuántos habitantes tiene Ushuaia o cuál es la renta per cápita en Dubái. Imagina también que antes de hacerte la pregunta te dan un valor de referencia, indicándote que en el primer caso la población puede ser superior o inferior a 30.000 habitantes, y que en el segundo caso la renta puede ser superior o inferior a 40.000 euros. Por extraño que pueda parecer, en ausencia de más información, tu respuesta va a estar bastante cerca de los valores de referencia que te han dado, aunque hayan sido escogidos aleatoriamente. Este fenómeno, ya ampliamente conocido, recibe el nombre de «efecto anclaje», y en el experimento original la pregunta que se formuló a los participantes fue cuál era el número de países africanos que están representados en la ONU. A un grupo de ellos les preguntaron primero si ese número estaba por encima o por debajo de 10, y luego les pidieron que aventuraran una cifra. A otro grupo les preguntaron lo mismo, pero en este caso el valor de referencia fue de 65. Por raro que pueda parecer, las personas que recibieron 10 como valor de referencia establecieron un valor central de 25, mientras que para las que recibieron una referencia de 65 la estimación central fue de 45 países⁶². Como puedes ver, en ausencia de más información, la mente se queda *anclada* en los valores de referencia, y tiende a estimar números que están cerca de ellos, aunque sean aleatorios.

En todos los ejemplos que hemos visto anteriormente sobre el efecto del contenido de la mente en nuestras vidas, la relación que se establecía era más o menos lógica, porque al fin y al cabo lo que estábamos analizando es el efecto de pensar de una manera u otra, y todo ocurría dentro de la conciencia. El estudio del «efecto anclaje» significa un paso más, porque nos permite explorar las sutiles diferencias entre ser completamente consciente de algo y ser solo parcialmente consciente, y la influencia que esto último tiene sobre nuestro comportamiento. En efecto, a diferencia de los casos que hemos comentado con anterioridad, en el experimento de los países africanos, si bien somos conscientes del valor de referencia que nos están dando, no lo somos respecto a su efecto. Es decir, es evidente que cuando alguien nos proporciona ese número lo captamos perfectamente, pero no nos damos cuenta de que la estimación que vamos a proporcionar será un número cercano. En resumen: lo que ocurre a nuestro alrededor nos afecta *sin que nos demos cuenta de ello*. Y aquí es donde la investigación sobre la conciencia comienza a ser realmente interesante, incluso a veces inquietante.

El «efecto anclaje» que he descrito es el clásico y aunque, efectivamente, la persona no se da cuenta de la influencia que tiene el número que ha recibido sobre su estimación, al menos una parte de la pregunta tiene que ver con la otra. Preguntamos primero si el número está por encima o por debajo de un valor de referencia y luego solicitamos la estimación, es decir, en estos casos ambos números tienen que ver con la pregunta que se le hace a la persona que participa en el experimento. Sin embargo,

existen otros estudios en los que ambas partes del enunciado no tienen relación entre sí, y sin embargo el «efecto anclaje» se sigue produciendo.

Esto es lo que se demostró en un experimento sobre lo que se llaman *anclajes ambientales incidentales*, que son elementos que están accidentalmente en el entorno y que tienen una influencia sobre nosotros aunque no lo notemos. En uno de los casos, los investigadores pidieron a dos grupos de personas que estimaran el precio que podrían pagar por comer en un restaurante. En un caso el restaurante se llamaba Studio 17, y en otro caso su nombre era Studio 97. Y la pregunta es: ¿puede simplemente el nombre de un restaurante alterar la estimación que una persona hace sobre el precio de la comida que se sirve en él? Por sorprendente que parezca, la respuesta es sí. En el primer caso la estimación fue de 24,58 dólares, y en el segundo de 32,84⁶³. En esa misma investigación se hicieron otros dos experimentos más. En un caso se trataba de la probabilidad de éxito en una captura de un jugador de fútbol americano en cuya camiseta llevaba escrito el número 54 o 94, y en el otro de estimar cuántas unidades vendería en Estados Unidos un *smartphone* llamado P17 o P97. En ambos casos estos anclajes ambientales incidentales hicieron su efecto, y los participantes de los dos primeros grupos en ambos experimentos hicieron estimaciones menores que los otros, a pesar de que el nombre de un restaurante o el de un *smartphone* claramente no tienen nada que ver con su precio.

Que la mente se queda anclada a lo que aparece en nuestro campo consciente puede considerarse un hecho probado. Es como si el cerebro, en su incesante búsqueda de sentido, intentara establecer relaciones entre los diferentes contenidos que habitan la conciencia, a pesar de que no las haya. Hoy sabemos que las ideas y conceptos que manejamos en un momento determinado dejan una huella que condiciona lo que hacemos a continuación, *aunque no nos demos cuenta*.

El «efecto cóctel» y la verdad sobre el experimento de la Coca-Cola

Es muy conocido el experimento de James Vicary en la década de los cincuenta, en el que insertó en una película llamada *Picnic* una serie de fotogramas, imposibles de detectar por el ojo humano, que animaban a comer palomitas de maíz y a beber Coca-Cola. Vicary afirmó que aunque los espectadores no podían captar conscientemente los mensajes, sí lo hacían subliminalmente, y que las ventas de Coca-Cola aumentaron un 18% y las de las palomitas lo hicieron un 58%. El impacto del experimento fue tan grande que más de medio siglo después aún se recuerda. Desafortunadamente para Vicary y para los creyentes en el efecto automático de la publicidad subliminal, sin embargo, el experimento resultó ser un fiasco, dado que su autor reconoció años después que se lo había inventado. A pesar de ello, mucha gente sigue pensando que fue cierto.

Sin embargo, la idea de que la mente puede captar ideas y conceptos de manera no-consciente, y que esos contenidos pueden afectar a nuestro comportamiento no acabó con el experimento de James Vicary. Y hoy estamos empezando a descubrir que, aunque falló en su realización, su intuición encerraba una parte de verdad.

En un experimento llevado a cabo para comprobar la influencia de los anuncios de la televisión sobre el consumo de comida⁶⁴, se invitó a tres grupos de participantes a visualizar una comedia en televisión para, pretendidamente, evaluar su efecto en el estado de ánimo. En los cortes publicitarios había insertados anuncios de diferentes tipos de comida. A continuación, a los participantes se les decía que iban a participar en otro estudio sobre productos de consumo, en el que debían evaluar una serie de alimentos. El resultado del experimento fue que, pese a que los participantes desconocían el propósito de la investigación, y a pesar de que, en la segunda fase, estaban en una situación en la que el objeto de la actividad no era comer sino evaluar productos, ingirieron significativamente más alimentos que un grupo que no había visualizado los anuncios de comida. Según los autores, este estudio demuestra que existe un efecto causal entre los anuncios de la televisión y lo que se conoce como alimentación automática, es decir, la que hacemos *sin darnos cuenta*. En otro experimento que formaba parte del mismo estudio, los investigadores utilizaron un diseño similar con niños, y el resultado fue que los participantes consumieron nada menos que un 45% más. Lo más importante quizá es que, en ambos casos, la conducta de alimentación automática se dio con independencia del hambre que sintieran los sujetos y de cualquier otra influencia *consciente*. Es más, los productos que se presentaron a los participantes para su valoración ni siquiera correspondían con los que se habían anunciado.

Lo verdaderamente interesante de estos experimentos es que la mayoría de las personas pensamos que poseemos juicio crítico y que nos conducimos por la vida con nuestro propio criterio. Y que, por tanto, en la mayoría de los casos, los anuncios de la televisión operan simplemente como recordatorios de productos o servicios que pueden ser de nuestro interés, pero que en muy pocos casos tienen la capacidad de influirnos, y mucho menos de manera no-consciente. Como acabamos de ver, estas afirmaciones están muy lejos de la realidad.

Aun así, se podría argumentar que este experimento tiene poco de percepción no-consciente, porque al fin y al cabo los sujetos vieron anuncios de comida, y lo que hicieron luego fue comer. Sin embargo, tal y como está comenzando a desvelar la ciencia, y aunque no lo creamos, muchos de nuestros comportamientos están sujetos a influencias de sucesos que ocurren a nuestro alrededor, y que no son ni mucho menos tan explícitos como el caso de la comida.

Hay un fenómeno muy cotidiano documentado científicamente ya desde mediados del siglo pasado, conocido como el «efecto cóctel»⁶⁵. Imagina que estás disfrutando

del aperitivo previo a la cena de una boda, y que estás hablando con una persona que está frente a ti. A ambos lados y detrás de donde te encuentras hay muchas otras personas que están también conversando. En un momento dado, alguno de esos otros invitados menciona tu nombre. En ese momento, rápidamente notas que te han mencionado y te das la vuelta para ver quién te ha nombrado. No por su cotidianidad este fenómeno deja de ser absolutamente sorprendente, puesto que, en apariencia, tú *no estabas atendiendo* a ninguna de las otras conversaciones, pues sería simplemente imposible. Y sin embargo, has captado perfectamente que uno de los cientos de términos que las otras personas estaban usando en su conversación coincidía con tu nombre. Como para identificar esa palabra en particular has tenido que escucharla, es bastante evidente que, aunque te cueste creerlo, *sí estabas escuchando todas esas otras conversaciones*. Lo que ocurre es que no lo estabas haciendo *conscientemente*, sino que una parte de tu cerebro las estaba registrando.

Otra de las situaciones cotidianas en las que nos damos cuenta claramente de que nuestro cerebro está registrando algo de lo que no somos conscientes es cuando hay un sonido o un zumbido constante, que no estamos aparentemente percibiendo, pero que de repente se detiene, y entonces nos damos cuenta de que estaba sonando, porque sentimos un gran alivio. Es curioso, porque si sentimos ese desahogo es porque lo estábamos registrando, aunque no éramos conscientes de él hasta que desapareció.

Si lo pensamos bien, esa percepción subliminal no es tan extraña, puesto que en un mundo lleno de peligros es sumamente útil que haya un mecanismo de vigilancia que nos proteja mientras estamos concentrados en una determinada tarea. Así, podemos ir escuchando tranquilamente la música que sale de nuestros auriculares, pero si al cruzar una calle nuestro cerebro percibe que se acerca un coche a gran velocidad, podremos reaccionar a tiempo.

Pese a que existen todos estos fenómenos, durante mucho tiempo fue muy difícil demostrar científicamente que la percepción no-consciente existía, porque los seres humanos, como es obvio, solo podemos informar de aquello de lo que somos conscientes. Por fortuna, hoy día existen muchos métodos para estudiar el cerebro y arrojar luz sobre estos fenómenos. Y, afortunadamente también, los estudios que se están publicando no tienen nada que ver con ideas pseudocientíficas tales como la percepción extrasensorial o los fenómenos paranormales, ni tampoco con el inconsciente que fue descrito por el Psicoanálisis, sino con el simple aunque sorprendente hecho de que nuestro cerebro es un órgano fabuloso.

Cuando vemos lo que no se ve

Una técnica frecuentemente utilizada para analizar la percepción de estímulos no-

conscientes es lo que se conoce como enmascaramiento⁶⁶. Lo que se hace es proyectar una serie de estímulos sobre una pantalla a gran velocidad. Si uno de ellos se muestra durante un tiempo menor que los demás, y ese tiempo es suficientemente breve (habitualmente unos pocos milisegundos), queda enmascarado y la persona no lo percibe. Imagina que en una pantalla delante de ti se proyectan una serie de diapositivas que muestran figuras o palabras que se suceden rápidamente una detrás de otra. Pese a que pasan a gran velocidad, las puedes captar correctamente. Lo que hacen los investigadores es insertar una diapositiva entre ellas que se muestra aún menos tiempo que las demás, y esa es la que te pierdes. En eso consiste básicamente el enmascaramiento.

En uno de los experimentos, a mi juicio más interesantes y demostrativos sobre percepción no-consciente, se mostraba a una persona un número entre otros muchos estímulos, y se le pedía que, lo más rápido que pudiera, pulsara un botón con la mano izquierda si era menor que 5, o con la mano derecha si era mayor que 5⁶⁷. Lo que los sujetos no sabían es que previamente al número que ellos veían se proyectaba también otro durante 43 milisegundos, que quedaba por tanto enmascarado (tanto que incluso cuando se les decía que estaba ahí ellos no lo veían). Pues bien, el experimento mostró que cuando el segundo número era congruente con el primero, es decir, los dos eran mayores o menores que 5, el sujeto accionaba el botón con más rapidez. Y cuando eran incongruentes, es decir, el primero mayor que 5 y el segundo menor, o al revés, el tiempo que tardaban en pulsar el botón era mayor. Dicho de otra manera: los sujetos, de alguna forma, *captaban el primer estímulo aunque no lo vieran*. Más llamativo aún, utilizando técnicas de imagen cerebral, los científicos pudieron aislar un trazado de estímulos neuronales que, al mismo tiempo que se mostraba la imagen enmascarada, se dirigían al lado del córtex motor que hubiera sido apropiado para pulsar el botón si ese número se hubiera hecho visible. Es decir, no solo los sujetos captaban el número, sino que sus manos se preparaban para la acción.

En otro de los estudios más sorprendentes e ilustrativos se utilizó también la técnica del enmascarado para demostrar que realmente percibimos estímulos aunque conscientemente no nos demos cuenta. En este caso, en el experimento se pedía a una serie de participantes que, al aparecer una señal en una pantalla, apretaran una empuñadura parecida a las que se usan para desarrollar los músculos del antebrazo. Si lograban hacer la fuerza necesaria, ganarían una cierta cantidad de dinero⁶⁸. Lo que los sujetos no sabían es que, enmascarada junto a la señal, había una imagen de un penique o de una libra. Y lo que ocurrió es que, cuando aparecía la imagen enmascarada de la libra, que los sujetos afirmaron después no haber visto, hicieron más fuerza que cuando solamente aparecía un penique. Es más, cuando aparecía la libra, las manos de los participantes comenzaban a sudar como muestra de la

anticipación del premio futuro, al tiempo que los circuitos de recompensa ubicados en sus cerebros se activaban.

Parece ser que, finalmente, Vicary tenía razón, y el ser humano tiene la capacidad de percibir estímulos aunque conscientemente no los capte. Es más, no solo los percibe sino que, como acabamos de ver, reacciona en consecuencia. En efecto, hay hechos que solo parecen explicarse a través de la percepción consciente, y que sin embargo podrían darse también bajo el umbral de la conciencia.

Uno de ellos es el llamado efecto placebo, que seguro que te resulta familiar. Es ese fascinante fenómeno según el cual hay personas que cuando les administran sustancias neutras diciéndoles que son medicamentos mejoran cuando se las toman. En un estudio típico sobre el efecto placebo, a los participantes se les aplica un tratamiento inerte, tal como una crema, y mientras lo reciben se les explica verbalmente que es, por ejemplo, un potente analgésico. Esto, como es evidente, crea una expectativa en el sujeto. Esta condición se combina con otra en la que se les administra la misma crema (ellos no lo saben), pero se omite la información verbal. Es decir, para los participantes es una sustancia normal sin poder analgésico. A continuación, se les expone a una fuente causante de dolor, por ejemplo un objeto caliente, que artificialmente emitirá menos temperatura en el lugar donde se les ha puesto la supuesta crema analgésica, y más en el lugar donde está la crema normal (esta diferencia de temperaturas tampoco les es revelada). En una última fase, un objeto con la misma temperatura es aplicada en las dos zonas, y lo que normalmente ocurre es que los sujetos dicen que sienten menos calor en el brazo donde tienen la supuesta crema analgésica.

Lo importante en este tipo de estudios es que, para que el efecto placebo tenga lugar, el sujeto tiene que recibir conscientemente la información verbal sobre las supuestas bondades analgésicas de la crema neutra que le han aplicado. O eso pensábamos al menos.

En un experimento, un grupo de investigadores pretendieron comprobar si este efecto se daría también a nivel no-consciente⁶⁹. Lo que hicieron fue asociar la imagen de un rostro con la aplicación de un objeto muy caliente en el brazo del sujeto, y otro rostro con la aplicación de poco calor. A continuación, mostraban a los sujetos una serie de estímulos que aparecían rápidamente, entre los cuales estaba enmascarada una de las imágenes que habían visto, que solo se mostraba 12 milisegundos. Ninguno de los sujetos que participaron en el experimento fueron capaces de advertir el estímulo enmascarado y, sin embargo, cuando se mostraba el rostro que había sido asociado a la situación de mayor temperatura, reportaban sentir más calor que cuando aparecía el otro, y también que cuando aparecía un rostro neutral. Es decir, no solo captaban el rostro de manera no-consciente, sino que era un reconocimiento activo, porque su cuerpo mostraba la respuesta que normalmente se

espera en este tipo de experimentos.

Vámonos a Florida, pero despacito

Líneas arriba te explicaba que la mente, en ocasiones, se queda anclada a información que recibe y que en realidad es irrelevante y, al razonar, produce resultados que se acercan a los anclajes que ha recibido. Vimos cómo, curiosamente, tendemos a pensar que un restaurante que se llama Studio 97 será más caro que uno llamado Studio 17, y que un Smartphone llamado P97 será más caro que uno llamado P17⁷⁰.

Pese a todo, aquellos casos, aunque interesantes, no dejan de relacionar números con números, sin que parezca que ese hecho vaya a tener un efecto importante sobre nuestro comportamiento. Como mucho, nos sorprenderemos cuando algo resulte más caro o más barato que nuestra estimación. Sin embargo, lo que acabamos de ver es que el cerebro percibe estímulos no-conscientes que sí tienen que ver con la conducta, como por ejemplo en el caso del experimento del penique y la libra, en el que cuando los sujetos captaban de manera no-consciente la libra, hacían más fuerza que cuando era la imagen del penique la que llegaba a sus cerebros⁷¹. ¿Puede también el «efecto anclaje» influir en la manera en que nos comportamos? La respuesta, ya te lo imaginarás, es que sí.

En uno de los experimentos más creativos y elegantes que se han hecho sobre este tema, se pidió a dos grupos de sujetos que formaran frases con una serie de palabras, en un supuesto estudio sobre el lenguaje. La diferencia entre los grupos radicaba en que, en uno de ellos, la lista de palabras estaba relacionada con el estereotipo de la vejez, según los científicos previamente habían investigado. Estas palabras eran del tipo *sabio, viejo, solitario, gris, jubilado, arruga, tradicional, antiguo o Florida*⁷². En el otro grupo la lista de palabras era neutral. Cuando los participantes acababan el ejercicio, abandonaban la sala experimental y salían del edificio atravesando un pasillo. Pues bien, los investigadores midieron el tiempo que los participantes tardaban en recorrerlo, y se dieron cuenta de que los que habían utilizado las palabras relacionadas con el estereotipo de la vejez, *caminaban más lentamente*. Dicho de otra manera, haber trabajado con esos términos había activado en sus mentes la constelación de significados que tiene que ver con el envejecimiento, y de alguna manera habían obrado en consecuencia. Y eso a pesar de que, como aparece reflejado en el estudio, los investigadores omitieron explícitamente cualquier alusión a la lentitud entre las palabras que les ofrecieron.

Y aquí encontramos un fascinante cruce de caminos entre lo que te explicaba más arriba sobre la influencia de las palabras en nuestra vida (quien nombra la luz vive

en la luz y quien nombra la oscuridad vive en la oscuridad), en particular las metáforas, y lo que te contaba sobre el «efecto anclaje». ¿Puede una metáfora producir un anclaje que influya en nuestro comportamiento? La respuesta es, una vez más, afirmativa.

Una de las metáforas que está más ampliamente extendida es utilizar las palabras *frío* o *cálido* para referirse al modo en que percibimos a las personas. Una persona *fría* es captada como alguien distante, poco emocional, muy poco empático y, con la que en general, no nos encontramos demasiado a gusto. Por el contrario, alguien *cálido* es percibido como cercano y agradable y, consecuentemente, nos suele gustar estar en su compañía.

En un interesantísimo estudio se intentó comprobar hasta qué punto esas metáforas influyen en nuestro comportamiento a un nivel no-consciente. La hipótesis básica era que la mera experiencia táctil de calidez física activa emociones de calidez interpersonal⁷³. Para contrastar esta hipótesis, pidieron a un grupo de personas que consignaran la impresión que les causaba un individuo al que debían evaluar utilizando un cuestionario de personalidad. Los sujetos experimentales eran recogidos en el recibidor de un edificio, y alguien les acompañaba a un piso superior usando el ascensor. Esta persona que les acompañaba, que formaba parte del equipo investigador, llevaba consigo varias cosas, entre ellas una taza que podía ser de café caliente o de café con hielo. Mientras subían en el ascensor le pedía al sujeto experimental que sujetara la taza un momento mientras ella anotaba su nombre y la hora en la que iba a formar parte del experimento. Evidentemente, los sujetos experimentales no conocían el objetivo de la investigación. Así pues, el planteamiento era determinar si una persona, por el hecho de haber tenido entre sus manos brevemente una taza de café caliente o frío, podría valorar como más cálido o frío a un individuo al que le presentan a continuación. Es decir, como te decía, si una metáfora podía producir un «efecto anclaje» que influyera en la conducta de una persona.

El resultado del experimento fue impactante. Las personas que sostuvieron la taza de café caliente evaluaron al individuo que tenían delante como significativamente más cálido que las personas que sostuvieron la taza de café con hielo: la sola experiencia táctil de calidez física, experimentada durante un breve periodo de tiempo, había logrado activar una emoción de calidez interpersonal.

El interés de este estudio no solo está en mostrar que las metáforas del lenguaje, tal y como veíamos antes, tienen una influencia muy poderosa en cómo percibimos la realidad, sino en evidenciar que la manera en la que evaluamos el mundo está afectada por estímulos de los que somos escasamente conscientes. A la luz de este experimento es fácil darse cuenta de la gran cantidad de influencias que, sin percatarnos, están presentes en la forma en la que valoramos lo que nos sucede.

Por ejemplo, es sumamente interesante la manera en que nos afectan los entornos físicos. Todos experimentamos sensaciones distintas cuando entramos en espacios decorados de manera diferente, como por ejemplo puede ser una habitación de hospital o una de hotel. Es curioso, porque en ambos casos son lugares que se llaman de la misma manera y que están destinados a usos similares, pero la ambientación crea marcadas diferencias. La mayoría de las personas percibe calidez y confort en una habitación de hotel, mientras que en una de hospital normalmente se percibe frialdad y desprotección. Lo más importante, sin embargo, es que esas percepciones que son completamente conscientes, modulan nuestro comportamiento de una manera no-consciente. Por ejemplo, un estudio mostró que en una habitación poco decorada las personas tienen más dificultades para mentir⁷⁴. Quizá nadie establecería a primera vista una relación así pero, según los autores del estudio, los entornos prácticamente vacíos transmiten una sensación de incomodidad e impotencia que hace más difícil que las personas que tienen algo que ocultar puedan hacerlo.

En otro experimento aún más llamativo se entregó un sobre con 10 dólares a una serie de participantes para que dividieran la cantidad en dos según su criterio, entregando una parte a otro participante⁷⁵. Es un estudio sumamente interesante, porque permite ver cómo las personas evalúan y distribuyen la riqueza. Cada participante podría conservar todo el dinero, dividirlo a partes iguales, o entregarlo todo a la otra persona. Los sujetos fueron separados en dos situaciones. En una de ellas, el experimentador que interactuaba con los participantes extraía el material de un maletín de negocios, los participantes recibían un bolígrafo de plata para escribir su respuesta, y tenían que introducirla en un portafolios ejecutivo. En la otra, el maletín era reemplazado por una mochila, el portafolios por una caja de cartón y el bolígrafo por un lápiz corriente. Lo que los investigadores se preguntaban era si el hecho de cambiar unos materiales por otros alteraría la cantidad de dinero que entregarían a la otra persona. Y, efectivamente, lo que ocurrió fue que, mientras que los participantes en la segunda condición, la de la mochila, la caja y el lapicero, sin excepción, dividieron el dinero proporcionalmente, solo la mitad de los sujetos del primer grupo realizó el reparto de esa manera. En presencia del maletín, el portafolios y la pluma de plata los participantes entregaron una media de 3,89 dólares a la otra persona, mientras que en la otra condición les concedieron una media de 5,70 dólares. Así que parece que cuando las personas perciben en el entorno estímulos relacionados con el mundo de los negocios se vuelven más competitivos y menos generosos. Algo que apenas podríamos sospechar si no conociéramos ya lo importante que es para el ser humano todo lo que entra en su mente, sea conscientemente o de una manera no-consciente.

Comienza a ser abrumadora la evidencia que nos dice que los seres humanos percibimos estímulos de manera no-consciente, y no solo eso, sino que esos

estímulos nos afectan de modo significativo. Resulta muy sugerente y revelador intentar aplicar estas ideas al terreno de nuestras propias certezas, es decir, a todas esas situaciones en las que estamos absolutamente seguros de algo, sobre todo cuando, sea lo que sea, lo defendemos con tanta pasión que parece que nos va la vida en ello. Si pensamos que en algunas de esas ocasiones podemos estar siendo influidos por sensaciones no del todo conscientes que recibimos de nuestro cuerpo, por las circunstancias ambientales, o simplemente por el color de la nube de palabras en las cuales nos encontramos inmersos, seguramente sería más fácil conmover esas certezas tan inamovibles que defendemos con tanto ahínco. Ser consciente de que existe lo no-consciente nos sirve para introducir más matices de gris entre nuestros blancos y nuestros negros, para dudar de nuestros propios pensamientos y admitir que también existen otras verdades además de la nuestra y, en definitiva, para ser más flexibles en la vida, algo que a casi todos nos viene bien. Y además, como estamos a punto de ver, nuestro mundo no-consciente nos puede ayudar a lograr nuestros objetivos.

El poder de la almohada y el experimento de las sopas de letras

Siempre hemos creído que los seres humanos somos seres racionales, al menos eso es lo que se enseña a los niños en las escuelas. Crecemos con la idea de que dominamos el contenido de nuestra mente, y de que nuestra vida es el resultado de las decisiones que consciente y deliberadamente tomamos. Invertimos mucho tiempo en analizar causas y consecuencias, buscamos pros y contras de todas las alternativas que tenemos, y en general estamos bastante satisfechos de lo que escogemos, aunque ocasionalmente podamos arrepentirnos de alguna decisión. En definitiva, creemos en el poder de nuestro pensamiento consciente y en nuestra capacidad de conducirnos por la vida tomando las decisiones más convenientes para nosotros.

La cuestión es que últimamente están comenzando a aparecer investigaciones que parecen querer decir que ni somos tan racionales como pensamos ni tomamos decisiones de forma tan voluntaria y conscientemente como parece. La impresión que empezamos a tener es que nuestra mente se ocupa por su cuenta en procesos no-conscientes que influyen poderosamente en nuestras decisiones, aunque nosotros no nos percatemos de ello. Y que luego, con la decisión ya tomada, la increíble capacidad de nuestra mente para crear sentido nos hace parecer que consciente y deliberadamente hemos resuelto hacer esto o lo otro. Es decir, muchas de las decisiones que tomamos ocurren fuera de nuestra conciencia.

Seguramente te pasa a menudo que conoces gente nueva, un fenómeno tan corriente que apenas le prestamos atención. En esos primeros momentos en los que saludas por primera vez a alguien a quien no conocías, y sin que te des demasiada

cuenta de cómo funciona el proceso, una serie de estímulos llegan a tu cerebro, son procesados, y arrojan una serie de valoraciones de quien tienes delante. ¿Cuánto tiempo crees que necesita un ser humano para formarse una opinión de otro únicamente a partir de su rostro, y sin tener en cuenta nada más?

En un experimento se intentó medir precisamente este fenómeno. Lo que hicieron los investigadores fue pedir a un grupo de voluntarios que evaluaran una serie de rostros en variables como confianza, competencia, simpatía, agresividad o atracción⁷⁶. Lo que observaron era que para realizar estas valoraciones los sujetos necesitaban únicamente 100 milisegundos. Es decir, en la décima parte de un segundo nos formamos una impresión de quien tenemos delante.

Hay mucha gente que piensa que nunca hay una segunda oportunidad para una primera impresión, es decir, que una vez formada esa percepción original, ya no se modifica. Sin embargo, resultaría esperable que nos equivocáramos si esa valoración se hace únicamente en una fracción de segundo, dado que es muy evidente que mientras que la atracción se puede percibir rápidamente, otras variables como la competencia o la confianza precisan de más tiempo. El caso es que, al contrario de esta conjetura, la realidad es que no: cuando en el estudio que acabo de describir correlacionaron las valoraciones que los sujetos hacían en 100 milisegundos con las que llevaban a cabo sin restricciones de tiempo, observaron que eran esencialmente las mismas. Así pues, no solo es cierto que no hay una segunda oportunidad para una primera impresión, sino que esa primera impresión se forma en menos de un segundo.

Es muy común que en el entorno universitario los estudiantes realicen valoraciones de sus profesores al final del semestre. Forma parte de la cultura de la calidad del servicio, ya generalizada en el mundo de las organizaciones. Un original estudio, en una línea similar al que te acabo de comentar, intentó determinar cuánto tiempo tardan los estudiantes en valorar a sus profesores en variables como competencia, empatía, entusiasmo, honestidad, profesionalidad o calidez⁷⁷. Pidieron a un grupo de estudiantes que realizaran estas valoraciones utilizando tres fragmentos de vídeo sin sonido de diez segundos. Los resultados fueron sumamente interesantes: con solo esos treinta segundos, las puntuaciones que daban los participantes eran en esencia similares a las que otorgaban los alumnos reales al final del semestre. Cuesta creer que un profesor sea evaluado casi instantáneamente en aspectos tan complejos como su competencia o su honestidad, pero lo que fue realmente impactante es que, cuando realizaron el mismo experimento reduciendo los fragmentos originales de 10 segundos a tan solo 2, los resultados seguían siendo esencialmente los mismos.

Los seres humanos tenemos una asombrosa capacidad para hacer valoraciones con muy poca información. Por ejemplo, somos capaces de intuir cuándo una persona

que viene a hablar con nosotros es portadora de malas noticias o cuándo no debemos fiarnos de alguien. En el mundo profesional también hay varias situaciones en las cuales se muestra este fenómeno, como por ejemplo en el vendedor que va ajustando su argumentario en función de lo que percibe de su cliente, o en el clínico que, con muy poca información, realiza un diagnóstico certero.

Lo fascinante de estos procesos es que ocurren prácticamente sin darnos cuenta. Es decir, si nos pidieran que explicáramos el mecanismo a través del cual llegamos a esas valoraciones, o simplemente en qué nos basamos para generarlas, sería prácticamente imposible contestar, pues ocurren de manera no-consciente.

¿Te has planteado alguna vez cuáles son los procesos que te llevan a tomar una decisión de compra importante como por ejemplo adquirir un coche nuevo? Seguramente te has visto en la situación de pasar mucho tiempo navegando por Internet y yendo de un concesionario a otro preguntando por modelos, características técnicas, precios, financiación y aspectos parecidos. En general, todos tendemos a pensar que no pasa nada por caer en la compra impulsiva para adquirir productos poco relevantes, tales como un bote de champú o una camiseta, pero que en bienes complejos y caros, como un coche, es mejor meditarlo bien para no equivocarnos. Sin embargo, en contra de esa intuición, la ciencia parece querer decirnos que pensar mucho las cosas no está necesariamente relacionado con hacer mejores compras.

En un interesantísimo estudio los investigadores propusieron a un grupo de personas la compra de un vehículo⁷⁸. Debían escoger entre varios de ellos, y algunos estaban definidos por cuatro características (decisión simple) mientras que otros estaban descritos por doce (decisión compleja). A un grupo de participantes les permitían pensarlo durante cuatro minutos, mientras que otro grupo debía distraerse resolviendo anagramas durante esos mismos cuatro minutos, al término de los cuales debían tomar su decisión. Cuando se evaluó la calidad de las decisiones tomadas por uno y otro grupo, se descubrió que este último grupo, que había tomado su decisión de manera no-consciente, tomó decisiones de aproximadamente la misma calidad tanto en la situación simple como en la situación compleja. Lo sorprendente fue que el grupo al que se le dejó pensar tomó *peores* decisiones en el escenario complejo. Dicho de otra manera, cuando la decisión es difícil la resolvemos peor si se nos deja pensar. Los investigadores realizaron a continuación otros dos experimentos para contrastar la misma hipótesis. Cambiaron los productos y las situaciones experimentales, pero la conclusión fue la misma: en general tomamos buenas decisiones si pensamos sobre ellas en aquellas situaciones que son sencillas. Sin embargo, cuando se trata de una decisión compleja, nuestra capacidad resolutoria es mejor si no pensamos mucho sobre ella.

¿Qué significado puede tener esto? Siempre hemos creído en el potencial de nuestra mente, nos hemos autodenominado seres racionales e invertimos mucho

tiempo en deliberar sobre las decisiones que tenemos que tomar. Sin embargo, estos estudios, al menos en apariencia, muestran que pensar mucho sobre las diferentes alternativas, cuando se trata de situaciones complejas, no es tan positivo como hubiéramos podido pensar. ¿Por qué, al parecer, los seres humanos resolvemos mejor decisiones complicadas *cuando no pensamos en ellas conscientemente*? Una de las hipótesis de los autores del estudio es tan simple como llamativa: nuestro campo consciente es limitado, como ya hemos visto. Solo podemos mantener en el foco de nuestra conciencia una tarea a la vez, y si es muy compleja, al fijarnos en algunos de sus detalles perdemos otros. Desde ese punto de vista, decidir entre comprar una tostadora u otra puede resultar sencillo para nuestra mente consciente porque, digamos, ambas caben holgadamente dentro de lo que somos capaces de albergar en ella. Sin embargo, si tenemos que decidir entre varios coches, caracterizados por una larga serie de atributos cada uno, el asunto para nuestra estrecha mente consciente se complica. Pero no así para el campo de lo no-consciente, cuya extensión no parece tener problemas de capacidad.

Líneas arriba te hablaba del fenómeno de la mente errante, ese curioso mecanismo de nuestro cerebro según el cual vamos divagando de aquí para allá. Y te decía que cuando aparentemente no estamos haciendo nada, ese vagar de nuestra conciencia va haciendo elaboraciones, relacionando fragmentos y haciendo proyecciones hasta que da sentido a una serie de elementos y produce una idea o una decisión. El fenómeno de la mente errante es sumamente interesante porque nos indica que los procesos intelectuales tienen cierta independencia. Aunque esa autonomía es en realidad solo relativa, puesto que aunque el vagar de nuestro pensamiento no es completamente consciente, en un momento dado sí podemos hacer explícito lo que estábamos pensando cuando aparentemente no estábamos haciendo nada o parecía que estábamos distraídos.

Sin embargo, el experimento que te acabo de describir significa un paso más allá, y es un paso muy importante. Si a las personas que debían tomar una decisión no se las dejó pensar, ello implica que su proceso mental fue, fundamentalmente, *no-consciente*. Si esto fuera así, la idea por todos intuita de que *consultar los problemas con la almohada* es algo útil en la vida, sería compatible con algo demostrado por la ciencia. Por tanto, sería positivo encomendar la resolución de ciertos problemas a nuestra mente no-consciente. La almohada tendría, de hecho, un poder extraordinario.

Ahora bien, ¿es esto realmente así? ¿Realmente nuestra mente no-consciente puede guiar nuestros pasos y ayudarnos en las decisiones que debemos tomar? Y, aún más: ¿nuestra mente no-consciente puede ser un aliado en la búsqueda de nuestros objetivos?

Mi impresión es que sí.

En otro experimento francamente original un grupo de investigadores intentó

determinar si el hecho de introducir en la conciencia de un grupo de sujetos determinadas palabras relacionadas con el éxito podía hacer que realizaran mejor una tarea que otros, a los que se le introduciría otro tipo de palabras en este caso neutras⁷⁹.

El experimento constaba de dos partes: en la primera fase los sujetos debían localizar en una sopa de letras trece palabras que aparecían listadas debajo de ellas. Seis de ellas eran neutras: *edificio, tortuga, verde, grapa, lámpara y planta*, y las otras siete eran diferentes en las dos situaciones experimentales. En una de ellas las palabras estaban relacionadas con el éxito (*ganar, competir, triunfar, luchar, alcanzar, lograr y vencer*), y en la otra eran palabras neutras (*rancho, alfombra, río, champú, sombrero, petirrojo y ventana*).

En la segunda parte del experimento los participantes debían resolver otras tres sopas de letras donde las palabras a encontrar no estaban listadas. Cada una de las sopas estaba identificada por un tema, como por ejemplo comida, insectos o colores, y contenía palabras relacionadas con esos temas (en el caso de comida podía ser pastel o huevos, en el de insectos mosquito o escarabajo, y así sucesivamente).

¿Sería posible que los participantes que habían resuelto la primera sopa de letras con palabras relacionadas con el éxito resolvieran más sopas de letras en los tres ejercicios siguientes, *solamente* porque una serie de palabras relacionadas con el éxito habían habitado su conciencia?

El resultado del experimento fue sorprendente: tal y como predijeron los investigadores, los sujetos cuya primera sopa de letras contenía términos relacionados con el éxito encontraron una media de 26 palabras en las tres sopas siguientes, mientras que los otros solo encontraron 21,5.

En un capítulo anterior te explicaba que las palabras que mantenemos en la conciencia tienen un efecto importante sobre la forma en la que vemos la vida, pues modelan nuestra concepción del mundo. Lo que este experimento agrega a ese planteamiento es que, pese a que los sujetos entraban en contacto con las palabras relacionadas con el éxito conscientemente (pues debían buscarlas en una sopa de letras), la activación de la conducta que les hizo superar al otro grupo fue *no-consciente*. Es decir, los sujetos leyeron las palabras y consiguieron encontrar más que los del otro grupo, *sin ser conscientes* de la causa de ese mayor éxito. De hecho, al final del experimento los investigadores les preguntaron de diversas formas si sospechaban la finalidad del experimento o si consideraban que la primera parte del mismo podía tener que ver con la segunda. Ningún participante indicó sospecha alguna de que las palabras que había en la primera sopa de letras estuvieran relacionadas con los otros tres ejercicios: la activación de su conducta hacia el éxito estuvo guiada de manera *no-consciente*.

En otro experimento dentro del mismo estudio los investigadores llegaron más

lejos. Utilizaron una primera parte similar, pero en la segunda fase a los participantes les entregaban una serie de piezas de madera con una letra diferente cada una (cinco consonantes y tres vocales). El ejercicio consistía en que los participantes tenían que formar todas las palabras posibles con esas letras. Lo interesante es que los investigadores, a través de un sistema de comunicación, les comunicaban a los sujetos que debían finalizar cuando habían transcurrido solamente dos minutos desde que empezaban. Sin que ellos los supieran, había una cámara que grababa lo que hacían a continuación. Lo que los autores del estudio esperaban era que los sujetos que habían trabajado con las palabras que estaban relacionadas con el éxito continuaran intentando resolver más palabras a pesar de que les habían dicho que finalizaran el ejercicio. Dicho de otra manera, lo que pretendían averiguar era si realmente la activación de la conducta de éxito, grabada de manera no-consciente en sus mentes, podría competir con una orden externa que les indicara que debían poner fin a su actividad.

El resultado del experimento fue nuevamente impresionante: más de la mitad de los participantes que trabajaron con las palabras relacionadas con el éxito, el 57%, continuaron haciendo el ejercicio a pesar de que les habían ordenado detenerse, en comparación con un 22% de sujetos en la condición experimental de las palabras neutras. Es decir, este resultado muestra que la activación no-consciente de una conducta de éxito produce una mayor perseverancia a pesar de las dificultades, en este caso representadas por la orden de detenerse.

Una tercera fase del experimento llegó todavía más lejos. En este caso la situación era la misma, salvo por dos diferencias: en primer lugar, los participantes eran informados de que se llevarían a cabo dos experimentos: el primero era idéntico al anterior, salvo porque las letras con las que debían formar palabras eran mostradas en una pantalla. El segundo consistía en valorar la medida en que una serie de dibujos animados que les mostrarían eran divertidos.

La cuestión era que al cabo de un minuto de empezar la primera tarea, la de formar palabras (y posteriormente a la sopa de letras en las que se introducían palabras neutras o relacionadas con el éxito, según el grupo), el investigador interrumpía la proyección de las letras, aparentemente porque la bombilla del proyector se había fundido. Abandonaba la sala y pedía a los sujetos que no continuaran el ejercicio de formar palabras hasta su vuelta. A los cinco minutos regresaba y les decía que se había hecho tarde, y que no habría ya tiempo para hacer los dos experimentos, y por tanto debían escoger uno de los dos: o bien continuar el de formar palabras, o bien decantarse por evaluar los dibujos animados. Un detalle importante es que los investigadores se habían asegurado previamente a través de un pre-test con un grupo diferente de sujetos de que evaluar dibujos animados era considerado, obviamente, más divertido que formar palabras.

Lo que los investigadores querían saber era si habría más participantes del grupo

en el que se habían introducido palabras relacionadas con el éxito que escogerían continuar con la tarea de formar palabras en lugar de dedicarse a la otra tarea, más divertida. Y el resultado fue que un 66% de las personas a las que se había introducido en la sopa de letras palabras relacionadas con el éxito eligieron continuar en esta actividad, mientras que solo un 32% en el otro grupo decidió seguir con ella.

Este estudio parece sugerir que hay un cierto automatismo en el logro de nuestros objetivos, guiado por nuestra mente no-consciente. Es decir, que cuando algo está grabado en nuestra mente, nos dirigimos hacia ello *sin darnos cuenta*. Obviamente no pretendo decir con esto que sea posible cumplir nuestros retos sin esfuerzo, ni que una vez que nuestra mente se fija algo como meta lo conseguimos sin descanso, ni mucho menos que sea posible inocular a los seres humanos con objetivos que cumplen sin que se percaten de ello. Y el motivo por el cual lo pienso es que considero que nuestro campo no-consciente es simplemente una parte de la conciencia a la que no estamos prestando atención en un momento determinado. Es decir, es como si en la mente tuviéramos dos espacios, uno pequeño, que es el campo consciente, y otro mucho más amplio, que es nuestra mente no-consciente. Y creo que hay una vía de comunicación entre ellos a través de la cual pasa un continuo flujo de contenidos de uno a otro. Por tanto, no son compartimentos estancos, ni es imposible acceder al mundo no-consciente, ni este es programable como lo son las máquinas, ni por supuesto controla nuestra vida. Simplemente creo que la mente selecciona los elementos que en un momento dado deben ser objeto de nuestra atención, quedándose los demás en un plano no-consciente hasta que son requeridos. Es decir, ni es posible programar a las personas ni la conducta de las personas es automática.

En el caso del experimento que nos ocupa, yo no creo que las personas que lograron más éxito que las otras fuera sola y exclusivamente porque les inculcaron determinadas palabras. Si eso fuera así, bastaría con hacer que cualquier persona leyera esa misma lista o una similar para que lograra todos los objetivos que se propusiera. Y es muy evidente que eso no es así. De hecho, no todas las personas que resolvieron la sopa de letras con las palabras relacionadas con el éxito lo hicieron mejor que sus compañeros del otro grupo. Y no olvidemos que en ese otro grupo, que no había interactuado con las palabras relacionadas con el éxito, también hubo quien decidió continuar el ejercicio a pesar de la orden de detenerse y de la interrupción.

Sin embargo, sí pienso que nuestro campo no-consciente es un mundo hasta ahora no suficientemente explorado por la ciencia al que tenemos que prestar más atención. Si tomamos mejores decisiones cuando no pensamos en algo, y si palabras que en un momento dado han estado en nuestra conciencia pueden influir en nuestro

comportamiento, es que ese otro mundo en el que nuestra mente también opera sin que nos demos cuenta es más importante de lo que creíamos.

En una serie de experimentos que te he explicado líneas arriba has visto cómo relacionar objetos con las palabras que los describen, utilizar unos u otros términos en un texto sobre el crimen, alterar el número de palabras positivas o negativas que aparecen en Facebook, o pensar sobre el *porqué* hacemos las cosas, tienen su efecto sobre nuestro comportamiento. Sin embargo, en todos esos casos las personas están interactuando con los estímulos de una manera consciente. Pero en el segundo grupo de experimentos que te he explicado la influencia se llevaba a cabo sobre los participantes *sin que ellos se dieran cuenta*: ver anuncios de comida incrementaba su conducta de alimentación automática, entrar en contacto con palabras relacionadas con la vejez les hacía caminar con más lentitud, tener en la mano una taza de café caliente alteraba su percepción de la persona que tenían enfrente, estar en presencia de un maletín de ejecutivo les hacía menos generosos, y haber tenido en la conciencia palabras relacionadas con el éxito impulsaba su competitividad. Todo ello son influencias no-conscientes. Por tanto, es muy evidente que ese otro mundo que también está en nosotros no solo existe, sino que ejerce su influencia sobre nuestra vida. Aún más, el experimento de la decisión sobre la compra de un coche muestra que esa influencia no es estática, es decir, no solo se trata de que algo que captamos sin darnos cuenta influya de manera directa como si de un arco reflejo se tratara, sino que nuestra mente no-consciente es dinámica, y puede llevar a cabo procesos deliberativos. Además, según parece a la luz del experimento de la sopa de letras, aquellos términos que habitan nuestra mente no-consciente pueden ayudarnos en el logro de nuestros objetivos.

Pese a que todos estos experimentos son sumamente interesantes, en la realidad hablar sobre lo que ocurre en nuestra mente fuera de nuestro campo consciente es sumamente complejo. De la misma manera que no podemos preguntar a un bebé cómo se siente o qué piensa, porque carece de lenguaje y probablemente de capacidad introspectiva, y por ello solo podemos intuirlo por sus manifestaciones externas, deducir lo que ocurre en nuestra mente fuera de nuestra conciencia es casi imposible. Solo podemos inferirlo vagamente.

Sin embargo, sí hemos identificado dos procesos que nos dicen que, fuera de nuestra conciencia, se dan fenómenos que realmente están conectados con nuestro comportamiento y nuestra vida. Fenómenos que hace tiempo pasaban desapercibidos, pero que hoy día se están estudiando cada vez con más detalle. Uno de ellos es el de la mente errante, que he te comentaba más arriba. A pesar de que a veces nos damos cuenta de su contenido, nuestra mente vaga de aquí para allá sin apenas control consciente, y va juntando fragmentos de la realidad y ordenando información hasta que de repente, cuando menos lo esperamos, surge la solución a un problema, la idea que buscábamos o la decisión que debemos tomar.

El otro es este fenómeno según el cual aparentemente bajo nuestra conciencia hay procesos que nos ayudan a tomar mejores decisiones y a lograr nuestros objetivos, a pesar de las distracciones y los obstáculos. Este es el caso en el que consultamos nuestros problemas con la almohada, y también el proceso de incubación al que se refieren muchas propuestas de generación de ideas creativas.

Puede que se trate de dos vertientes o facetas del mismo funcionamiento de la mente, o que sean procesos independientes. Pero lo cierto es que, cada día con más convicción, estamos empezando a creer que nuestro mundo no-consciente es algo a lo que deberíamos prestar más atención. Sobre todo porque, tratándose de un ámbito mucho más amplio que el campo de nuestra conciencia, puede convertirse en un inesperado aliado en nuestro camino hacia el éxito.

[62](#) Tversky y Kahneman (1974).

[63](#) Critcher y Gilovich (2008).

[64](#) Harris, Bargh y Brownell (2009).

[65](#) Colin (1953).

[66](#) *Masking*.

[67](#) Dehaene *et al.* (1998).

[68](#) Pessiglione *et al.* (2007).

[69](#) Jensen *et al.* (2012).

[70](#) Critcher y Gilovich (2008).

[71](#) Pessiglione *et al.* (2007).

[72](#) Florida es un lugar tradicional donde los estadounidenses se retiran cuando se jubilan, y por tanto es habitual asociarlo a la vejez.

[73](#) Williams y Bargh (2008).

[74](#) Brinke, Khambatta y Carney (2015).

[75](#) Kay *et al.* (2004).

[76](#) Willis y Todorov (2006).

[77](#) Ambady y Rosenthal (1993).

[78](#) Dijksterhuis, Bos, Nordgren y Baaren (2006).

[79](#) Bargh, Gollwitzer, Lee-Chai, Barndollar y Trötschel (2001).

7.

CONTROLA TU MENTE O ELLA TE CONTROLARÁ A TI

Tengo la impresión de que muchas personas caminan por su existencia sin reflexionar demasiado sobre el contenido de su conciencia, y por supuesto sin preguntarse por qué es así y no de otra manera. Es más, me da la sensación de que la mayoría de la gente acepta su pensamiento y *piensa lo que piensa sin más*, sin darse cuenta de que podría pensar de otra forma, mucho más útil y productiva para sus objetivos y su estabilidad emocional.

Date cuenta de cuántas veces has oído que una persona le dice a otra que *pensar de esa forma no le conduce a nada*, que lleva *dando vueltas a lo mismo* durante días, o que debería *pensarlo de nuevo*. Todas esas expresiones tan cotidianas nos indican que todos tenemos la intuición de que las claves de un mejor estado mental y emocional están en pensar mejor, en pensar de otra manera. La cuestión es que rara vez nos detenemos a analizar el contenido de nuestra conciencia y muchas menos veces nos atrevemos a cuestionarlo.

De tanto vivir con nosotros mismos nos hemos olvidado de que existen otros mundos que no son el nuestro, otras formas de analizar la realidad que no coinciden con nuestros planteamientos, otras maneras diferentes de evaluar los problemas. Y en esos mundos la gente también vive la vida y disfruta de ella. También son personas queridas y personas que quieren, individuos que viven en un mundo completamente distinto al nuestro y sin embargo son felices y tienen éxito. A veces, incluso más que nosotros. ¿Por qué nos empeñamos entonces en que nuestra manera de ver la realidad es *la única*? ¿Por qué queremos siempre *tener razón*? ¿Qué hay en nuestro propio pensamiento que le tenemos tanto apego que, en el fondo, no queremos ver las cosas *de otra manera*?

Defender nuestro punto de vista es sin duda interesante, porque nos ayuda a argumentar y a profundizar en nuestras creencias para averiguar quiénes somos y por qué hacemos lo que hacemos. Sin embargo, yo pienso que quienes siempre quieren llevar la razón, quienes no admiten otras formas de ver la vida salvo la suya y quienes, en fin, no están dispuestos a dudar de sí mismos, no solo demuestran menos madurez, sino que tienen mayores probabilidades de sufrir y menos posibilidades de aprender.

Un cerebro que tiene explicación para todo es un cerebro muerto. Estar completamente seguros de todo, querer siempre tener razón, y no estar dispuestos a

escuchar, son síntomas de no querer comprender que el mundo en el que vivimos lo hemos dibujado nosotros, y que es a la vez tan cierto y falso como el de los demás. Por el contrario, querer descubrir la verdad en la mirada de los otros significa atreverse a resquebrajar los muros de nuestros propios planteamientos y lanzarse a descubrir otros mundos, lo que constituye uno de los más apasionantes caminos hacia el aprendizaje y el crecimiento. Curiosamente, sin embargo, la probabilidad de que cualquiera de nosotros insista en quedarse en la aparente seguridad del edificio interior que hemos construido es bastante alta, como veremos a continuación.

Cinturones protectores y descargas eléctricas

Conforme crecemos, aprendemos. Y poco a poco vamos elaborando nuestra visión del mundo, que está llena de datos, opiniones, actitudes, y una larga lista más de contenidos que, unos visibles en la conciencia y otros almacenados en el ámbito de lo no-consciente, van perfilando lo que somos. Eso que somos es la obra de nuestra vida. Cuantos más años tenemos más tiempo hemos pasado elaborando una biografía que cuenta nuestra historia a través de los cientos de miles de detalles que han sido colocados uno por uno minuciosamente de tal forma que el conjunto tenga sentido. Metafóricamente hablando, el edificio biográfico que es nuestra vida, que es lo que somos, se parece bastante a una catedral gótica. Enorme, detallada, compleja. No hay dos vidas iguales, y cada una de ellas ha sido elaborada por la persona que la protagoniza durante años, lustros, décadas. Del mismo modo que las catedrales góticas tienen arcos arbotantes, que recogen la presión de la nave central y la derivan hacia fuera, sosteniendo así el conjunto, también en nuestro caso unas estructuras conceptuales apoyan a otras. Por eso sentimos que si se altera sustantivamente lo que pensamos, o si simplemente se añade al conjunto un elemento significativo que no tenga relación con los demás, el edificio se tambaleará y puede que se desmorone. También, al igual que en las catedrales, bajo la superficie están los cimientos, que metafóricamente equivalen a aquellas creencias más profundas y conocimientos más reiteradamente utilizados que, debido a la manera en que funciona la memoria, cuantas más veces se han recuperado más se han fortalecido.

Más arriba te decía que el mundo en el que cada uno de nosotros vive es una creación subjetiva elaborada para que todo lo que habita nuestra mente tenga sentido, y así predecir el futuro y tener más opciones de supervivencia. Ese apego a la vida, que es el mismo que tienen el resto de los animales que pueblan el mundo es, en el fondo, el que dificulta la alteración de nuestro núcleo básico de conocimientos, ese que alberga nuestras creencias más firmes, las que hemos tenido desde siempre. Por eso, y a pesar de que nuestros razonamientos nos dicen que nuestras ideas no tienen siempre por qué ser las correctas, a pesar de que aceptamos que vivimos en nuestra

propia subjetividad, y a pesar, en fin, de que muchas veces sentimos que si pensáramos de otra manera seríamos felices, en el fondo nos cuesta esfuerzos verdaderamente titánicos alterar la forma en que vemos la vida.

En muchos sentidos, ese núcleo sedimentado y profundo que alberga nuestras concepciones y creencias más arraigadas está rodeado por un cinturón protector⁸⁰, que se comporta respecto a lo que somos de la misma forma que la atmósfera protege al globo terráqueo. Como seguramente sabes, cuando un cuerpo celeste exterior se dirige hacia la Tierra, hay tres posibilidades: si el objeto llega demasiado vertical, se destruirá contra la atmósfera. Si llega demasiado tangencial, rebotará. Solo en el caso de que entre con el ángulo correcto podrá atravesar la capa que nos protege y llegar a la Tierra, y aun así se verá significativamente alterado por la fricción contra la capa atmosférica. Exactamente así pasa con las creencias que nos visitan y que ponen en duda lo que pensamos, que en el fondo es lo que somos. Si son demasiado contrarias a nosotros simplemente las rechazamos, destruyendo su valor. Si son muy lejanas a lo que creemos, rebotan y no nos causan la mínima preocupación. Generalmente solo estamos dispuestos a admitir un mínimo conjunto de nuevas ideas, que tienen que llegar a nosotros con el ángulo correcto y no perturbar sustantivamente la manera en que somos y aquello en lo que creemos para ser aceptadas. Y, aun así, serán seguramente modificadas por nuestra propia constelación de significados.

La búsqueda de sentido, que es hija de nuestra necesidad de predecir los acontecimientos, y que a su vez nació de nuestra querencia por la vida, dificulta mucho que podamos ver el mundo de otra manera. En el fondo de nuestra mente yacen muchas creencias sobre nosotros mismos y sobre la vida, rodeadas por una capa que las protege de las influencias exteriores. Esas creencias son tan importantes para poder anticiparnos a lo que ocurrirá que, aunque suene demasiado aventurado, casi podríamos decir que necesitamos seguir pensando lo que pensamos porque queremos seguir estando vivos.

Pero esa no es la única dificultad que tenemos.

En un mundo ya dominado por las leyes de la innovación y de la ubicuidad tecnológica, el número de impactos que pugnan por ganar nuestra conciencia es abrumador. Los estudios que nos hablan de la cantidad de información que llega a nuestra mente son verdaderamente alarmantes. Por ejemplo, se calcula que cada uno de nosotros recibe en torno a 10.000 impactos informativos diarios⁸¹, y que un día que vamos a hacer la compra nuestra mente puede entrar en contacto con un número de hasta 35.000 marcas⁸². Estamos constantemente hiperestimulados por mensajes de todo tipo que luchan por ganar nuestra atención. Por eso se habla de *infoxicación*, *infobesidad* o *infopolución*, para referirse a este fenómeno de envenenamiento informativo en el que vivimos, que supera ampliamente nuestra capacidad de

procesarlo. Porque, como sabemos, el espacio de nuestra conciencia es limitado y solo puede concentrarse en un solo asunto a la vez.

En ese contexto, lo sencillo es dejarse llevar por el masivo caudal de impactos informativos en el que vivimos, e ir saltando de uno a otro sin apenas darse cuenta de que nuestra conciencia está constantemente controlada por estímulos que nos vienen de fuera, dejándonos sin capacidad o tiempo para *elegir pensar* lo que queremos. Si estamos distraídos por las constantes alertas de nuestro teléfono móvil no estamos concentrándonos en cómo resolver un problema con nuestro jefe, si estamos visualizando las fotografías de las otras personas en las redes sociales no estamos reflexionando sobre la educación de nuestros hijos, y si estamos dejándonos llevar por una programación televisiva que, reconocemos, no nos aporta nada, no estamos dedicando el tiempo que necesitamos para averiguar quiénes somos y a dónde vamos en esta vida. En cualquier país de los llamados desarrollados no es infrecuente que la población vea la televisión durante una media de cuatro horas al día. Es fácil darse cuenta de que si esas mismas cuatro horas las dedicáramos a leer, a estudiar o a simplemente disfrutar de los nuestros la vida sería de otra manera. Si estás pensando que vemos la televisión porque necesitamos descansar, déjame solo recordarte que hay gente que no la ve. Es más, hubo una época en la que nadie la veía, porque no existía.

La intoxicación informativa es de tal envergadura que yo creo que hay muchas personas que viven con su conciencia constantemente llena de contenidos que *no han elegido*. De hecho, pienso que tenemos tantas influencias que manipulan el lienzo de nuestra mente que hemos olvidado que podemos *elegir pensar* lo que queramos. Es más, creo que hasta estamos comenzando a perder la capacidad de reflexionar. Al menos eso es lo que parece desprenderse de un original estudio en el que pidieron a un grupo de personas que se quedaran a solas con sus pensamientos⁸³.

Los investigadores realizaron una serie de experimentos en los que un grupo de estudiantes universitarios debían pasar a solas entre 6 y 15 minutos en una habitación sin adornos tras haber dejado fuera sus pertenencias personales. La única instrucción que recibieron era que debían entretenerse con sus propios pensamientos, y que debían permanecer despiertos y sentados en su sitio. Es muy sorprendente averiguar que aproximadamente la mitad de estos estudiantes encontraron dificultades para concentrarse, y que también la mitad de ellos no disfrutaron con esta actividad. Basándose en el mismo mecanismo realizaron otros estudios en los cuales los estudiantes estaban en sus casas, y también probaron con personas de otras edades, entre 18 y 77 años. Los resultados fueron similares: muchas personas no disfrutaban estando a solas con sus pensamientos.

En un experimento posterior ciertamente inquietante los investigadores llegaron aún más lejos. Pidieron a un grupo de sujetos que se quedaran a solas con sus

pensamientos durante 15 minutos, y les dieron la opción de poder recibir una descarga eléctrica. De forma absolutamente impactante y reveladora, el 67% de los hombres y el 25% de las mujeres eligieron la administración de las descargas eléctricas. En otras palabras: muchas personas prefieren una descarga eléctrica a pasar el tiempo entreteniéndose con sus pensamientos. El resultado es muy llamativo, sobre todo porque en una fase anterior del estudio las mismas personas habían experimentado la estimulación eléctrica y habían manifestado que pagarían por no recibirla de nuevo.

Este estudio realmente da que pensar. Si una persona prefiere una descarga eléctrica a estar a solas con sus pensamientos es que realmente esta experiencia es claramente desagradable para ella. Es como si la intoxicación informativa fuera de tal magnitud que hubiera desactivado o perjudicado seriamente nuestra capacidad de pensar por nuestros propios medios. O como si fuéramos adictos a ella, y cuando nos quedamos simplemente con lo que habita nuestra mente sufriéramos una especie de síndrome de abstinencia, tan desagradable que preferimos que nos electrocuten.

Elegir pensar no tiene nada de sencillo. Primero porque todos tenemos cinturones protectores, pensamientos y creencias sedimentados en el fondo de nuestra conciencia a los que no estamos dispuestos a renunciar tan fácilmente. Y en segundo lugar porque ya no estamos acostumbrados a desconectar de los estímulos que nos llegan desde fuera y acaparan nuestra conciencia, para dirigir nuestra mirada hacia nosotros mismos y reflexionar.

Piensa en tu propio caso. A lo largo de un día, ¿en cuántos momentos estás pendiente de influencias que te llegan desde el exterior, tales como mensajes provenientes del correo electrónico, de las redes sociales o de la televisión? ¿Cuántas veces al día *eliges pensar* aquello en lo que en realidad es valioso para tu vida? ¿Controlas voluntariamente el contenido de tu conciencia?

Si fuéramos capaces de monitorizar en todo momento nuestra mente, encontraríamos que muchos de los pensamientos que albergamos no son correctos. Y es verdad que en el mundo de lo humano, donde todo es subjetividad, pueda resultar llamativo decir que los pensamientos pueden ser correctos o incorrectos. ¿Correctos o incorrectos para quién? Pues muy sencillo: correctos o incorrectos *para ti*. Para lo que pretendes lograr en esta vida. Seguramente te darás cuenta de que hay multitud de contenidos que pueblan tu conciencia que no te aportan absolutamente nada. Son ideas, imágenes o mensajes que no tienen que ver contigo ni con tu vida, y que simplemente llegan y se instalan en tu conciencia haciéndote perder el tiempo y consumiendo tus recursos mentales. Es verdad que a lo largo del día seguramente tienes muchos pensamientos que te ayudan, pero por otro lado seguramente los hay que no solo no te ayudan, sino que te bloquean y te impiden lograr tus objetivos. Son ideas que encierran valoraciones desequilibradas sobre ti, conjeturas erróneas sobre el futuro o, aún peor, pensamientos destructivos. Si no *eres consciente* de ellos y no

eliges pensar de otra manera, te estarás alejando de lo que quieres lograr en esta vida. Dicho de otra manera, si no controlas voluntariamente el contenido de tu mente, ella acabará controlándote a ti.

Pensamientos que nos bloquean

El ser humano dista mucho de ser una criatura perfecta, a pesar de ser la más perfecta de las criaturas. Y por algún motivo que, en el fondo, se nos escapa, todos tenemos pensamientos contraproducentes. Vivimos tan encerrados en el contexto de nuestra propia subjetividad, que a menudo no reparamos en que ese mundo es solo uno de los posibles, y que lo que pensamos puede no ser lo más conveniente.

Hace ya mucho tiempo que se está investigando sobre ese tipo de pensamientos que llamamos irracionales⁸⁴, o distorsionados⁸⁵, y que yo prefiero simplemente llamar pensamientos que nos bloquean. Porque lo auténticamente distintivo en ellos es que obstaculizan nuestro camino hacia los objetivos que pretendemos.

Un ejemplo muy simple es el de la persona que teme que algo malo le va a ocurrir. Por ejemplo, presiente que su pareja le va a abandonar. Lo cierto es que no tiene ningún dato real que le diga claramente que eso va a ser así, pero, como es algo que teme, no puede sacarlo de su conciencia. En general, cuando hablamos con una persona que está en ese estado tendemos a darle ánimos y a decirle que no tiene por qué preocuparse. Y en general, ese tipo de personas suele contestar explicando los motivos por los que cree que sus miedos se materializarán, o bien relatando lo mal que se sentirá si al final ocurre. Y, también en general, esas conversaciones suelen acabar en tablas. Es decir, puede que nuestro interlocutor sienta alivio durante unos momentos, pero luego volverá a sus preocupaciones y temores.

Este tipo de situaciones ocurren porque nuestra estrategia es equivocada. Porque lo importante no es si finalmente esa persona será abandonada o no, sino lo que le está ocurriendo *por el hecho de pensarlo*. Dicho de otra manera: no sabemos si al final su relación se romperá o no, pero lo que sí sabemos es que tener ese tipo de pensamientos en la mente consume tiempo y energía, e impide que la persona se dedique a lo que se tiene que dedicar. Que es disfrutar de su pareja, trabajar, o entretenerse con sus aficiones.

Lo fundamental de este tipo de pensamientos irracionales, distorsionados, contraproducentes, o como se les quiera llamar, es que nos bloquean y obstaculizan nuestros objetivos en la vida. Y por tanto, lo que hay que hacer es *no tenerlos*. Esto evidentemente no es tan sencillo como parece, pero por fortuna hace ya muchos años que este fenómeno se está estudiando, y hoy tenemos ya muchas ideas prácticas para intentar superar este tipo de situaciones.

Lo más esencial que tenemos que comprender es lo que llamamos *el abecé de las*

emociones, una teoría que nos explica cómo una situación puede acabar provocándonos un determinado estado emocional⁸⁶.

Se trata de un modelo muy sencillo que podemos poner en práctica rápidamente para comenzar a controlar lo que pensamos. Digamos, para empezar, que cada una de las situaciones de nuestra vida despierta en nuestra mente una evaluación de esa situación. Piensa, por ejemplo, que un día te reúnes con tus amigos para comer. Mientras el evento tiene lugar, sin darte cuenta, estás creando una valoración de lo que ocurre y que utilizarás en el futuro. Esa evaluación será básicamente positiva o negativa, y se podría resumir en frases como «ayer quedé con mis amigos para comer y me lo pasé fenomenal», o bien «la comida de ayer fue un desastre». Es muy importante ahora que te des cuenta de que esa valoración que tú haces, como el resto de los procesos mentales que pueblan tu conciencia, es fundamentalmente *subjetiva*. Es decir, es objetivo que en la mesa había platos y vasos, como también lo es que el restaurante en el que quedasteis estaba en un número exacto de una determinada calle. Pero el resto, es decir, si la comida fue interesante o no, si tus amigos estuvieron a gusto o no, o si hubo química entre vosotros, son valoraciones exclusivamente tuyas y de cada uno de ellos. Naturalmente, puede haber coincidencias, pero la evaluación que cada uno hace jamás corresponderá al cien por cien con la del resto de las personas.

Si llamamos A al evento o situación, es decir, la comida con tus amigos, B sería la evaluación que tú, y cada uno de tus amigos hace de esa situación. Y lo que es importante saber es que, *dependiendo de esa valoración*, se producirá una determinada consecuencia emocional para cada uno, que llamaremos C. Así pues, no es A (la situación) lo que causa C (la emoción), sino B (la evaluación). Básicamente: si piensas «ayer quedé con mis amigos para comer y me lo pasé fenomenal», te sentirás bien, pero si crees que «la comida de ayer fue un desastre», te sentirás mal.

Es muy curioso escuchar las valoraciones que hacemos de lo que nos pasa. Hay personas que, por ejemplo, han tenido unas vacaciones que para otros serían maravillosas, y sin embargo no las han disfrutado. Por ejemplo, porque mientras estaban tumbadas en una hamaca en una playa de arena blanca con un mar color turquesa y un cóctel exótico en la mano, estaban pensando en la enorme cantidad de dinero que les estaba costando estar allí. O porque a la vuelta les perdieron la maleta en el aeropuerto, y eso es lo primero y casi lo único que son capaces de contar cuando regresan. Y así sucesivamente. Hay quien disfruta del simple hecho de ver amanecer, mientras otras personas viven amargadas por el tráfico. También hay quien sufre dificultades médicas importantes y no pierde la sonrisa, a la vez que otras personas no son capaces de disfrutar de la más exclusiva y sofisticada cena en el mejor de los restaurantes. No es el amanecer, el tráfico, las complicaciones

médicas o la gastronomía lo que provoca las emociones, sino la forma en que *interpretamos* esas experiencias, es decir, la manera en la que evaluamos lo que nos pasa.

Lo más importante de todo esto es que ya sabemos lo suficiente acerca de la conciencia humana como para darnos cuenta de que si B es subjetiva y causa una C negativa, podemos actuar sobre ella para cambiar la manera en la que nos sentimos: si alteramos la manera en la que evaluamos los acontecimientos, podemos también cambiar la forma en la que nos sentimos.

El asunto clave está, lógicamente, en cómo cambiar B. A la mayoría de las personas esto les resulta extraño. Por ejemplo, en tu propio caso, puede que no te hagas una idea de cómo puedes pensar de manera diferente a como piensas. En el caso particular del restaurante, muchas personas se preguntarían: ¿pero cómo puedo pensar que la comida fue un éxito si *en realidad* fue un *desastre*? Para ver de qué manera puedes comenzar a cambiar tu pensamiento has de darte cuenta de que esas dos palabras, *en realidad*, son erróneas. Porque, simplemente, no es cierto que, de modo absoluto e imparcial, la comida fuera un *desastre*. Es posible que para la persona que sostiene esa opinión lo fuera, pero seguro que no fue así para todo el mundo. En primer lugar porque la palabra *desastre*, con toda probabilidad, no se ajusta a lo que fue la comida. *Desastre*, según el diccionario, es una desgracia grande o un suceso infeliz y lamentable. Y esa definición no se puede aplicar a ninguna comida entre amigos, por más que la sopa estuviera fría o el camarero tardara mucho en atender las mesas. Nadie se lamentaría nunca de haber quedado a comer con sus amigos, a no ser que durante la comida alguien revelara algún suceso realmente horrible, como puede ser una enfermedad grave, una separación o el fallecimiento de un ser querido. Pero la mayoría de las veces que etiquetamos una celebración como un *desastre* no nos referimos a eso, sino a cuestiones como la sopa fría o la lentitud de los camareros. Y por eso es una palabra errónea. Pero lo verdaderamente importante no es eso, sino el efecto que causa en nosotros esa evaluación. No cabe ninguna duda de que nuestro sentimiento será diferente si en lugar de decir «la comida de ayer fue un desastre», decimos «ayer nos lo pasamos muy bien, a pesar de que los camareros tardaron mucho y nos trajeron la sopa fría».

Este principio se puede aplicar a muchas otras situaciones de la vida. Por ejemplo, considera cómo se sienten muchas personas porque carecen de una habilidad que otras sí tienen, tal como saber hablar inglés. En muchos de los casos estas personas se sienten en inferioridad de condiciones y viven con cierta vergüenza y pesadumbre debido a ello. Se sonrojan cuando se habla de este tema, y dicen frases exculpatorias como «yo es que no tengo tiempo para ir a clases de inglés» o «la gramática sí me la sé, pero me hace falta soltarme a hablar». Y pese a que parece que estas frases les ayudan a salir del paso, en el fondo no se sienten bien. Fíjate ahora en la frase «no sé hablar inglés». En muchos de esos casos esta evaluación de

uno mismo lleva aparejada, además, una consecuencia, que se podría expresar de este modo «y eso me hace inferior a los que sí saben». Así que la frase completa es «como no sé hablar inglés, soy inferior a los que sí saben». Y de ahí la emoción negativa subsiguiente, que es claramente un sentimiento de inferioridad. Piensa ahora en cómo cambia todo si añadimos una sola palabra, que es *todavía*. Así que ahora la frase es «no sé hablar inglés *todavía*». En este caso la valoración es muy diferente, puesto que no hablamos de una persona a la que le falta una competencia, sino de una que está en el camino hacia conseguirla. Evidentemente, en este caso la segunda parte de la frase ya no tiene sentido, puesto que nadie puede considerarse inferior a nadie por intentar conseguir una habilidad que le falta. En realidad, nadie debería considerarse inferior —ni superior— a nadie bajo ninguna circunstancia. Pero lo más importante es que la emoción derivada de esta nueva frase es claramente diferente. Evidentemente, aun este sencillo ejemplo tiene muchas derivaciones. Por ejemplo, qué ocurriría si la persona que aprende a usar ese *todavía* nunca empieza realmente a aprender inglés. Aparentemente, en ese caso dejaría de funcionar, pero en realidad no es así. Porque, como acabamos de decir, la autoestima de una persona no debe depender de lo que es capaz de hacer, ni por supuesto de aspectos como su posición jerárquica o su estatus socioeconómico.

Cualquier persona que se detenga unos minutos a reflexionar sobre estos temas se dará cuenta enseguida de que la aceptación que muchas personas hacen de sí mismas es *condicional*, es decir, está condicionada a lo que consideramos nuestros méritos en la vida. Si ganamos mucho dinero, sacamos buenas notas o cocinamos muy bien, por poner algunos ejemplos, nos sentiremos bien. Pero si nuestros ingresos son mínimos, suspendemos constantemente o no se nos da cocinar lo bien que nos gustaría, entonces nos sentimos mal. Y por supuesto, si otras personas nos aceptan, nuestra autoestima sube. Pero si sentimos rechazo, entonces baja. No nos damos cuenta de que nuestra aceptación debería ser incondicional⁸⁷, es decir, de que deberíamos sentirnos bien simplemente por el hecho de ser seres humanos, por la oportunidad de participar en esta vida y porque nunca ha habido, ni habrá, ningún criterio realmente objetivo que nos permita clasificar a las personas, y mucho menos jerarquizarlas en cuanto a su valía. Pero claro, para llegar a estas conclusiones hace falta ponerse en la disposición adecuada, que es la de controlar voluntariamente nuestra conciencia y *elegir pensar* de la manera más conveniente para nosotros.

Con independencia de todo esto, y volviendo a donde estábamos, lo verdaderamente relevante es comprender este sencillo concepto que nos permite ver que, siempre, dada una circunstancia A, aparece una evaluación B, que nos lleva a una consecuencia emocional C. Y que si queremos alterar C, lo que tenemos que cambiar es B.

Lo que es asombroso es que la lista de pensamientos irracionales, destructivos o

bloqueantes que puede haber en B es prácticamente infinita. Con el paso del tiempo me he dedicado a observar a las personas y a mí mismo, y a extraer los que bajo mi perspectiva son más dañinos y los he ordenado en una lista, que llamo el *Top 10 de los pensamientos destructivos*.

El Top 10 de los pensamientos destructivos

Una característica muy dañina de muchos de los pensamientos destructivos es que son *automáticos*, es decir, se disparan de manera no-consciente. En algunos casos son frases que nos hemos dicho muchas veces a lo largo de nuestra vida (quizá porque *nos las han dicho* a menudo) y son por tanto evaluaciones (B) no completamente conscientes e instantáneas que cuesta mucho identificar, y más librarse de ellas. Es decir, que no surgen en nuestra mente de una manera tan clara como las vas a encontrar más adelante, sino que para darse cuenta de ellas hace falta un cierto proceso de introspección. Ese proceso casi siempre comienza por identificar una emoción negativa que experimentamos. Así pues, si nos sentimos mal (C), lo que hay que hacer es intentar identificar cuál es la valoración (B) que estamos haciendo de esa situación (A). Si lo hacemos cuidadosamente y somos sinceros con nosotros mismos, seguramente llegaremos a identificar frases como las que te ofrezco en la recopilación que figura más abajo.

Seguramente esta lista no es la única, y quizá las frases no tengan por qué estar exactamente ordenadas de esta manera, y quizá ser necesariamente diez, por lo que te recomiendo que elabores la tuya propia. Si observas cuidadosamente a las personas, incluyendo tu propio pensamiento, te sorprenderá la cantidad de pensamientos erróneos y bloqueantes que podemos llegar a tener los seres humanos. Y, lo más importante, te ayudará a identificarlos y a luchar contra ellos.

En líneas generales, el potencial destructivo y bloqueante de estos pensamientos, que no son sino evaluaciones erróneas, está en que contienen palabras que hacen que el juicio esté fuera de lo racional. Es decir, son valoraciones erróneas porque utilizan el lenguaje de una manera que se sale de lo sensato y cabal. Sin embargo, como ya sabemos, las palabras tienen un efecto altamente significativo sobre nosotros.

10. «**Seguro** que no les caigo bien». Esta suele ser una frase recurrente de aquellas personas que tienen dificultades de relación social. Tienden a pensar que no resultan interesantes para nadie, y siempre que aparece una nueva situación para conocer a otras personas vaticinan que no van a caerles bien. Aquí la palabra clave es *seguro*. *Seguro* quiere decir que no hay lugar para la duda y que, de manera matemáticamente *exacta*, no hay *ninguna* posibilidad de que esta persona pueda caer bien a sus

nuevos conocidos. Evidentemente, como te podrás dar cuenta, esta afirmación es errónea porque es una exageración. Nadie puede estar completamente seguro de que va a caer mal a otra persona porque, por definición, es imposible vaticinar cualquier suceso con el cien por cien de probabilidad. Las conjeturas que se hacen sobre fenómenos cotidianos, como por ejemplo el tiempo atmosférico, la evolución de la bolsa o la evolución probable de una epidemia siempre tienen amplios márgenes de error. Por tanto, pensar de esta manera es equivocado. Pero, además, es destructivo y por supuesto bloqueante.

9. «**Nadie** me tiene en cuenta». Otro clásico de las relaciones sociales. Aquí lo que tenemos es una persona que se siente mal porque, según ella cree, su opinión no es valorada por el grupo. Así que con el tiempo ha optado por pensar que *nadie* la tiene en cuenta. De nuevo este pensamiento es una exageración, precisamente por la utilización de una palabra, *nadie*, que es una generalización excesiva.

8. «**No soporto** que me hables así». El mundo está lleno de gente que *no soporta* diferentes situaciones. No soporta que llueva, que haya atascos, no soporta estar enferma, no soporta que le duela la cabeza, y así sucesivamente. No soportar algo es manifestar una incompatibilidad entre un determinado fenómeno y nuestro bienestar. Es decir, el razonamiento es que, si se da una determinada situación que no soportamos, entonces automáticamente nos sentiremos mal. Sin embargo, un rápido vistazo a la historia de la humanidad da como resultado la conclusión de que el ser humano está preparado para soportar prácticamente cualquier situación: enfermedades graves, hambrunas, conflictos desproporcionados y una larga serie de infortunios similares. Por tanto, de nuevo, la frase es exagerada, errónea, y por supuesto dañina. Se ve mucho mejor cuando se invierte la frase y se aprecia claramente lo ridículo que es pensar de ese modo: si, por ejemplo, «no soporto que llueva» lo convertimos en «soy perfectamente capaz de soportar que llueva». Obvio, ¿no?

7. «Soy **tonta** por echarle de menos». Este es uno de los razonamientos más peligrosos que existen en las relaciones afectivas. Una persona se ha separado de otra y esta, como es lógico, echa de menos a la primera. Lo cual es una constatación evidente: cuando alguien a quien se ha querido ya no está, se le echa de menos. Es un hecho de la vida, y si no fuéramos así seríamos piedras o trozos de metal en vez de personas. Por tanto nadie es tonto, ni es necio, ni ha perdido el juicio por sentir que echa en falta a una persona. Este tipo de autodescalificaciones automáticas son altamente desaconsejables, minan la autoestima y, por supuesto, son erróneas y bloqueantes.

6. «**No merezco** tu ayuda». Hay personas que, llevadas por una necesidad de autosuficiencia, que en realidad no está escrita en ninguna parte, piensan que deben salir adelante ellas solas sin ningún tipo de ayuda, porque no son merecedoras del apoyo de los demás. Este pensamiento no es infrecuente en el estado de ánimo depresivo, en el que la autoestima está habitualmente dañada. Sin embargo, es una idea que no resiste siquiera el primer contraste con la lógica: somos seres sociales, que vivimos en comunidades en las cuales la interdependencia no solo es un hábito, sino una necesidad. Unas veces ayudamos y otras veces nos ayudan. No solo es práctico, sino que además nos acerca a los demás, y nos permite disfrutar de la maravillosa sensación del calor humano. Por tanto, una vez más, el pensamiento es erróneo: todo el mundo merece la ayuda de todo el mundo.

5. «**Necesito** que estés a mi lado». Si en un extremo están los que consideran que no merecen ser ayudados por nadie, en el otro están los que creen que necesitan a alguien a su lado en todos y cada uno de los instantes de su vida. Suelen ser personas en exceso dependientes, que no han construido un espacio para su autonomía y que sistemáticamente se sienten mal en soledad. Es cierto que la vida consiste en un equilibrio, a veces delicado, entre la autonomía y la interdependencia, entre la soledad y el acompañamiento, y entre la individualidad y lo colectivo. Quizá por eso suele haber personas que se desequilibran hacia un lado o hacia el otro. Y tan peligroso y bloqueante es un extremo como el opuesto.

4. «Esto es **lo peor** que podía haberme pasado». Esta es una valoración clásica en aquellas personas que tienen un pensamiento dramático y catastrofista. Sin embargo, hay muy pocos sucesos de la vida que sean auténticamente irreparables. La muerte desde luego lo es, y quizá es el único suceso que puede merecer el calificativo de ser *lo peor* que le puede suceder a una persona. A partir de ahí, todas las situaciones que nos ocurren pueden resultar más o menos desafortunadas, pero sin duda es erróneo calificarlas como *lo peor*.

3. «**Todo** está perdido». Entramos ya en las tres últimas frases, las que para mí son más dañinas y bloqueantes. La diferencia entre este pensamiento y el anterior es que en este último la persona indica que hay varios acontecimientos que le han ocurrido, y que uno en particular es el peor, aunque hay otros. Sin embargo, en este, lo que afirma es que *todo, absolutamente todo*, se ha perdido. El orden de magnitud de la exageración es sin duda varias veces superior. De nuevo, salvo la muerte, hay pocas situaciones que no tengan solución.

2. «**No puedo vivir** sin ella». He reservado para las últimas frases dos pensamientos que tienen que ver con las relaciones de pareja, porque creo que están entre las que

tienen mayor capacidad de hacernos daño. Las personas somos extremadamente sensibles al mundo de los afectos, y los asuntos del querer tienen la particularidad de sacudir nuestras emociones con intensidad, bien hacia el polo positivo, o bien hacia el negativo. Muchas personas descubren, al finalizar una relación, que *no pueden vivir* sin aquella persona que hasta el momento les había acompañado. En una de las frases anteriores la persona se autodescalificaba («soy tonta»), pero en este caso es algo francamente peor, y se trata de que la persona afirma que *no puede* vivir. Evidentemente, si llevamos este planteamiento hasta sus últimas consecuencias, si no puede vivir, se tendrá que morir. Lo cual es obviamente un absurdo. Todo el mundo puede vivir sin todo el mundo, y quienes tienen suficiente experiencia en la vida saben de sobra que estos momentos son simplemente fases por las que se pasa. Por tanto, no tiene ningún sentido pensar así. Es desaconsejable, erróneo, y por supuesto nocivo.

1. «Tú **nunca** me has querido». No conozco una expresión con más capacidad de herir que esta. Porque tiene que ver con nuestras relaciones íntimas y tiene la capacidad de hacer que toda una vida se reduzca a la nada. Suele ser pronunciada por personas que descubren en un momento de su vida que su camino y el de su pareja se han separado tanto que no tienen ya nada que ver. En ese momento, una de las dos comete el error de pensar que porque su pareja ya no le quiere no le ha querido nunca. Esto evidentemente invalida todos los momentos que han vivido juntos y, consecuentemente, logra instalar un profundo sentimiento de vacío, de tristeza y de falta de sentido. Es quizá el pensamiento más destructivo y bloqueante de todos.

Después de haber analizado con profundidad líneas arriba lo sensibles que somos los seres humanos a las palabras y a las metáforas, es muy sencillo darse cuenta del potencial destructivo de estas frases. Todas ellas despliegan significados y connotaciones francamente negativas que tiñen de oscuridad el mundo de quien los piensa o escucha.

Es muy conveniente recordar también que este tipo de pensamientos son automáticos, preexisten en el campo no-consciente y se disparan instantáneamente y casi sin darnos cuenta para evaluar una determinada situación. Tienen un significativo poder destructivo y bloquean a quien los alberga, impidiéndole lograr sus objetivos. Es muy importante saber identificarlos y, tal y como hemos ido haciendo, buscar el motivo por el que son erróneos y razonar correctamente, para así sentir correctamente.

Este proceso es uno de los componentes de lo que yo llamo *ultraconciencia*, porque significa estar más allá del simplemente ser consciente. Cuando nos damos cuenta de que este tipo de pensamientos están poblando nuestra mente, lo que

debemos hacer es actuar *voluntariamente* para analizar en profundidad su validez, que, como acabamos de ver es escasa, y corregirlos para *pensar mejor y así sentir mejor*.

[80](#) Malinen (2000).

[81](#) Morin (2011).

[82](#) Roberts (2005).

[83](#) Wilson *et al.* (2014).

[84](#) Dryden y Ellis (1989).

[85](#) Beck (1983).

[86](#) Dryden y Ellis (1989).

[87](#) Ellis (1999).

8.

BE MINDFUL, MY FRIEND

En los últimos tiempos hemos visto resurgir una serie de teorías y técnicas que tienen que ver con la llamada atención plena, o *mindfulness*⁸⁸, un enfoque que puede ayudarnos en nuestro camino hacia la felicidad⁸⁹, y que puede ser tan sencillo como dedicar diez minutos diarios a meditar⁹⁰.

El *mindfulness* es, fundamentalmente, una forma de entender la vida que está por completo conectada con el contenido de nuestra mente, es decir, con la conciencia. Tiene que ver con un hecho que te explicaba cuando analizábamos el sorprendente fenómeno del flujo de la conciencia, y es que *no podemos evitar ser conscientes*. Siempre estamos pensando en algo. Cuando meditamos, lo que hacemos es tomar en consideración nuestra conciencia y, o bien la dirigimos a un soporte como es la respiración o bien simplemente la observamos sin intentar alterarla. En ambos casos son prácticas que actúan sobre la conciencia, y es importante saber exactamente en qué consisten para conocer cuáles son sus beneficios.

Qué es lo que significa realmente atención plena

Cuando meditamos lo que hacemos es controlar el contenido de nuestra conciencia, de una u otra forma. Bien porque intentamos fijarnos en un soporte sin distraernos, o bien porque tratamos de observar el flujo de conciencia sin realizar evaluaciones sobre lo que pensamos. En ambos casos se trata de proponerse consciente y voluntariamente atender al contenido de nuestra mente. Al fin y al cabo, se trata de estar en lo que estamos. Sin valoraciones y sin distracciones. Y, cuando nos desviamos de nuestro propósito, se trata entonces de darnos cuenta y regresar a lo que estábamos haciendo. Estos tres conceptos son sumamente claros y definitorios de lo que es la meditación: estar en lo que estamos, darnos cuenta cuando nos desviamos y regresar.

Estar, darnos cuenta, regresar.

En un capítulo anterior te decía que para mí una de las preguntas cruciales en la vida es esta: *¿en qué estoy?* Y la otra es: *¿en qué medida estar en esto me ayuda a conseguir mis fines?* Y en aquel momento te decía que si la respuesta es *nada*, es casi seguro que nunca llegaremos a conseguir nuestros objetivos, porque ninguno de ellos se logra instantáneamente. Pues bien, desde este punto de vista la aportación más importante de la meditación es que ayuda a traer a la conciencia una y otra vez

aquellos pensamientos e ideas que son relevantes para nosotros. *Darnos cuenta* de cuándo aquello en lo que estamos no tiene nada que ver con lo que buscamos en la vida y *regresar* a aquello que sí lo tiene.

Parecen procesos muy simples, pero en realidad no lo son. Aquellos 10.000 impactos informativos diarios⁹¹ de los que hablábamos antes, y las 35.000 marcas⁹² que podemos llegar a ver un día si vamos a hacer la compra, son potenciales pobladores de nuestra conciencia. Sin embargo, lo más importante es que *no todos son interesantes o productivos* para nosotros.

Déjame hacerte una pregunta: ¿*todos* los pensamientos que tienes a lo largo del día están conectados con tus objetivos en la vida? ¿Lo están al menos *la mayoría*? Muchos de nosotros no sabemos contestar a esta pregunta, porque a menudo no nos fijamos en lo que pensamos. Luego ese *estar en lo que estamos* del que hablamos no resulta ni mucho menos sencillo ni obvio. Es muy probable que a lo largo de una jornada muchas veces nos dejemos llevar por la corriente y nos veamos implicados en pensamientos que en realidad no nos interesan, que no nos aportan nada, y que no nos ayudan ni a tener éxito ni a ser felices. Y ahora no te estoy hablando de pensamientos destructivos o bloqueantes, sino simplemente de ideas y estímulos que son inservibles o inapropiados y que no hacen más que ocupar espacio en tu mente.

La atención plena, ese estar en lo que tenemos que estar en cada momento es muy importante. A menudo vemos personas en las reuniones que están enfrascadas en sus ordenadores haciendo otras tareas diferentes de las que deberían estar haciendo, que son fundamentalmente atender a la reunión y participar en ella. Otras veces, más de las que pensamos, nos encontramos viendo en la televisión programas que no nos aportan absolutamente nada y, sin embargo, no podemos dejar de mirar la pantalla. Y peor aún: con frecuencia vemos en la televisión anuncios de productos que ni necesitamos ni vamos a comprar nunca. Y todavía peor, anuncios que ya hemos visto con anterioridad. Piénsalo bien, seguro que eres capaz de recordar un anuncio que cumple estos dos requisitos: ya lo has visto antes y es de un producto que jamás adquirirás porque no va dirigido a personas como tú. ¿Lo tienes? Bien, déjame hacerte esta pregunta: ¿para qué te sirvió haber tenido en la conciencia el contenido de ese anuncio? La respuesta es obvia: absolutamente para nada. Y entonces: ¿por qué le prestaste atención? Pues muy sencillo: porque la mayoría de las personas no presta demasiada atención a lo que pasa por su mente. No caemos en la cuenta de lo importante que es dedicar nuestra conciencia únicamente a aquello que es productivo para nosotros o que nos causa felicidad.

Todos estamos sujetos, a diario, a multitud de estímulos que reclaman nuestra atención y que luchan entre sí por situarse en nuestra conciencia. Lo más importante es que todos estos estímulos introducen en ella objetivos que *no son los nuestros*. Seguramente te ha pasado muchas veces que has comenzado a navegar en Internet

buscando algo en particular, y pasados unos minutos, o incluso segundos, de repente te has dado cuenta de que has abandonado tu búsqueda inicial —quizá ya ni siquiera la recuerdas— y estás consumiendo otro tipo de contenido distinto. Ese es precisamente el fenómeno. Si no luchamos por mantener en el lienzo de nuestra conciencia aquellos contenidos y objetivos que están relacionados con nuestra vida es altamente probable que nunca lleguemos a conseguirlos.

Llenar nuestra mente de pensamientos útiles no es una idea nueva, ni mucho menos. Hoy día estamos profundizando mucho en hábitos que son patrimonio de la Humanidad desde hace miles de años, como son la meditación, los mantras, la oración y todas aquellas prácticas de corte espiritual que, desde tiempo inmemorial, los seres humanos han utilizado para su desarrollo personal. Yo tiendo a creer que, con independencia de su valor de fe, estas técnicas funcionan porque traen a la mente una y otra vez lo que es verdaderamente importante. Una persona que reza, por ejemplo, se está recordando a sí misma una y otra vez aquellos valores que son realmente importantes para ella. Y otra persona que se repite una y otra vez un mantra está haciendo al fin y al cabo lo mismo, que es insertar voluntariamente en su conciencia algo en lo que cree con fervor.

También pienso que muchas de las personas que nos parecen más inteligentes lo son porque, entre otras cosas, son ultraconscientes. Un estudio llevado a cabo con niños de preescolar mostró que el entrenamiento de la atención estaba relacionado con un incremento en la inteligencia⁹³. Otra investigación, llevada a cabo con estudiantes universitarios, reveló que la memoria a corto plazo también lo está⁹⁴. Es decir, la mera y simple habilidad de ser capaz de mantener información en la mente para manipularla, evitando mientras tanto que cualquier otro contenido entre en ella, está relacionada con la inteligencia.

Yo creo que las personas ultraconscientes dedican más espacio en su mente a aquellos pensamientos que realmente les aportan valor. No se distraen ni se entretienen en tareas inútiles como, por ejemplo, ver una y otra vez un anuncio de la televisión que ya han visto y que publicita un producto que jamás van a adquirir. No ven tampoco programas de *telebasura*, es más, muchos de ellos ni siquiera ven la televisión. Dedican su tiempo y su conciencia a ellos, a sus seres queridos y a sus retos personales y profesionales. Y hacen muy bien.

Llenar tu mente de las ideas que tienen que ver con tus objetivos o que te llevan a vivir emociones positivas y mantenerlas en ella todo el tiempo posible, es una de las habilidades más importantes de la ultraconciencia. Porque significa un paso más en la comprensión y el uso del recurso más fascinante que tenemos los seres humanos, que es nuestra conciencia. Implica poseer esa habilidad que se resume en los tres pasos que te comentaba antes, muy sencillos de entender pero muy difíciles de poner en práctica: estar en lo que tienes que estar, darte cuenta si te has distraído y

regresar.

La estrategia de los domadores de leones

Una vez leí una historia sumamente interesante acerca de los domadores de leones⁹⁵. Todos guardamos en la mente una imagen en la que vemos a uno de estos prodigiosos artistas sujetando una silla delante de un león. Estamos tan acostumbrados a ella que quizá no hemos reparado en una pregunta más bien evidente, que es ¿por qué una silla? ¿Por qué no un paraguas, un bastón o un sable?

La respuesta está, según parece, en la dificultad que tiene el león para analizar la escena que tiene delante, que está formada por las cuatro patas de la silla. Por algún motivo, quizá porque debido a la profundidad de campo de sus ojos no puede contener a la vez la silla completa, ve las cuatro patas como entidades independientes. En otras palabras, cree que cada una de ellas son animales diferentes, y por tanto no es capaz de saber a cuál tiene que atacar o de cuál se tiene que defender. Piensa en lo que a ti te ocurriría si encontraras cuatro serpientes frente a ti. En ese momento tampoco tendrías seguridad sobre cuál es la más peligrosa y en cuál tienes que centrar tus esfuerzos de lucha o escape. Pues bien, da la impresión de que algo parecido es lo que le ocurre al león. Como no puede saber cuál de las cuatro patas es el enemigo más peligroso, la indecisión le paraliza. Eso hace que se quede quieto, y de ahí el éxito en utilizar la silla. Por eso no usan un paraguas, un bastón o un sable: porque estos objetos representan amenazas únicas, y con toda seguridad el león atacaría en lugar de quedarse paralizado.

Esta historia es una magnífica metáfora de lo que nos pasa a las personas cuando intentamos hacer tantas cosas que al final no hacemos ninguna. Líneas arriba te hablaba del *desfase caliente-frío*, que consiste en el fallo en nuestras predicciones respecto a nuestra conducta en diferentes estados emocionales. No es el único momento en que esto ocurre, pero en situaciones en las que estamos *en caliente* es muy probable que nos centremos tanto en una situación que comencemos a enumerar una serie de tareas relacionadas con ella que sea tan larga, que al final acabe por saturarnos y finalmente no comencemos ninguna. Un ejemplo clásico ocurre cuando nos ponemos a pensar en las reformas que habría que hacer en nuestro hogar. Seguramente comenzamos con algo nimio, como por ejemplo arreglar un grifo que gotea, y de ahí pasamos a darnos cuenta de que en realidad en la cocina lo más importante es cambiar la lavadora, que lleva semanas sin funcionar correctamente. Conforme nos damos cuenta de ello pensamos que a ese espacio de la casa le vendría bien una reforma general, en la que estaría bien cambiar el suelo y por supuesto los muebles. Claro que, pensamos, si cambiamos el suelo seguramente habría que cambiar también los azulejos de las paredes. No es extraño que después

de una deliberación de ese tipo finalmente no hagamos absolutamente nada y que la cocina se quede exactamente como está.

Es muy importante ser conscientes de todos los estímulos y tareas que pueblan nuestra conciencia, y ser conscientes también de nuestras limitaciones de todos los tipos, tales como el tiempo, la energía o los recursos de que disponemos. Y es más importante aún saber priorizar y seleccionar aquel objetivo que, ponderando todas las variables, resulta el más interesante. La ultraconciencia significa también evitar paralizarnos ante multitud de planes y objetivos, como los leones se paralizan ante las cuatro patas de una silla, sino escoger aquellos que realmente merece la pena acometer.

La conciencia líquida

Quizá te haya pasado esto alguna vez: de repente, y sin saber muy bien cómo, te encuentras reconstruyendo una y otra vez un episodio negativo que te ha ocurrido, tal como una fuerte discusión con tu pareja o con un compañero de trabajo. No sabes bien cómo ocurrió, pero de repente te encuentras en medio de una batalla de frases desafortunadas y quizá descalificaciones por ambas partes. Se trata de algo que te ha impactado de tal manera que no te lo puedes sacar de la cabeza. Y una y otra vez aparece en tu conciencia el episodio, y te encuentras no solo rememorando cada frase, sino también pensando en lo que te gustaría no haber dicho, en lo que tenías que haber dicho y en lo que la otra persona debió o no debió decirte. La situación te afecta de tal manera que se lo cuentas a otras personas, tales como otros compañeros de trabajo, amigos o a tu pareja. Y durante varios días te encuentras dentro de esa situación sin poder salir de ella.

El problema de ese tipo de pensamiento es que, como sabemos, el lienzo de nuestra conciencia es todo nuestro mundo. Por tanto, una persona que trae a su conciencia constantemente un episodio negativo *lo revive una y otra vez*, con el consecuente perjuicio emocional que ello conlleva, dado que, como hemos visto, lo que habita nuestra mente determina en gran medida nuestras emociones.

El otro problema que se da cuando ocurre este fenómeno se deriva de un principio de organización cerebral que nos dice que aquellos circuitos neuronales que se activan reiteradas veces como consecuencia de una experiencia generan una conexión que tiende a ser estable y a repetirse. Es decir, las neuronas que disparan juntas se conectan entre sí⁹⁶. De la misma forma que cuando aprendemos a utilizar un nuevo aparato cada vez que lo hacemos nos cuesta menos, cuando generamos una cadena de pensamientos y la repetimos muchas veces, cada vez es más sencillo que aparezca en nuestra conciencia. Dicho de otra manera, al caminar en círculos con nuestro pensamiento lo único que hacemos es horadar el terreno que hay bajo

nuestros pies, hundiéndonos cada vez más y haciendo más difícil salir de donde estamos.

Considera ahora la siguiente situación: es posible que en tu vida dos malas noticias se hayan sucedido una tras otra. Si lo piensas bien, seguramente te habrás dado cuenta de que, si la segunda es muy superior a la primera, esta tiende a olvidarse rápidamente. Imagina por ejemplo a una mujer que sale de la peluquería, y de repente comienza a llover. Evidentemente, tras varias horas esperando a lucir el peinado deseado, uno de los peores acontecimientos que pueden ocurrir es que llueva. En ese momento, rápidamente saltará a su conciencia una sensación de malestar y enfado. Pues bien, si en ese momento se pone a buscar su coche y al rato se da cuenta de que no lo encuentra porque se lo han robado, el asunto del robo ocupará toda su conciencia, haciendo que la cuestión del peinado pase a un segundo plano, y hasta es posible que se olvide de ella. Este tipo de episodios no son, afortunadamente, frecuentes, pero nos revelan dos enseñanzas muy valiosas: la primera es muy obvia, y nos dice que las malas noticias tienen un valor relativo. Que a alguien se le arruine el peinado por la lluvia puede ser frustrante, pero no es nada comparado con el robo de su vehículo, y esto a su vez no es nada comparado con, por ejemplo, un incendio en su hogar. La segunda es aún más interesante y nos dice que los pensamientos pueden abandonar la conciencia tan rápidamente como llegaron a ella. En el ejemplo que estamos comentando, no hay ninguna duda de que el disgusto por el peinado arruinado abandonará la mente de esa mujer instantáneamente, en el mismo momento en el que tome conciencia de que le han robado el coche.

La *agilidad emocional* ⁹⁷ es una de las habilidades personales más productivas que existen. Supone la capacidad de gestionar las emociones con rapidez, entrando y saliendo de ellas ágilmente, como si la conciencia fuera un líquido que abandonara rápidamente un recipiente para volcarse en otro. En el caso que nos ocupa, implica ser capaces de abandonar esos estados emocionales negativos que, en muchas ocasiones, nada nos aportan y entorpecen nuestros objetivos.

Podemos imaginar que esa mujer a quien la lluvia arruinó el peinado se estaba arreglando para acudir a un evento importante, ya sea personal o profesional. Podemos imaginarla también rememorando una y otra vez su aparente tragedia durante el mismo, e incluso compartiéndola con las personas presentes, y en consecuencia faltándole la concentración necesaria para estar realmente presente en él. Dicho de otra manera, al ocupar su conciencia el episodio del peinado, no queda espacio para atender plenamente al evento. Además, como ya sabemos, la alteración no ocurre solo en la esfera del pensamiento, sino que se encuentra también en el mundo afectivo: la frustración que le ha provocado la lluvia le dificulta asimismo la generación de otro tipo de emociones. Si esta mujer fuera ágil emocionalmente

sacaría con rapidez de su conciencia el episodio de la peluquería dejando libres su conciencia y sus emociones para centrarlas en el evento, que es lo que en ese momento importa.

Hay personas que raras veces son conscientes de lo que piensan en cada momento, y también quien no repara en que es posible el control voluntario de la conciencia. Esos estados en los que una persona manifiesta no poder sacarse algo de la cabeza, volviendo a ello una y otra vez, y en consecuencia reviviéndolo, no deberían ser tan frecuentes en nuestras vidas. El reflejo en la conciencia de nuestros temores, nuestras angustias, los episodios negativos en nuestras vidas, en la amplia mayoría de los casos, solo expresan nuestros miedos y debilidades porque, tal y como hemos visto, son solo parte del dibujo subjetivo que hacemos de la realidad, pero en modo alguno coinciden con ella. No podemos olvidar que lo que pensamos que ocurrirá es únicamente una conjetura que nuestra mente hace con base en el registro del pasado, un registro que no ha sido elaborado con un criterio de fidelidad a la realidad sino para que tenga sentido, para que todas las piezas encajen. Como vimos casi al comienzo, encontramos verdad en la sencillez y en la coherencia, y ninguna de ellas son una prueba de nada. Así que lo mejor que podemos hacer cuando nos encontremos atrapados en uno de esos círculos viciosos que lo único que consiguen es hacer más grande y más profundo el agujero de nuestra aparente desgracia, es esforzarnos por imaginar que la conciencia es líquida, y que es posible volcar las preocupaciones fuera de nuestra mente, como si fuera una presa que se vacía.

Porque, si realmente observáramos en detalle nuestra vida, nos daríamos cuenta de que nuestros peores temores, en la mayoría de los casos y para la mayoría de las personas, nunca llegan a materializarse. En un estudio se pidió a un grupo de personas con tendencia a la preocupación que durante dos semanas escribieran aquello que les inquietaba, y que predijeran lo que creían que pasaría. Lo que ocurrió fue que, en el 85% de los casos, en lugar de ocurrir lo que los participantes temían, el resultado de los pronósticos fue positivo. Y que, aún más, en el 79% de las situaciones en las que el resultado fue negativo, aquellas personas fueron capaces de gestionarlas mejor de lo que habrían esperado hacerlo. En resumen, en la amplia mayoría de los casos, un 97% en total, aquello que tememos no llega nunca realmente a ocurrir.

Una primera conclusión de este hecho es que nuestras predicciones fallan. Esto no debería sorprendernos, dado que ya sabemos que el futuro que anticipamos solo existe en nuestra mente. La segunda conclusión es aún más interesante: si esos pronósticos que hablan de futuros sucesos negativos fallan, ¿por qué mantener la mente ocupada en ellos? ¿Qué ganamos con rumiarnos una y otra vez nuestras preocupaciones si en la mayoría de los casos lo que más tememos rara vez llega a ocurrir? ¿No sería mucho mejor mantener en el lienzo de nuestra conciencia

pensamientos más positivos y productivos? Solo nos ocurren episodios auténticamente negativos un 3% de las veces, y sin embargo muchos de nosotros nos preocupamos el 100% de ellas. Demasiada energía desaprovechada.

Tal vez nunca te has parado a pensarlo de esta manera, pero las personas que tienen grandes responsabilidades a nivel empresarial, social o político, no son muy diferentes en su genética al resto de los seres humanos. Pero sí son diferentes en el tamaño de los riesgos que asumen y en la gravedad de las malas noticias que pueden llegar a recibir. Y también son diferentes en sus habilidades. Yo estoy convencido de que una de ellas es precisamente la agilidad emocional, la capacidad de salir de las emociones negativas rápidamente para que no interfieran en el curso de sus obligaciones y responsabilidades. Si cualquier persona se puede quedar bloqueada rumiando una simple discusión con su pareja, es fácil imaginar que con mayor motivo es posible quedarse estancado tras la denegación de un proyecto millonario, la noticia de una catástrofe natural o incluso la pérdida de vidas humanas. Lo que hace excepcionales a los grandes dirigentes y gobernantes es, entre otras capacidades, la de no dejarse influir por sus emociones, que obviamente tienen, como el resto de los seres humanos, y seguir avanzando para resolver los problemas y hacer que las condiciones cambien y sean mejores. No es que las desgracias no les importen, es que con toda seguridad saben que si quedan atrapados en ellas no serán capaces ni de salir de las crisis ni de enfrentarse a nuevas dificultades. Sin agilidad emocional es muy difícil hacer grandes cosas en la vida.

Por eso, uno de los consejos más importantes que se pueden dar a una persona a la que le ha pasado algo malo es que intente no convertir su problema en dos: cuando nos enfrentamos con un episodio negativo, no es infrecuente que nos afecte de tal manera que puede llegar a fallarnos la atención, la memoria, la concentración y muchas otras capacidades más. Por ejemplo, es probable que alguien deje las llaves olvidadas sobre la mesa de una cafetería si acaba de darse cuenta de que ha dejado olvidado su teléfono móvil en la caja del supermercado y, presa de la angustia, sale corriendo a buscarlo. Si no lo encuentra, en lugar de un problema tendrá dos: habrá perdido el teléfono y las llaves. Para no dejar que eso nos ocurra hay que ejercitar esa agilidad emocional que, como si de un líquido se tratara, saca el problema de nuestra mente para que podamos actuar con serenidad y sensatez.

[88](#) Gunaratana (2012).

[89](#) Salzberg, S. (2011).

[90](#) Puddicombe, A. (2012).

[91](#) Morin (2011).

[92](#) Roberts (2005).

[93](#) Rueda, Rothbart, McCandliss, Saccomanno y Posner (2005).

[94](#) Colom, Abad, Quiroga, Shih y Flores-Mendoza (2008).

[95](#) Clear (2013).

[96](#) Hebb (1949).

[97](#) David y Congleton (2013).

9.

LA ULTRACONCIENCIA EN ACCIÓN

Las ideas que hemos analizado nos animan a mirar nuestra conciencia como un fenómeno que da forma al mundo en que vivimos y que tiene una influencia determinante en nuestras vidas. *Ser consciente* de ese mundo es una habilidad vital básica. Nos ayuda a darnos cuenta de aquello que pasa por nuestra mente, de aquello que define el mundo en que realmente vivimos, para entender cómo nos afecta, y también nos permite intuir cómo aspectos no-conscientes de nuestra existencia nos pueden estar influyendo. Por otro lado, al contemplar el contenido de nuestra conciencia reparamos en que esa representación que nos hacemos del mundo a veces no es ni la única ni quizá la mejor. A partir de ahí, podemos elegir ser *ultraconscientes*, porque tenemos la capacidad de controlar voluntariamente nuestra conciencia para redefinir el mundo en el que vivimos y disfrutar de una vida mejor. Conquistar nuestros sueños y alcanzar el éxito personal resultará mucho más sencillo si comprendemos y aplicamos estas sencillas ideas.

Hay muchas preguntas que nos podemos hacer para ganar control sobre nuestra conciencia y sobre nuestra vida. En primer lugar, las que tienen que ver con las influencias que actúan sobre la manera en que vemos el mundo: nuestro estado emocional, las palabras que reverberan en nuestra mente, e incluso la larga serie de estímulos no-conscientes que podemos estar percibiendo en un momento determinado. ¿En qué estoy pensando? ¿Cómo me siento? ¿Hay algo en el ambiente o en mi interior que me pueda estar afectando? Hacerse estas preguntas puede contribuir a traer la conciencia al aquí y al ahora, para observarla con serenidad y realismo.

Una vez que somos conscientes de aquello en lo que estamos, también hay muchas acciones que nos pueden ayudar a controlar voluntariamente lo que habita nuestra mente. Por ejemplo, dado un problema en apariencia irresoluble, podemos, si no es urgente, simplemente decidir posponer su resolución y confiar en nuestra mente errante o en los procesos deliberativos que se hallan más allá del umbral de nuestra conciencia. No se gana nada por incidir obsesivamente en dar vueltas y vueltas a problemas a los que no se encuentra una solución inmediata. Esta maquinación recurrente y estéril lo único que hace es ocupar espacio en la conciencia, quitarnos tiempo y hacer que nos sintamos frustrados por no poder resolver nuestros problemas. Es más práctico sacar de nuestra mente aquellos problemas que no tienen solución clara o inmediata, si es que no exigen una resolución con urgencia, y sumergirlos en esa parte de nuestra mente que también es nosotros y que es capaz de

manejar muchos más elementos que nuestra conciencia.

En ocasiones, al contemplar uno de nuestros pensamientos, nos damos cuenta claramente de que es una de esas ideas intempestivas que nos perturban e impiden nuestro camino. Ese tipo de pensamiento destructivo que hace que nos sintamos mal. En ese caso, la acción más aconsejable es ponerlo bajo la luz de la lógica, y analizar las palabras que estamos utilizando. No tardando mucho nos daremos cuenta de que es un pensamiento exagerado, distorsionado y, sobre todo, bloqueante. Es importante darnos cuenta de que razonar correctamente, evaluar de manera ecuánime los acontecimientos, es la forma de sentirnos mejor.

Por último, la atención plena nos ayuda a identificar cuándo estamos siguiendo una línea de pensamiento fuera de nuestros objetivos. Estar en lo que tenemos que estar, darnos cuenta de cuándo nos hemos desviado y regresar a nuestro camino son tres valiosos pasos que nos pueden ayudar a enfocarnos mejor sobre los asuntos importantes de nuestra vida. No escoger muchos objetivos simultáneamente y entrar y salir de las emociones ágilmente son habilidades que pertenecen a esta capacidad, que es simple y llanamente la de estar en lo que tenemos que estar. Sin distracciones.

La ultraconciencia es un proceso dinámico de observación y autogestión de los propios pensamientos, implica controlar voluntariamente nuestra conciencia para vivir mejor, para ser más felices. De hecho, como estamos a punto de ver, existe una relación entre ultraconciencia y felicidad.

III. ULTRACONCIENCIA Y FELICIDAD

La ultraconciencia es una habilidad esencial en la vida y con el tiempo lo será más, porque el mundo es cada vez más complejo y, por otro lado, las influencias que recibe el ser humano son más intensas y más diversas. Más intensas porque los mensajes de comunicación que se elaboran en todos los ámbitos de la sociedad están diseñados de manera más técnica y por tanto incisiva, y son más diversas porque el mundo está cada vez más globalizado y es, en sí, más complejo. En ese contexto, una habilidad que nos permita ser dueños de nuestra mente y colocar en el lienzo de nuestra conciencia aquellas ideas que realmente nos ayudan a vivir y a llegar a donde queremos llegar, resulta absolutamente fundamental.

Las personas ultraconscientes permanecen centradas en su vida y utilizan su mente para aquellas tareas y objetivos que realmente les aportan valor. No se distraen con actividades que no les reportan nada, y se dan cuenta en cada momento de qué están pensando y de por qué lo están pensando. No se dejan avasallar por pensamientos negativos que les puedan detener y, cuando surge uno de ellos, o bien lo someten a un diálogo interno que lo invalida, o bien simplemente huyen ágilmente de la emoción bloqueante que le provoca.

Las personas ultraconscientes son aquellas que son conocedoras de las influencias que sobre ellos pueden ejercer los estímulos que no perciben conscientemente, y escanean el entorno en busca de estímulos que puedan estar interfiriendo en el control que ejercen sobre su vida. Analizan su lenguaje y el de su interlocutor y se fijan en el ambiente que les rodea para detectar pistas, en apariencia poco relevantes, que les puedan influir.

En aquellos temas que no requieren una decisión urgente y sobre los que no pueden decidir por falta de información, dejan tiempo para que los procesos deliberativos no-conscientes de su mente errante vayan uniendo los fragmentos de información hasta llegar a resolver el problema. No creen que necesariamente el pensamiento analítico o sintético tenga siempre capacidad suficiente como para resolver sus problemas. Creen en los momentos eureka y en el poder de la almohada, y por ello dejan trabajar a sus procesos mentales no-conscientes cuando es necesario.

En definitiva, las personas ultraconscientes ejercen un control voluntario y deliberado de su conciencia, utilizándola para perseguir sus fines y para extraer de la vida todo lo que esperan de ella. Sin embargo, y aunque estas claves puedan resultar interesantes y casi imprescindibles, no son las únicas ventajas de la ultraconciencia, puesto que posiblemente esta capacidad sea también uno de los ingredientes esenciales de la felicidad.

La felicidad es una de las aspiraciones naturales universales del ser humano. Con independencia de la cultura, la edad o el nivel socioeconómico, todos queremos ser felices. Sin embargo, se trata de un deseo cuya materialización es compleja. En

primer lugar porque, pese a que todos tenemos una idea más o menos presentida del significado de este fenómeno, resulta francamente difícil definir lo que es la felicidad. Aunque la relacionamos con la alegría, la diversión, la falta de preocupaciones e incluso con la relajación, tenemos la intuición de que ser felices tiene que ver con algo más profundo que todo ello: con una relación estable y positiva con la vida en la que las malas noticias y los problemas siempre son superables.

La felicidad ha sido objeto de atención durante siglos por parte de pensadores del mundo entero. Sin embargo, no ha sido hasta hace muy poco cuando la investigación ha logrado aproximarse a este complejo fenómeno utilizando el método científico. Y lo que se está descubriendo es que, quizá de modo nada sorprendente, existe una relación importante entre conciencia y felicidad.

10.

UNA DEFINICIÓN CIENTÍFICA DE LA FELICIDAD

Siempre me ha resultado interesante reflexionar sobre las vacaciones. Por motivos que, en el fondo, son complejos de explicar, estamos acostumbrados a que nuestra vida transcurra en ciclos, y tenemos la idea intuitiva de que unos tienen que compensar a los otros. Así, cada año, habitualmente tenemos tres periodos de trabajo y tres de vacaciones: Navidad, Semana Santa y verano. Y se ha instalado en nosotros la idea, que en realidad no está escrita en ninguna parte, de que precisamente esos periodos vacacionales deben servirnos para reponernos del cansancio acumulado durante los ciclos de trabajo. De la misma forma, está culturalmente aceptado que los fines de semana existen para aliviar el agotamiento que sufrimos durante las jornadas de trabajo durante la semana. Quiero insistir en el hecho de que esos momentos de descanso, semanales y anuales, son sobre todo una convención cultural, pues hasta donde yo sé no existe ningún estudio científicamente documentado que explique en realidad cuáles son los ciclos óptimos de descanso para el ser humano. Entre otras cosas porque los trabajos que realizamos son distintos y porque nosotros mismos somos muy distintos también, y resultaría sumamente sorprendente que, con independencia de la persona y de su ocupación laboral, todos descansáramos de manera óptima si tuviéramos dos días de reposo semanal y tres periodos de vacaciones al año.

El caso es que está también aceptada la idea de que de lunes a viernes debemos esforzarnos, y por tanto aceptar cierto grado de sufrimiento, mientras que el fin de semana debemos disfrutar. Así, es normal, pensamos, que los domingos por la tarde comencemos a deprimirnos, y que los lunes por la mañana estemos de mal humor. Por el contrario, está ampliamente extendida la idea de que el viernes debemos estar contentos, y de que la noche del sábado, ya descansados, es el momento idóneo para celebrar nuestras fiestas. También hemos acabado aceptando tácitamente la idea de que está justificado estar estresados y agotados durante los meses de trabajo, mientras que en las vacaciones debemos respirar felicidad por todos los poros de nuestra piel. Tanto que ese fenómeno tan extendido, pero en el fondo tan extraño, llamado estrés posvacacional, ha acabado por ser admitido. Es decir, que estamos autorizados a estar deprimidos o enfadados tras las vacaciones de verano, y nadie se extrañará si la primera de nuestras tareas al regresar al trabajo es contar los días que quedan hasta el siguiente periodo vacacional.

Y así es como, poco a poco, hemos acabado desequilibrando nuestra vida, de manera que en muchos casos nos pasamos los días esperando que llegue el fin de

semana, o las semanas y los meses esperando que lleguen las vacaciones. Y, mientras los días van pasando, vamos ahorrando y haciendo planes para disfrutar del próximo momento en el que por fin podremos dedicarnos al descanso y a la diversión. Y yo me pregunto: ¿tiene sentido una vida en la que solo somos felices — como máximo, y suponiendo que las vacaciones nos salgan como las planeamos— tres veces al año? ¿Merece la pena pasarse la vida esperando que lleguen las vacaciones? ¿O los días de la semana esperando que llegue el viernes? Mi sensación es que no.

Uno de los hallazgos para mí más significativos que se han aportado últimamente en el terreno de la investigación sobre la felicidad está recogido en un trabajo relativamente reciente, en el que se afirma que ser feliz no tiene que ver con la intensidad de las emociones que experimentamos, sino con la mayor frecuencia de emociones positivas respecto a las negativas⁹⁸. En otras palabras: la auténtica felicidad es la que ocurre cuando de manera frecuente tenemos más emociones positivas que negativas, y no cuando solamente unas pocas veces al año nos lo pasamos muy bien, por mucha intensidad que tengan esos momentos. En resumen: verdaderamente no tiene sentido pasarse la vida esperando que lleguen las vacaciones mientras nuestro día a día es más bien gris.

Este es un ejercicio que puedes hacer en cualquier momento, por ejemplo ahora mismo. ¿Cuántas veces has tenido emociones positivas *hoy mismo*? ¿Y cuántas veces has tenido emociones negativas? ¿Son aquellas más numerosas que estas? En muchos casos el balance entre unas y otras puede resultar frustrante por lo desequilibrado que es, porque vivimos mundos complejos y difíciles en los que las prisas, las obligaciones, el tráfico, las dificultades económicas, los problemas de salud y una larga serie de situaciones más amenazan constantemente nuestra felicidad.

En ese contexto merece la pena preguntarse si podemos hacer algo para intentar ser más felices, es decir, para disfrutar de más emociones positivas a lo largo del día. Es decir, si la felicidad puede también depender de lo que nosotros hagamos por conseguirla, y no tanto del contexto que nos rodea y de esos ciclos culturalmente aceptados que oscilan entre el trabajo, que es gris y triste, y las vacaciones, que son coloridas y felices.

Uno de los estudios más novedosos y curiosos sobre la felicidad que se han llevado a cabo últimamente intentaba averiguar de qué depende que unas personas sean más felices que otras. Y sus resultados son sumamente interesantes.

En esencia viene a decir que la felicidad depende de tres factores: el nivel basal de felicidad, las circunstancias y la actividad intencional⁹⁹. El nivel basal de felicidad está determinado genéticamente, es fijo en cada persona, y es inmune a las influencias o el control. Es decir, unas personas son basalmente más felices que otras. Este hecho puede parecer sorprendente, pero si miras a tu alrededor enseguida

te darás cuenta de que es cierto. Hay quien, con relativa independencia de lo que le ocurra, casi siempre mantiene un estado de ánimo positivo, en el que el buen humor y el optimismo son la norma. En el otro extremo, hay personas que a pesar de tener buena salud, trabajo y gente que les quiere, se pasan el día oscilando entre la seriedad y el enfado, como si no existiera nada en el universo que pudiera hacerles sonreír. Esto es porque existe ese nivel basal de felicidad, lo mismo que las personas somos esencialmente más nerviosas o tranquilas, o bien tenemos un determinado nivel de presión sanguínea que es diferente en cada caso.

El segundo factor que determina nuestra felicidad son las circunstancias que nos rodean. En este capítulo entran factores como el lugar donde vivimos, con su geografía y su cultura, la historia personal que hemos tenido con todos los acontecimientos vitales por los que hemos pasado, y también variables como nuestra situación familiar, el trabajo, los ingresos, la salud y nuestras creencias. Es bastante evidente que, dependiendo de estos elementos, nuestro nivel de felicidad será mayor o menor.

El tercer y último factor constitutivo de la felicidad es la actividad intencional. Aquí entra una larga serie de elementos que tienen como denominador común el esfuerzo que invertimos para realizarlos. Mientras que las circunstancias representan más bien el entorno en el que vivimos, y por tanto son las situaciones que rodean a cada uno, la actividad intencional tiene más que ver con acciones que la persona elige llevar a cabo, y que por tanto implican voluntad y energía. Puede tratarse de actividades, tales como hacer ejercicio o la pintura, pero también de procesos mentales, como por ejemplo aprender a pensar de manera más positiva.

Estas tres categorías, nivel basal, circunstancias y actividades, son muy sencillas de comprender, pero lo realmente interesante es el peso que los investigadores dan a cada una de ellas en la fórmula final de la felicidad: un 50% se debe al nivel basal, un 10% a las circunstancias, y un 40% a la actividad intencional.

Es verdad que a primera vista puede parecer que poco podemos hacer para ser más felices, dado que la mitad de nuestra felicidad está determinada genéticamente. Sin embargo, lo que resulta muy relevante y positivo es que la actividad intencional, es decir, lo que las personas podemos hacer voluntariamente, es cuatro veces más importante que las circunstancias en nuestro nivel de felicidad.

[98](#) Diener, Sandvik y Pavot (2009).

[99](#) Lyubomirsky, Sheldon y Schkade (2005).

11.

EL «EFECTO CINTA DE CORRER» O POR QUÉ NOS CUESTA SER MÁS FELICES

Ya en el siglo pasado un investigador encontró un hecho sorprendente: en Estados Unidos, en 1970 el nivel medio de felicidad no era significativamente mayor que a finales de los años cuarenta, y eso que el poder adquisitivo de los americanos se había incrementado en torno al 60%¹⁰⁰. Ya sabemos todos que el dinero no necesariamente nos hace más felices, pero un aumento tan relevante en el nivel económico debería haberse notado de alguna manera, aunque solo fuera porque los estadounidenses tenían más acceso a prestaciones médicas, a vivir en casas más seguras o a tener más opciones de ocio y desarrollo personal.

Seguramente es algo que has comentado alguna vez con las personas de tu entorno cercano: ciertas mejoras como una subida salarial o un ingreso inesperado rara vez producen un efecto de mayor felicidad mantenida, siquiera en el medio plazo. El primer mes se nota el efecto, el segundo ya menos, y a partir de un tiempo prácticamente ya se ha olvidado.

Basándose en este y otros hechos se ha formulado un principio, hoy ampliamente conocido, que se conoce como el «efecto cinta de correr»¹⁰¹. Según este fenómeno, tanto los sucesos positivos como los negativos de nuestra vida tienen un efecto relativo en nuestro nivel de felicidad, y eventos tales como ganar un premio de la lotería o sufrir un accidente causan un impacto positivo o negativo que es fundamentalmente transitorio¹⁰². Por tanto, los seres humanos estaríamos constantemente corriendo hacia la felicidad, pero debido a que damos nuestros pasos sobre una cinta de correr como las que hay en los gimnasios, en realidad nunca nos moveríamos del sitio.

De la misma manera que a los pocos minutos de ponernos un perfume dejamos de olerlo, son infinidad las situaciones cotidianas en las cuales tras haber conseguido algo, incluso si lo deseábamos mucho, dejamos de valorarlo transcurrido un cierto periodo de tiempo. La mayoría de las personas, por ejemplo, cuida mucho un coche nuevo los primeros meses, pero pasado el primer año son ya pocos los que siguen lavándolo a menudo, y muchos los que permiten que un rayón en la carrocería, considerado un drama al mes de sacarlo del concesionario, estropee su apariencia. Nos ocurre también con la ropa: nos compramos alguna prenda, a veces largamente deseada y cara, y durante los primeros días es el objeto de todas nuestras atenciones. Nos la ponemos con frecuencia, la miramos a menudo, y siempre cuidamos de que no

se manche y de que quede bien colocada en el armario. Pero tras unas pocas semanas abandona esa posición de relevancia y se convierte en una prenda más en el ropero.

Afortunadamente para nosotros, esto ocurre también con los acontecimientos adversos: que al final acabamos adaptándonos a la nueva situación tarde o temprano. Hay muy pocas situaciones en la vida, y todas ellas son muy graves, que realmente puedan provocar una alteración sustancial de nuestro nivel básico de felicidad. De hecho, es posible mantener un nivel razonable de bienestar incluso en condiciones extremas, como ha mostrado un estudio reciente sobre el llamado síndrome de cautiverio¹⁰³, una dolencia en la cual debido a una lesión cerebral grave el paciente no puede mover ninguna parte de su cuerpo salvo los ojos, permaneciendo sin embargo completamente consciente. Un paciente con este terrible síndrome permanece por tanto literalmente encerrado en su cuerpo. A pesar de las limitaciones del estudio, que únicamente cubría una muestra reducida, se encontró que la mayoría de los pacientes en este estado reportaban un buen nivel de bienestar subjetivo¹⁰⁴, mostrando así la increíble capacidad de adaptación del ser humano, que puede enfrentarse incluso a casos de discapacidad extrema como es el caso de este síndrome.

Esto es, por un lado, lógicamente positivo, puesto que quiere decir que la capacidad de adaptación del ser humano puede hacer que los eventos vitales negativos no tengan necesariamente la capacidad de causarnos un daño significativo. Pero por otro lado resulta también inconveniente porque implica que es muy difícil incrementar nuestro nivel de felicidad, dado que siempre volvemos a nuestro nivel basal.

Sin embargo, la investigación está mostrando cada vez con más claridad que puede existir una relación entre la conciencia y la felicidad. Al fin y al cabo, si ser felices es una cuestión de la frecuencia de emociones positivas respecto a las negativas, en principio bastaría con incrementar las primeras y controlar las segundas. Y, si eso fuera cierto, no habría mejor modo de demostrar que, efectivamente, el control voluntario de la conciencia, la ultraconciencia, determina nuestra calidad de vida. Porque, al controlar lo que pensamos podemos alterar el mundo en el que vivimos, y así ser más felices.

¹⁰⁰ Easterlin (1973).

¹⁰¹ *Treadmill effect*.

¹⁰² Brickman, Coates y Janoff-Bulman (1978).

¹⁰³ *Locked-in syndrome*.

¹⁰⁴ Bruno *et al.* (2011).

CLAVES DE LA ULTRACONCIENCIA FELIZ

Tal y como hemos visto, cuando ejecutamos una acción, la observamos o la imaginamos, las áreas del cerebro que participan en ello son básicamente las mismas¹⁰⁵, ¹⁰⁶, algo que ocurre de modo similar en el mundo de las emociones¹⁰⁷. Es decir, el cerebro, a un nivel muy básico, no parece distinguir demasiado entre la realidad y la imaginación. Es por ese motivo por el que podemos sentir miedo viendo una película o podemos emocionarnos leyendo una novela. Aunque ni una historia ni la otra son reales en modo alguno, y por supuesto no tienen la capacidad de afectarnos realmente, de hecho sí lo hacen, y promueven en nosotros emociones que son similares a las que experimentamos en la vida real. A veces incluso más intensas.

Quizá no te has parado a pensarlo nunca, pero a menudo vivimos experiencias que pueden ayudarnos a sembrar de pensamientos positivos nuestra mente, y consecuentemente de emociones positivas nuestra vida, ayudándonos así a ser más felices, tan solo controlando de forma voluntaria el contenido de nuestra conciencia.

En un experimento¹⁰⁸ se pidió a un grupo de sujetos que dos veces al día, diez minutos cada vez, evocaran recuerdos positivos sobre vivencias pasadas. En una de las condiciones debían hacer esto mentalmente, mientras que en otra debían usar objetos asociados a esos recuerdos (fotografías, regalos, *souvenirs* y objetos parecidos). En un tercer grupo, los participantes debían reflexionar sobre sus preocupaciones cotidianas. Los investigadores establecieron una medida que comparaba el grado en que los participantes se sentían felices antes y después del experimento. Lo que encontraron es que los grupos que se habían dedicado a reflexionar sobre recuerdos positivos reportaban un mayor porcentaje de tiempo en que se sentían felices respecto al grupo que pensaba en sus preocupaciones cotidianas. Pero quizá lo más interesante fue que el grupo que más tiempo se sentía feliz fue el formado por los sujetos que evocaban los recuerdos positivos *mentalmente*. Es decir, no solo es que no les hicieran falta los objetos, sino que sin ellos, *solo con su imaginación*, lograban niveles de felicidad mayores que el otro grupo.

Este es quizá el estudio más indicativo de que realmente controlar el contenido de nuestra conciencia incrementa nuestro nivel de felicidad. Primero porque se trata de un ejercicio tan simple como ilustrativo: lo que los participantes hacían, únicamente, era *traer a su conciencia* eventos que les provocaban emociones positivas. Y en segundo lugar, y sobre todo, porque el estudio utiliza una definición de felicidad que

es práctica y objetiva, y que es similar a la que te comentaba líneas arriba: el porcentaje del tiempo que los participantes se sentían felices.

Recordar los buenos momentos que hemos vivido produce felicidad. Tan simple como parece. Mi hipótesis sobre este proceso es también muy sencilla. Yo pienso que funciona porque introducimos pensamientos positivos en nuestra conciencia, que a su vez despiertan emociones positivas. Al aumentar la frecuencia de emociones positivas sobre las negativas, la felicidad aumenta de forma correlativa. No hay trucos ni explicaciones complejas: simplemente la conciencia es todo nuestro mundo. Si alteramos el contenido de nuestra conciencia lo alteramos todo. Si alteramos el contenido de nuestra conciencia, también somos más felices.

Que sembrar nuestra mente de pensamientos positivos es algo que contribuye a nuestra felicidad es algo cada día más demostrado por la ciencia. Por ejemplo, uno de los descubrimientos más recientes es que la capacidad de recrearse en las vivencias positivas y saborear los buenos momentos de la vida está relacionado con la felicidad¹⁰⁹. Cuando vivimos una situación que nos produce emociones positivas tales como disfrute, excitación u orgullo, las personas reaccionamos de diferentes maneras, y no todas son saludables. Entre las varias estrategias posibles, hay varias que tienen que ver con la habilidad de saborear esos buenos momentos, tales como expresar emociones, relatar esos momentos a otras personas, recordarlos, celebrarlos, y así sucesivamente. No todas las personas son capaces de disfrutar de las buenas experiencias y sacar partido de ellas desde el punto de vista de la felicidad. Por ejemplo, hay quien no da importancia a sus logros, quien prefiere no expresar sus emociones y también quien siempre encuentra un motivo para preocuparse incluso cuando lo está pasando bien.

Antes hablábamos del «efecto cinta de correr» como uno de los grandes enemigos de la felicidad, porque hace que nos adaptemos a las situaciones perdiendo así su capacidad de crear emociones positivas. Pues bien, una de las grandes verdades sobre la felicidad es que la habilidad de apreciar la vida es psicológicamente contraria a la capacidad de adaptación¹¹⁰. Dicho de otra manera: si saboreamos y apreciamos lo bueno que tenemos y lo bueno que nos pasa no solo incrementamos nuestras emociones positivas y por tanto nuestra felicidad, sino que además estamos contrarrestando el «efecto cinta de correr».

Así por ejemplo, cuando introducimos variantes en aquellos objetos, situaciones o actividades que nos gustan con el fin de no acostumbrarnos a ellas¹¹¹. Es lo que ocurre, por ejemplo, cuando lavamos el coche y lo limpiamos a fondo después de meses de no hacerlo. De repente, nos vuelve a gustar y volvemos a disfrutar de él. Cuando cambiamos la disposición de los muebles de la casa, o cuando variamos la ruta que normalmente utilizamos para correr estamos realizando el mismo proceso: romper el circuito de habituación que actúa en el «efecto cinta de correr», y hacer

que los estímulos derivados de las distintas situaciones vuelvan a sorprendernos y a gustarnos.

Recordar a menudo acontecimientos positivos que nos han ocurrido, disfrutarlos con plenitud y sacarles el máximo partido, introducir variantes en todo lo que hacemos para que siga sorprendiéndonos, recordar lo bueno que hay en nuestra vida, y un sinfín de estrategias similares más, son maneras de reintroducir en nuestra conciencia pensamientos positivos que incrementan la frecuencia de emociones positivas que hay en nuestra vida, incrementando con ellos también nuestra felicidad.

Sin embargo, como en muchas otras circunstancias de la vida, la clave no está en comprender estos conceptos, puesto que a la luz de la ciencia resultan más bien sencillos, sino en llevarlos a cabo, nunca mejor dicho, *consciente y voluntariamente*. En definitiva, el secreto de una mayor felicidad está en el control voluntario de la conciencia y en la capacidad de percibir lo que pasa por nuestra mente y de alterarlo deliberadamente, con el fin de disfrutar de una vida más plena y feliz.

[105](#) Kreiman *et al.* (2000).

[106](#) Meister *et al.* (2004).

[107](#) Jabbi *et al.* (2008).

[108](#) Bryant, Smart y Kin (2005).

[109](#) Quoidbach, Dunn, Petrides y Mikolajczak (2010).

[110](#) Sheldon y Lyubomirsky (2012).

[111](#) Lyubomirsky *et al.* (2005).

EPÍLOGO

NASRUDDIN Y LAS SIETE MONEDAS DE PLATA

Como a muchos de nosotros nos pasa, aquella noche Nasruddin tenía una preocupación que no le dejaba dormir. Debía pagarle a su vecino Abdullah siete monedas de plata, y no las tenía. Aquel asunto ocupaba toda su conciencia. Seguramente, mientras daba vueltas y vueltas en la cama, pensaba una y otra vez sobre la situación sin que ninguna solución apareciera, porque no había ninguna. Imaginaba mil futuros posibles, y en todos ellos el hecho de no poder afrontar su deuda pintaba un futuro más gris, tiñendo al tiempo su ánimo de un color triste y turbado. Ese estado emocional, junto con el hecho obvio de que al no dormir no descansaba, le convertía en una persona menos capacitada para alumbrar la solución que necesitaba.

Afortunadamente, su mujer se dio cuenta de lo que ocurría. Intuyó el contenido que habitaba el lienzo de la conciencia de Nasruddin y, más importante, la inutilidad de las vueltas y revueltas que daba en la cama y en su mente. Y, sin más, decidió sacar esas ideas de la conciencia de su marido. Salió a la calle, y bajo la ventana de Abdullah le gritó que no recibiría sus siete monedas de plata, porque su marido no las tenía.

En ese momento, como si de un truco de magia se tratara, la preocupación pasó de la conciencia de Nasruddin a la de Abdullah, en un soberbio ejemplo de cómo la emoción puede ser tan ágil y líquida como se necesita. Quizá en ese mismo momento el pobre Abdullah comenzó a dar vueltas en la cama rumiando una y otra vez cómo continuar su negocio con ese dinero, o cómo hacer que su vecino le pagara su deuda.

Sin embargo, el hecho cierto es que Nasruddin vio cómo su preocupación se esfumaba, y por fin pudo dormir. Con toda probabilidad, al estar más descansado y menos estresado al día siguiente, fue capaz de idear una solución para devolver el dinero a su vecino.

Este genial relato nos enseña muchas cosas: la primera, una vez más, que el contenido de nuestra conciencia determina cómo vemos el mundo y nuestro comportamiento. Y la segunda, que el control voluntario de la conciencia, esta vez llevado a cabo externamente y de manera soberbia por la mujer de Nasruddin, influye positivamente en nuestra felicidad y en la capacidad que tenemos de lograr nuestros objetivos. El cuento no nos dice cómo se llamaba la mujer de Nasruddin pero, aunque no suene bien, Ultraconciencia sería un buen candidato. Porque eso que ella hizo, alterar de forma deliberada el contenido de la conciencia de su marido, es precisamente lo que cada uno de nosotros podemos hacer con la nuestra para ser más

felices y lograr lo que nos proponemos en la vida.

Como es obvio, no se trata ni de pasar nuestros problemas a otros, ni mucho menos de hacer como si no existieran. ¿De qué se trata entonces? Eso es lo que espero que puedas averiguar a partir de ahora con las ideas que recoge este libro, que ahora ya no están solamente en mi conciencia, sino que habitan también en el lienzo de la tuya.

SOBRE ESTE LIBRO

No me gusta escribir. Este es mi cuarto libro en solitario y he participado como coautor en otras nueve obras más. Además he publicado numerosos artículos científicos y cientos de colaboraciones en Internet. Que alguien que acumula esa producción diga que no le gusta escribir puede sonar extraño, pero es la verdad. No me gusta porque requiere un gran esfuerzo. Un libro no es una colección de ideas que esperan ser traducidas a palabras, sino una criatura viva que te devuelve constantemente tus lagunas, contradicciones y defectos. En ocasiones uno no averigua lo que en realidad quería decir hasta que el libro está finalizado. Y muchas otras veces no lo hace hasta mucho después cuando, tras hablar a otras personas una y otra vez sobre sus contenidos, acaban finalmente colocándose en su sitio.

Es una lucha que a mí me parece agotadora. A veces paso toda una mañana escribiendo y al final la pantalla solo contiene un puñado de párrafos que, con frecuencia, no han quedado todo lo bien que deberían. Pocas veces algo de lo que escribo queda como me gustaría. Por tanto, si pudiera, no escribiría. Si lo hago es porque siento esa necesidad. No sé por qué está ahí, pero me acompaña desde que casi era un niño. A estas alturas ya he dejado de preguntármelo y simplemente me limito a escribir. Pero me cuesta mucho.

El origen de este libro está en una pregunta con la que me encontré muchas veces tras escribir *La Brújula de Shackleton*: ¿cuál de las ocho cualidades que conducen al éxito es la más importante? Por algún motivo que en el fondo desconozco, la primera vez que me enfrenté a esa cuestión, al final de una conferencia, no lo dudé: la cualidad más importante en el éxito es la conciencia. Para mí es imprescindible tener claros nuestros objetivos y desde luego ser perseverante, y también otras cualidades, pero es quizá más valioso mantener en el lienzo de nuestra conciencia lo que es verdaderamente trascendental para lograrlos. Muchas veces no conseguimos las cosas no porque nos falten cualidades, sino porque nos cuesta estar centrados en lo que realmente es clave. Y creo que cada día más.

El sendero que me ha llevado a finalizar este libro, como tantas otras veces, ha sido arduo y complejo. La conciencia es un término que solo recientemente ha comenzado a estudiarse científicamente. Pese a que convivimos con ella a diario no resulta sencillo definir lo que es y cuáles son sus claves. Por fortuna, algunos valientes investigadores han comenzado a iluminar nuestro camino. En particular, me pareció revelador el pensamiento de Mihály Csíkszentmihályi al exponer por primera vez, de una manera tan meridianamente clara, que el control voluntario de la conciencia determina la calidad de vida. Por otro lado, la idea de Antonio Damasio de que la subjetividad es un ingrediente fundamental de la conciencia me pareció

también irrenunciable. Por último, y no menos importante, me inspiraron especialmente las obras *Finding Consciousness in the Brain* y *Consciousness and the Brain*, dos libros pioneros en el campo de la conciencia. Y junto a ellos, los aproximadamente cien estudios que cito en este libro.

Con el paso de los años cada vez mantengo con más firmeza lo que escribí al comienzo de mi tesis doctoral: no existen las obras individuales, cualquier creación es el resultado de un sistema de relaciones en el que el autor es únicamente la pieza visible. En el último capítulo de *La Brújula de Shackleton* quise expresar algo parecido: no somos nada sin los demás. Por eso yo creo que en cada libro debe aparecer una referencia en agradecimiento a quienes han facilitado que un autor pueda haber concluido su obra.

En mi caso, la lista de personas que muestran interés por mi trabajo es afortunadamente creciente, y por tanto nombrar a todas y cada una comienza a ser una tarea difícil. También, porque al hacer esas enumeraciones siempre tendemos a dejarnos en el tintero a personas anónimas, que con su ilusión y apoyo hacen que las ideas se divulguen, haciendo avanzar así la ciencia y la sociedad. Por tanto, a diferencia de otras veces, en las que pongo nombre y apellidos a quienes más directamente me han apoyado, esta vez quisiera poder hacer una mención a cada una de las personas que se han acercado a que les firmara un libro, a cada periodista que me ha entrevistado y me ha ayudado a aclarar mi propio pensamiento, a quien me ha felicitado al final de una conferencia, y así me ha animado a seguir mi camino, o a quien, simplemente, ha compartido con familiares o amigos alguna de las ideas que ha leído o escuchado de mí por primera vez. Todas estas personas son importantes, y quiero con sinceridad agradecerles sus gestos.

En muchos sentidos viajar es algo importante en mi vida. Viajar físicamente, pero también mentalmente, emocionalmente, espiritualmente. He optado por pensar que, con el tiempo, viajar se ha convertido para mí en algo más que un sinónimo de desplazarse, de explorar o de descubrir. Quizá también es ya algo más que una metáfora que explica ese raro y precioso momento en el que descubrimos que en la senda de nuestras propias dudas, y no de nuestras certezas, está la verdad. Y que aventurándonos por esas soluciones de continuidad en el entramado de nuestra biografía podemos trascender los límites de nuestra propia conciencia, para descubrir otros mundos que no son el nuestro.

Como lo ha sido en otros, viajar también ha sido importante en este libro. El 7 de enero de 2015 iba a trabajar en mi coche tras volver de la Antártida, uno de los grandes viajes de mi vida. Iba detrás de un Volvo, no se me olvidará, cuando de repente surgió en mi conciencia una idea. He optado por creer que estuvo elaborándose en mi campo no-consciente durante aquel increíble viaje. No sé por qué, en aquel preciso momento se mostró tan simple como clara. Aunque en aquel momento nada presagiaba las dificultades que luego encontraría a la hora de

materializarla, me pareció irresistiblemente seductora: si para mí la conciencia es el ingrediente más importante del éxito, ¿por qué no escribir un libro sobre ello?

South Kensington
febrero de 2016

REFERENCIAS

- Alcoba, J. (2013): *Conquista tu sueño*. Madrid: Edaf.
- Ambady, N. y Rosenthal, R. (1993): Half a minute: Predicting teacher evaluations from thin slices of nonverbal behavior and physical attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64(3), 431-441. <http://doi.org/10.1037/0022-3514.64.3.431>.
- Ariely, D. y Loewenstein, G. (2006): The Heat of the Moment: The Effect of Sexual Arousal on Sexual Decision Making. *Journal of Behavioral Decision Making*, 19, 87-98.
- Bargh, J. A., Gollwitzer, P. M., Lee-Chai, A., Barndollar, K. y Trötschel, R. (2001): The automated will: Nonconscious activation and pursuit of behavioral goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(6), 1014-1027. <http://doi.org/10.1037//0022-3514.81.6.1014>.
- Baumeister, R. F. y Tierney, J. (2012): *Willpower. Why Self-Control is the Secret to Success*. Londres: Penguin Books.
- Beck, A. T. (1983): *Terapia cognitiva de la depresión*. Bilbao: DDB.
- Bourjade, M., Thierry, B., Call, J. y Dufour, V. (2012): Are monkeys able to plan for future exchange? *Animal Cognition*, 15(5), 783-795. <http://doi.org/10.1007/s10071-012-0502-1>.
- Brickman, P., Coates, D. y Janoff-Bulman, R. (1978): Lottery winners and accident victims: is happiness relative? *Journal of Personality and Social Psychology*, 36(8), 917-927.
- Brinke, L. ten, Khambatta, P. y Carney, D. R. (2015): Physically scarce (vs. enriched) environments decrease the ability to tell lies successfully. *Journal of Experimental Psychology: General*, 144(5), 982-992. <http://doi.org/http://0-dx.doi.org.cisne.sim.ucm.es/10.1037/xge0000103>.
- Bruno, M.-A., Bernheim, J. L., Ledoux, D., Pellas, F., Demertzi, A. y Laureys, S. (2011): A survey on self-assessed well-being in a cohort of chronic locked-in syndrome patients: happy majority, miserable minority. *BMJ Open*, 1(1), e000039. <http://doi.org/10.1136/bmjopen-2010-000039>.
- Bryant, F. B., Smart, C. M. y King, S. P. (2005): Using the Past to Enhance the Present: Boosting Happiness Through Positive Reminiscence. *Journal of Happiness Studies*, 6(3), 227-260. <http://doi.org/10.1007/s10902-005-3889-4>.
- Buckner, R. L., Andrews-Hanna, J. R. y Schacter, D. L. (2008): The brain's default network: anatomy, function, and relevance to disease. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 1124, 1-38. <http://doi.org/10.1196/annals.1440.011>.
- Chapman, L. J. (1967): Illusory Correlation in Observational Report. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 6(1), 151-155. [http://doi.org/10.1016/S0022-5371\(67\)80066-5](http://doi.org/10.1016/S0022-5371(67)80066-5).
- Clear, J. (2013): How to Focus and Concentrate Better: Lessons From a Lion Tamer. Recuperado de: <http://jamesclear.com/how-to-focus>.
- Colin, E. (1953): Some experiments on the recognition of speech, with one and with two ears. *Journal of the Acoustical Society of America*, 25, 975-979. <http://doi.org/10.1121/1.1907229>.
- Colom, R., Abad, F. J., Quiroga, M. Á., Shih, P. C. y Flores-Mendoza, C. (2008): Working memory and intelligence are highly related constructs, but why? *Intelligence*, 36(6), 584-606. <http://doi.org/10.1016/j.intell.2008.01.002>.
- Cooper, E. A., Garlick, J., Featherstone, E., Voon, V., Singer, T., Critchley, H. D. y Harrison, N. A. (2014): You turn me cold: evidence for temperature contagion. *PloS One*, 9(12), e116126. <http://doi.org/10.1371/journal.pone.0116126>.
- Critcher, C. R. y Gilovich, T. (2008): Incidental environmental anchors. *Journal of Behavioral Decision Making*, 21(3), 241-251. <http://doi.org/10.1002/bdm.586>.
- Csikszentmihályi, M. (2013): *Fluir (flow). Una psicología de la felicidad*. Barcelona: Random House.
- Damasio, A. (2010): *Y el cerebro creó al hombre*. Barcelona: Destino.
- David, S. y Congleton, C. (2013): Emotional Agility. *Harvard Business Review* (noviembre). Recuperado de: <https://hbr.org/2013/11/emotional-agility>.
- Dehaene, S. (2014): *Consciousness and the Brain: Deciphering How the Brain Codes Our Thoughts*. Londres: Penguin Books.
- Dehaene, S., Naccache, L., Le Clec'H, G., Koechlin, E., Mueller, M., Dehaene-Lambertz, G., ... Le Bihan, D. (1998): Imaging unconscious semantic priming. *Nature*, 395(6702), 597-600. <http://doi.org/10.1038/26967>.
- Diener, E., Sandvik, E. y Pavot, W. (2009): Happiness is the Frequency, Not the Intensity, of Positive Versus Negative Affect. En P. E. Diener (ed.), *Assessing Well-Being* (pp. 213-231). Houten (Netherlands): Springer

- Netherlands. Recuperado de: http://link.springer.com/chapter/10.1007/978-90-481-2354-4_10.
- Dijksterhuis, A., Bos, M. W., Nordgren, L. F. y Baaren, R. B. van. (2006): On Making the Right Choice: The Deliberation-Without-Attention Effect. *Science*, 311(5763), 1005-1007. <http://doi.org/10.1126/science.1121629>.
- Draaisma, D. (2009): *Por qué «el tiempo vuela» cuando nos hacemos mayores*. Madrid: Alianza Editorial.
- Drew, T., Vo, M. L. H. y Wolfe, J. M. (2013): The invisible gorilla strikes again: Sustained inattention blindness in expert observers. *Psychological Science*, 24(9), 1848-1853. <http://doi.org/10.1177/0956797613479386>.
- Dryden, W. y Ellis, A. (1989): *Práctica de la terapia racional emotiva*. Bilbao: DDB.
- Easterlin, R. A. (1973): Does Money Buy Happiness? *The Public Interest*, 30, 3-10.
- Ellis, A. (1999): *Una terapia breve más profunda y duradera. Enfoque teórico de la terapia racional emotivo-conductual*. Barcelona: Paidós.
- Festinger, L. (1962): Cognitive Dissonance. *Scientific American*, 207(4), 93-102.
- Fujita, K., Trope, Y., Liberman, N. y Levin-Sagi, M. (2006): Construal levels and self-control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 90(3), 351-367. <http://doi.org/10.1037/0022-3514.90.3.351>.
- Gunaratana, B. G. (2012): *El libro del mindfulness*. Barcelona: Kairós.
- Han, B. (2005): The Analytic of Finitude and the History of Subjectivity. En G. Gutting (ed.), *The Cambridge Companion to Foucault*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Harris, J. L., Bargh, J. A. y Brownell, K. D. (2009): Priming effects of television food advertising on eating behavior. *Health Psychology: Official Journal of the Division of Health Psychology, American Psychological Association*, 28(4), 404-413. <http://doi.org/10.1037/a0014399>.
- Hebb, D. (1949): *The Organization of Behavior. A neuropsychological theory*. Nueva York: John Wiley & Sons.
- Jabbi, M., Bastiaansen, J. y Keysers, C. (2008): A common anterior insula representation of disgust observation, experience and imagination shows divergent functional connectivity pathways. *PLoS ONE*, 3(8), e2939. doi:1371/journal.pone.0002939.
- James, W. (1890): *The Principles of Psychology*. Nueva York: Henry Holt and Company.
- Jensen, K. B., Kaptchuk, T. J., Kirsch, I., Raicekb, J., Lindstrom, K. M., Bernab, C., ... Kong, J. (2012): Nonconscious activation of placebo and nocebo pain responses. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 109(39), 15959-64. <http://doi.org/10.1073/pnas.1202056109>.
- Kahneman, D. (2015): *Pensar rápido, pensar despacio*. Barcelona: Debate.
- y Thaler, R. H. (2005): *Anomalies: Utility Maximization and Experienced Utility* (SSRN Scholarly Paper No. ID 870494). Rochester, NY: Social Science Research Network. Recuperado de: <http://papers.ssrn.com/abstract=870494>.
- Kay, A. C., Wheeler, S. C., Bargh, J. A. y Ross, L. (2004): Material priming: The influence of mundane physical objects on situational construal and competitive behavioral choice. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 95(1), 83-96. <http://doi.org/10.1016/j.obhdp.2004.06.003>.
- Klinger, E. (1999): Thought flow: Properties and mechanisms underlying shifts in content. En J. A. Singer y P. Salovey (eds.), *At play in the fields of consciousness: Essays in honor of Jerome L. Singer* (pp. 29-50). Mahwah, NJ, US: Lawrence Erlbaum Associates Publishers.
- Kosslyn, S. M. (2001): Visual Consciousness. En P. G. Grossenbacher (ed.), *Finding Consciousness in the Brain: A Neurocognitive Approach. Advances in Consciousness Research*. Ámsterdam/Filadelfia: John Benjamins.
- Kramer, A. D. I., Guillory, J. E. y Hancock, J. T. (2014): Experimental evidence of massive-scale emotional contagion through social networks. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 111(24), 8788-8790. <http://doi.org/10.1073/pnas.1320040111>.
- Kray, L. J., George, L. G., Liljenquist, K. A., Galinsky, A. D., Tetlock, P. E. y Roese, N. J. (2010): From what might have been to what must have been: counterfactual thinking creates meaning. *Journal of Personality and Social Psychology*, 98(1), 106-118. <http://doi.org/10.1037/a0017905>.
- Kreiman, G., Koch, C. y Fried, I. (2000): Imaginary neurons in the human brain. *Nature*, 408, 357-361.
- Lee, C., Linkenauger, S. A., Bakdash, J. Z., Joy-Gaba, J. A. y Proffitt, D. R. (2011): Putting Like a Pro: The Role of Positive Contagion in Golf Performance and Perception. *PLoS ONE*, 6(10), e26016. <http://doi.org/10.1371/journal.pone.0026016>.
- Lilienfeld, S. O., Lynn, S. J., Ruscio, J. y Beyerstein, B. L. (2010): *50 Great Myths of Popular Psychology. Shattering Widespread Misconceptions about Human Behavior*. Sussex: Wiley-Blackwell.
- Loewenstein, G. (2005): Hot-Cold Empathy Gaps and Medical Decision Making. *Health Psychology*, 24(4), S49-S56.
- Lyubomirsky, S., Sheldon, K. M. y Schkade, D. (2005): Pursuing happiness: The architecture of sustainable

- change. *Review of General Psychology*, 9(2), 111-131. <http://doi.org/10.1037/1089-2680.9.2.111>.
- Malinen, A. (2000): *Towards the essence of adult experiential learning*. Jyväskylä (Finlandia): Sophi University of Jyväskylä.
- McAdams, D. P. (2007): Autobiographical narratives. Recuperado de: En Roy F. Baumeister y Kathleen D. Vohs, *Encyclopedia of Social Psychology*, Thousand Oaks CA: Sage Publications DOI: <http://dx.doi.org/10.4135/9781412956253.n47>.
- Meister, I. G., Krings, T., Foltys, H., Boroojerdi, B., Müller, M., Töpper, R. y Thron, A. (2004): Playing piano in the mind. An fMRI study of music imagery and performance in pianists. *Cognitive Brain Research*, 19, 219-228.
- Morewedge, C. K., Gilbert, D. T., Myrseth, K. O. R., Kassam, K. S. y Wilson, T. D. (2010): Consuming experience: Why affective forecasters overestimate comparative value. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46(6), 986-992. <http://doi.org/10.1016/j.jesp.2010.07.010>.
- Morewedge, C. K., Huh, Y. E. y Vosgerau, J. (2010): Thought for food: imagined consumption reduces actual consumption. *Science (New York, N.Y.)*, 330(6010), 1530-1533. <http://doi.org/10.1126/science.1195701>.
- Morin, C. (2011): Neuromarketing: The New Science of Consumer Behavior. *Society*, 48(2), 131-135.
- Norcross, J. C. y Vangarelli, D. J. (1989): The Resolution Solution: Longitudinal Examination of New Year's Change Attempts. *Journal of Substance Abuse*, 1, 127-134.
- Ohman, A., Flykt, A. y Esteves, F. (2001): Emotion drives attention: detecting the snake in the grass. *Journal of Experimental Psychology. General*, 130(3), 466-478.
- Ophir, E., Nass, C. y Wagner, A. D. (2009): Cognitive control in media multitaskers. *Proceedings of the National Academies of Sciences*, 1-5.
- Pessiglione, M., Schmidt, L., Draganski, B., Kalisch, R., Lau, H., Dolan, R. J. y Frith, C. D. (2007): How the brain translates money into force: a neuroimaging study of subliminal motivation. *Science (New York, N.Y.)*, 316(5826), 904-906. <http://doi.org/10.1126/science.1140459>.
- Puddicombe, A. (2012): *Mindfulness. Atención Plena. Haz espacio en tu mente*. Madrid: Edaf.
- Quoidbach, J., Dunn, E. W., Petrides, K. V. y Mikolajczak, M. (2010): Money Giveth, Money Taketh Away The Dual Effect of Wealth on Happiness. *Psychological Science*. <http://doi.org/10.1177/0956797610371963>.
- Raichle, M. E. (2010): La Red Neuronal por Defecto. *Investigación y Ciencia* (mayo), 20-26.
- Read, D. y Loewenstein, G. (1999): Mixing virtue and vice: Combining the immediacy effect and the diversification heuristic. *Journal of Behavioral Decision Making* 12(4), 257-273. [http://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-0771\(199912\)12:43.3.CO;2-Y](http://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0771(199912)12:43.3.CO;2-Y).
- Redelmeier, D. A. y Tversky, A. (1996): On the belief that arthritis pain is related to the weather. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 93(7), 2895-2896.
- Roberts, K. (2005): *Lovemarks*. Barcelona: Urano.
- Rueda, M. R., Rothbart, M. K., McCandliss, B. D., Saccomanno, L. y Posner, M. I. (2005): Training, maturation, and genetic influences on the development of executive attention. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 102(41), 14931-14936. <http://doi.org/10.1073/pnas.0506897102>.
- Salzberg, S. (2011): *El secreto de la felicidad auténtica*. Barcelona: Espasa.
- Sanders, S. A., Hill, B. J., Yarber, W. L., Graham, C. A., Crosby, R. A. y Milhausen, R. R. (2010): Misclassification bias: diversity in conceptualizations about having 'had sex'. *Sexual Health*, 7, 31-34.
- Schacter, D. L., Addis, R. L. y Buckner, R. L. (2007): Remembering the past to imagine the future: the prospective brain. *Nature Reviews. Neuroscience*, 8 (8 de septiembre), 657-661.
- Schlenker, B. R., Pontari, B. A. y Christopher, A. N. (2001): Excuses and Character: Personal and Social Implications of Excuses. *Personality and Social Psychology Review*, 5(1), 15-32.
- Schooler, J. W., Mrazek, M. D., Franklin, M. S., Baird, B., Mooneyham, B. W., Zedelius, C. y Broadway, J. M. (2014): The Middle Way. *Psychology of Learning and Motivation*, 60, 1-33. <http://doi.org/10.1016/B978-0-12-800090-8.00001-9>.
- Searle, J. (1996): El misterio de la conciencia. *Vuelta*, 20(231), 14-24.
- Seifert, C. M. y Patalano, A. (1991): Memory for incomplete tasks: A re-examination of the Zeigarnik effect. En *Proceedings of the Thirteenth Annual Conference of the Cognitive Science Society* (pp. 114-119). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Sheldon, K. M. y Lyubomirsky, S. (2012): The Challenge of Staying Happier Testing the Hedonic Adaptation Prevention Model. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 38(5), 670-680. <http://doi.org/10.1177/0146167212436400>.
- Shu, L. L., Mazar, N., Gino, F., Ariely, D. y Bazerman, M. H. (2012): Signing at the beginning makes ethics salient and decreases dishonest self-reports in comparison to signing at the end. *Proceedings of the National*

- Academy of Sciences*, 109(38), 15197-15200. <http://doi.org/10.1073/pnas.1209746109>.
- Simons, D. J. y Chabris, C. F. (1999): Gorillas in our midst: sustained inattentive blindness for dynamic events. *Perception*, 28(9), 1059-1074.
- Skorcynska, H. (2001): Metaphor in scientific business journals and business periodicals: an example of the scientific discourse popularisation, *Ibérica*, 3, 43-60.
- Smallwood, J. y Schooler, J. W. (2006): The restless mind. *Psychological Bulletin*, 132(6), 946-958. <http://doi.org/10.1037/0033-2909.132.6.946>.
- Svabo, C. y Shanks, M. (2015): Experience as Excursion: A Note Towards a Metaphysics of Design Thinking. En P. Benz (ed.), *Experience design: concepts and case studies*. Londres/Nueva York: Bloomsbury Academic.
- Thibodeau, P. H. y Boroditsky, L. (2011): Metaphors We Think With: The Role of Metaphor in Reasoning. *PLoS ONE*, 6(2), e16782. <http://doi.org/10.1371/journal.pone.0016782>.
- Tversky, A. y Kahneman, D. (1974): Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 185(4157), 1124-1131. <http://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>.
- Williams, L. E. y Bargh, J. A. (2008): Experiencing Physical Warmth Promotes Interpersonal Warmth. *Science*, 322(5901), 606-607. <http://doi.org/10.1126/science.1162548>.
- Willis, J. y Todorov, A. (2006): First impressions: making up your mind after a 100-ms exposure to a face. *Psychological Science*, 17(7), 592-598. <http://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2006.01750.x>
- Wilson, T. D. (2013): *Redirect. Changing the Stories We Live By*. Londres: Penguin Books.
- , Reinhard, D. A., Westgate, E. C., Gilbert, D. T., Ellerbeck, N., Hahn, C., ... Shaked, A. (2014): Just think: The challenges of the disengaged mind. *Science*, 345(6192), 75-77. <http://doi.org/10.1126/science.1250830>.

Edición en formato digital: 2016

© Jesús Alcoba González c/o Thinking Heads Literary Agency, 2016
© Alianza Editorial, S. A., Madrid, 2016
Calle Juan Ignacio Luca de Tena, 15
28027 Madrid
alianzaeditorial@anaya.es

ISBN ebook: 978-84-9104-465-9

Está prohibida la reproducción total o parcial de este libro electrónico, su transmisión, su descarga, su descompilación, su tratamiento informático, su almacenamiento o introducción en cualquier sistema de repositorio y recuperación, en cualquier forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, conocido o por inventar, sin el permiso expreso escrito de los titulares del Copyright.
Conversión a formato digital: REGA

www.alianzaeditorial.es