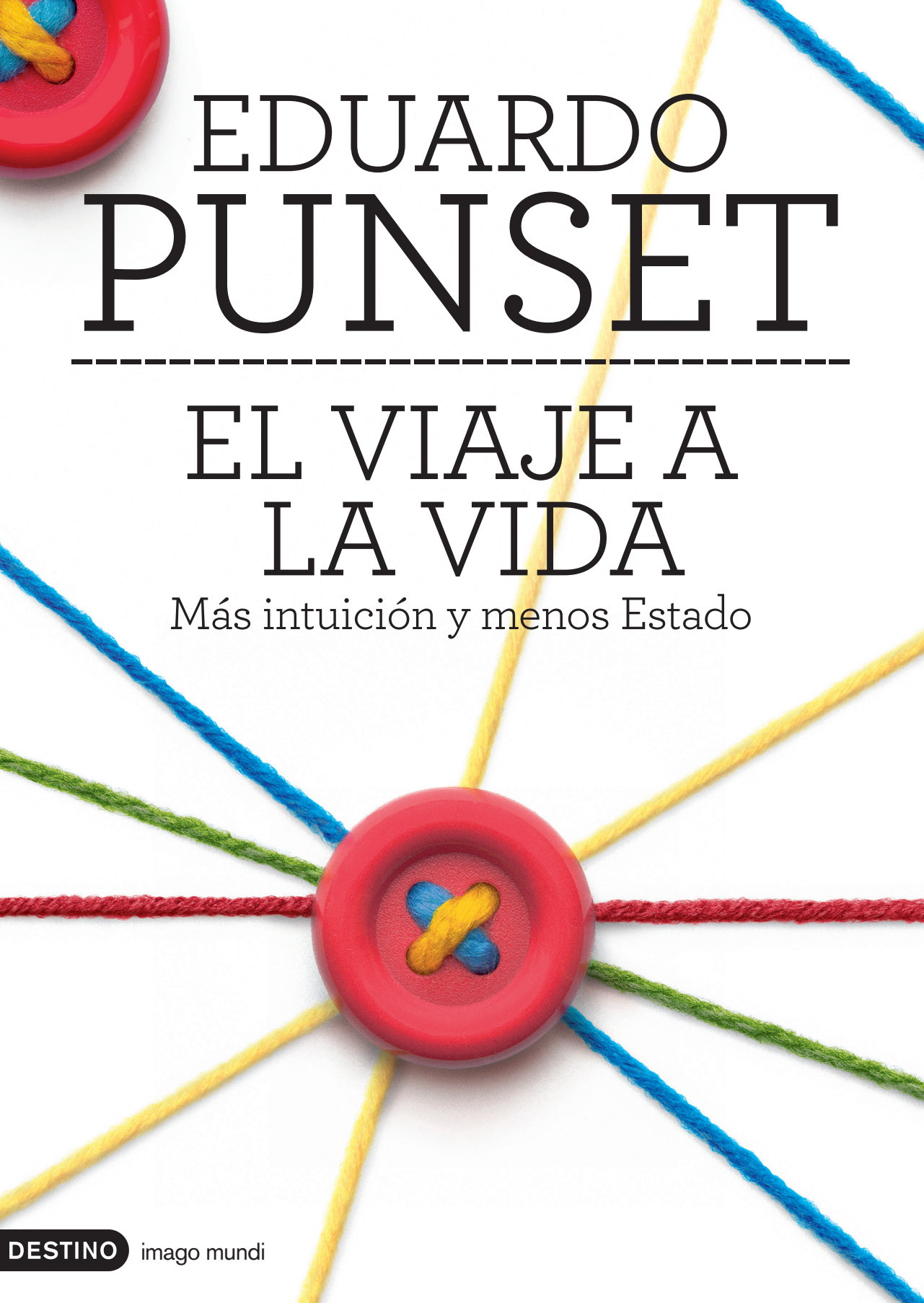




EDUARDO PUNSET

EL VIAJE A LA VIDA

Más intuición y menos Estado

El viaje a la vida

Más intuición y menos Estado

Eduardo Punset



Ediciones Destino

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

© Eduardo Punset, 2014

© Editorial Planeta, S. A. (2014)

Ediciones Destino es un sello de Editorial Planeta, S.A.

Diagonal, 662-664. 08034 Barcelona

www.edestino.es

www.planetadelibros.com

© del gráfico de la página 73, John Tyler Bonner. *Why Size Matters: From Bacteria to the Blue Whale*. © 2006 Princeton University Press. Reprinted by permission of Princeton University Press.

© de la imagen de la página 21, Heinz Kluetmeier - Getty Images

Primera edición: octubre de 2014

ISBN: 978-84-233-4850-3

Depósito legal: B. 18.500-2014

Impreso por Cayfosa

Impreso en España-Printed in Spain

El papel utilizado para la impresión de este libro es cien por cien libre de cloro y está calificado como papel ecológico.

Índice

9	Prólogo
---	---------

I. ¿CÓMO ES SER UN HUMANO?

Capítulo 1. De miembro de la manada a saber ponerse en el lugar del otro

20	La realidad es distinta de como la vemos
22	El cerebro no deja de anticiparse
24	Los secretos de la amnesia infantil
26	El entendimiento entre los genes y la cultura
28	Desarrollamos muy tarde nuestra capacidad empática, pero fue muy importante
30	Cualquier tiempo pasado no fue mejor, sino peor, mucho peor

Capítulo 2. No basta con observar el cuerpo, es preciso controlarlo

39	Las formas clásicas de la percepción humana: visión, oído, olor, gusto y tacto
40	Los humanos necesitamos un cerebro que nos guíe
42	El tamaño importa
44	Llinás: «Una manzana sólo existe en tu cerebro»
44	Inconsciente e ilusiones
45	Ilusiones

- 46 Visión e intuición
- 49 Perdidos en la abundancia
- 54 El secreto de las decisiones intuitivas
- 56 Instinto y sentidos

Capítulo 3. Importa más el movimiento que el pensamiento

- 64 Nuestros actos modifican nuestro cerebro
- 67 Y el movimiento creó el cerebro
- 71 Y el movimiento nos hizo humanos
- 75 Cuando no hay movimiento

II. MÁS INTUICIÓN Y MENOS ESTADO

Capítulo 4. El arte de no ser gobernado

- 86 Sólo las instituciones inclusivas garantizan la prosperidad
- 89 Fanáticos del Estado frente a libertarios
- 92 Deben afrontarse los errores del pasado
- 93 Hacia una nueva jerarquización de las competencias

Capítulo 5. Las ventajas de la desaparición del Estado

- 99 Los que se quedaron esclavizados en los valles ricos
- 102 El poder en las sociedades sin Estado
- 105 La cultura y el tipo de vida de los que huían hacia las alturas

Capítulo 6. Cada vez hace falta menos Estado, no más

- 113 El anarquismo
- 118 El liberalismo imposible
- 121 Los libertarios

Capítulo 7. El nuevo reparto de las etapas de la vida

- 126 La edad mediana hizo posible a la especie humana
- 131 ¿Somos una tábula rasa?

III. SECRETOS Y BENEFICIOS DE LA PLASTICIDAD CEREBRAL

Capítulo 8. Gestionar la intuición y las emociones

- 143 El mapa de nuestras conexiones
- 147 Yo soy mi conectoma
- 150 ¿Cuáles fueron los cimientos del aprendizaje emocional?
- 153 Primera competencia: desvelar las facultades para concentrar la atención
- 155 Segunda competencia: saber trabajar en equipo
- 157 Tercera competencia: la comunicación digital
- 158 Cuarta competencia: metodologías para solventar problemas en lugar de idealizarlos
- 159 Quinta competencia: desaprender

Capítulo 9. Vuelco hacia dentro: atención al sistema inmunitario

- 164 Lo que nos pasa por dentro, física y emocionalmente
- 167 Nuestra edad cronológica no siempre coincide con la biológica
- 170 Ansiedad buena y ansiedad mala
- 172 Base inflamatoria
- 174 La prevención tiene premio

Capítulo 10. Vuelco hacia fuera: la revolución de las redes sociales

- 182 Cuestión de tacto
- 185 Cuestión de risa
- 186 Cuando los secretos del sentimiento superan lo social
- 189 La conexión animal
- 193 La clave está en la docilidad

Capítulo 11. La vida en los próximos diez años

- 203 El Estado nació tarde y mal

Capítulo 1

De miembro de la manada a saber
ponerse en el lugar del otro

Los sacrificios que los jóvenes están dispuestos a hacer para triunfar en parte se deben al hecho de que ven el horizonte muy lejos, muy lejano; por eso están dispuestos a hacer sacrificios. Para obtener beneficios en el futuro.

IAN ROBERTSON, *The Winner Effect*.

How Power Affects your Brain

A veces, cuando estoy lejos de todo, intento encontrar momentos olvidados para siempre. Son difíciles de recuperar entre la infinidad de otros momentos olvidados. Pero, si se sabe esperar, acaba apareciendo alguno. Afortunadamente, no son los momentos reales, que están mucho más lejanos en el tiempo. Con el paso de los años, a medida que he ido entendiendo la realidad, he aceptado que casi todo es simulado.

Mi amigo el neurocientífico Rodolfo Llinás ha intentado convencerme de que la idea que se forma una mosca acerca del cerebro humano es muy distinta de la que se forma un perro o un caballo, y no digamos ya de la manera de diseñar un cerebro que tiene mi propio cerebro. En realidad, es muy difícil aceptar que lo puedas pensar siquiera de alguna manera, y menos todavía que exista. Lo que percibimos del entorno no es más que una creación de nuestro cerebro. Entonces, ¿cómo es la realidad? ¿Cuánto dista de lo que percibimos mediante los sentidos? Kia Nobre, neurocientífica de origen brasileño afincada en Oxford, lo tiene claro: «No cabe duda

de que la realidad es distinta de como la vemos», me dijo en una ocasión en que nos encontramos en Palma de Mallorca.

La realidad es distinta de como la vemos

El cerebro crea sus propias ideas sobre lo que sucede ahí afuera apoyándose en la información que almacenó en su momento (memoria), que a su vez combina con datos procedentes del exterior captados a través de los órganos sensoriales. Puede parecer un modo muy impreciso de entender lo que nos rodea, pero tal y como me explicó Nobre, no lo es en absoluto. La clave está en entender la percepción no como una manera exhaustiva, rigurosa y fiel de recrear lo que hay ahí afuera, sino como un modo eficiente de construir la realidad.

«Si piensas en ella como una forma de obtener una visión fotográfica o cinematográfica del mundo, entonces lo haces fatal», me comentó la neurocientífica. En relación con esto, estamos convencidos de percibirlo todo como si sacáramos una instantánea, pero si de repente alguien nos pregunta qué había en un determinado rincón, seguramente no sabremos qué responder, porque no habremos reparado en ello. Ello significa que el cerebro no funciona como una grabadora de vídeo que capta todos los detalles. Más bien al contrario: por lo general, nos percatamos de un par de cosas con cada vistazo y lo demás son predicciones que elabora el propio cerebro. Lo que Kia Nobre me enseñó en ese encuentro fue que, lejos de registrar todo lo que acontece a nuestro alrededor, la percepción existe para ayudarnos a realizar nuestros quehaceres y sobrevivir en este mundo, sin que tengamos que prestar atención a lo irrelevante y superfluo. Desde este punto de vista, nuestra máquina de pensar funciona muy bien; la evolución nos ha dotado de un sistema de percepción muy eficiente.

Si Rafael Nadal y Roger Federer juegan un partido de tenis, ambos son conscientes de que el público, el juez, los medios de comunicación y sus novias o familiares están ahí, a su alrededor.



Pero, en ese momento, esos datos no son relevantes. Es por ello que los cerebros de los tenistas descartan esa información para centrarse sólo en lo que entonces les interesa: ganar el set. Así, sus cerebros enfocan sólo algunos aspectos de la realidad: las dimensiones de la cancha, la red, los movimientos del rival, el vaivén de la pelota y poco más. Cuando ganen o pierdan el partido, ya prestarán atención a quienes los rodean para dar las explicaciones y celebrar su victoria o reconocer su derrota, obviando esta vez el terreno de juego y los demás detalles que minutos antes eran cruciales.

El cerebro no deja de anticiparse

En la percepción, el tiempo juega un papel fundamental. Según Kia Nobre, el cerebro no es un simple recipiente donde se almacenan ideas y recuerdos de un modo ordenado. Es un órgano que no cesa de hacer predicciones, proyecciones de lo que puede suceder, y lo hace generando expectativas acerca de lo que es importante para nosotros, como la identidad, el lugar donde se cumplirán esas predicciones y en qué momento. Si volvemos al ejemplo de Nadal y Federer, durante el partido cada uno se concentra en anticipar las intenciones y jugadas de su contrincante para responder adecuadamente y contraatacar de un modo inesperado.

Obviamente, son humanos y, como tales, cometen errores. A veces sus capacidades pueden verse superadas. Esto es algo que también argumentó Nobre en aquel encuentro: «La excitabilidad de nuestra actividad cerebral cambia en función de nuestras expectativas temporales, en función de lo que ocurre en cada momento. No siempre lo podemos controlar, no siempre somos conscientes de ello, pero sucede todo el tiempo».

Para Karl Friston, catedrático de Neurociencia en el University College de Londres y actualmente uno de los mejores en su campo, el cerebro funciona como un sistema que juguetea con los datos de los que dispone para construir hipótesis y formarse una idea de lo que está provocando las impresiones de los sentidos. A esta manera de dar sentido a la información que nos llega mediante los órganos sensoriales, algunos científicos como Friston la denominan autoorganización. En esencia, se trata de ese jugueteo con los datos al que acabo de referirme, ese cotejo que realiza el cerebro para crear sus hipótesis sobre el mundo real y hacer inferencias. Friston afirma que el cerebro trabaja como un científico que trata de entender la naturaleza a partir de unos cuantos datos, no todos los que puede sacar del entorno, sino sólo los que ofrecen información relevante para su objeto de estudio.

El artífice de esta hipótesis acerca de la manera en que percibimos el mundo fue Platón. Para explicarlo, elaboró «el mito de la caverna», en el que unos individuos, atados en el interior de una cueva y de espaldas a la entrada, contemplaban las difusas sombras de imágenes reales que una hoguera proyectaba sobre el fondo de la caverna. Los protagonistas de esa alegoría entendían el mundo a partir de esas proyecciones difuminadas, que confundían con la realidad, pero nunca llegaban a obtener información directa acerca de ésta.

Pues bien, en el cerebro sucede más o menos lo mismo: en lugar de sombras, lo que percibimos son las impresiones de nuestros sentidos (volveré sobre este tema en capítulos posteriores). A este respecto, Friston —quien aspira a dar con un modelo matemático que explique de forma sintética cómo funciona el cerebro— afirma: «En nuestros sentidos, la noción de lo real no existe: debemos dotar a las impresiones sensoriales de una idea o significado que explique qué las ha provocado».

Es así como los humanos y demás animales reconstruimos en nuestra mente la realidad que nos rodea. Pero no sólo eso: también formamos nuestros propios recuerdos. No me digan que no han discutido nunca con algún amigo o amiga acerca de los pormenores de un suceso del que ambos fueron testigos en el pasado. Cada uno está convencido de recordarlo «mejor», cuando lo que sucede es que cada uno lo recuerda «distinto». Es entonces cuando uno se da cuenta de que la única copia que conserva de su recuerdo no tiene nada que ver con una representación fidedigna de lo ocurrido.

«Los recuerdos son reales e irreales a la vez.» Me lo dijo Martin Conway, catedrático de Psicología de la City University de Londres, un día que mantuvimos una charla acerca de este tema. «En un extremo —prosiguió— se corresponden muy directamente con nuestra experiencia del mundo, pero en el otro se corresponden con lo que somos al margen de la realidad.» Así, los recuerdos son una mezcla cuyos ingredientes son las pequeñas dosis de realidad que recibimos a través de los sentidos y la propia identidad

de cada uno, y no empiezan a forjarse en nuestra mente hasta que cumplimos varios años.

Los secretos de la amnesia infantil

Piensen en los primeros recuerdos de su más tierna infancia y pregúntense hasta dónde pueden retroceder en su memoria. Conway me confirmó que todos pasamos por un período de amnesia infantil cuyo origen aún están tratando de desentrañar los neurocientíficos, pese a tener ya algunas respuestas. La principal es que esta etapa de amnesia infantil es más larga de lo que se creía, pues puede alcanzar los seis años. Hasta ese momento, la gente no percibe sus recuerdos como tales.

¿Qué sucede antes? Según Martin Conway, lo que recordamos de épocas anteriores no son más que retales de realidad, fragmentos inconexos que en parte pueden tener un origen real y en parte provenir de interpretaciones surgidas a partir de alguna explicación de la madre u otro familiar, de una foto de niñez, de una noticia... No es hasta que se dan varias circunstancias, como la adquisición del lenguaje o la toma de conciencia reflexiva que los recuerdos —medio reales y medio recreados, insisto— empiezan a fijarse de manera sistemática en nuestra memoria.

Aun así, no lo retenemos todo. Los recuerdos se forman a partir de muestras de experiencias que nos parecen relevantes. Según Joaquín Fuster —gran amigo y estudioso del cerebro en la Universidad de California en Los Ángeles—, que un recuerdo sea más o menos fiel, vívido y duradero depende de las circunstancias emocionales que lo propiciaron. Existen distintos tipos de memoria: la memoria semántica —abstracta, correspondiente a los conceptos, las ideas y demás componentes cognitivos—, la memoria episódica —la del contexto en que se desarrollan nuestras vidas, las caras

de la gente, los lugares y otros detalles— y la memoria de trabajo —a corto plazo, algo así como la RAM del cerebro—. Todas ellas se van ejercitando en el transcurso de la vida; algunas se debilitan por falta de uso y otras se refuerzan si echamos mano de ellas con asiduidad. «El cerebro tiene que inhibir las memorias que no vienen al caso para dejar espacio y vitalidad para las que son importantes en cada momento», me recordaba Fuster.

En definitiva, las neurociencias nos han enseñado que memoria y percepción se funden para construir nuestro modo de entender la realidad de manera que nos sea útil, que nos permita sobrevivir, siguiendo una dinámica que se retroalimenta, tal y como supo resumirme Kia Nobre: «Sólo elegimos aquella parte del mundo que nos resulta relevante; la conservamos en la memoria y esto cambia nuestra forma de percibir el mundo. Y se supone que continuamente se repite este círculo virtuoso, que no vicioso».

Apenas quedan fósiles de osos gigantes de la última etapa glaciaria, y los restos, tanto como las imágenes, no existen. Digan lo que digan los geólogos, comparado con el frenesí de la vida real, el mundo de los fósiles, lejos de retratar la realidad, es un pobre remedo de la vida.

Los especialistas en geología han conseguido inculcar al resto de los mortales que los fósiles representan realmente el pasado. Yo adoro los fósiles desde mi más tierna infancia. ¿Cómo voy a salir disparado, corriendo, cuando alguien me lo sugiera por medio del móvil, después de confraternizar con un trilobites de mi colección, que cuenta con casi seiscientos millones de años —si mis cálculos no andan equivocados—? La primera ventaja de los fósiles es la de retrotraernos al pasado más lejano, pero no la de mostrarnos cómo era ese pasado.

Hasta hace muy pocos años, en términos paleontológicos, nadie podía dirigirse a los demás para decir: «Hola, ¿que tal? ¡Qué fría está la mañana; buen provecho!», después del desayuno, sin temer ser malinterpretado. Los homínidos se acostumbraron a vivir, y casi siempre a odiarse, divididos en núcleos reducidos, sin

entenderse los unos con los otros. Dirigirse al vecino diciendo: «Hola, ¿qué tal? ¿Cómo estás?», en cualquiera de los siete mil dialectos identificados en el mundo, era una manera segura de provocar no sólo desconfianza, sino auténtico espanto. La gente vivía en núcleos incommunicados, el amor era una excepción y a su alrededor se levantaban obstáculos imposibles de sortear.

Es espeluznante pensar en las razones por las que cuatro tribus del Norte de África desarrollaron cuatro idiomas distintos y maneras y reflejos dispares. Resulta imposible comprender las razones por las que cuatro tribus diferenciadas generaron, no una sola, sino cuatro tradiciones, costumbres, saludos y formas distintas de percibir el mundo. ¿Por qué cuatro y no sólo un método de comunicación vehicular? ¿Por qué se habían empeñado los humanos en aglutinarse en pequeños grupos tribales, en lugar de crear sociedades grandes? Más de siete mil maneras de decirse unos a otros «buenos días» para formar un pequeño grupo tribal, en lugar de una sociedad homogénea.

El entendimiento entre los genes y la cultura

Hace miles de años, algunos de nuestros antepasados iniciaron una nueva forma de vida: en lugar de pasar otro millón de años cazando y pastoreando en grupos sociales de tipo familiar, les dio por ampliar esas tribus en las que la gente compartía el trabajo, las formas de vida y hasta los credos, las ideas, las competencias, las tecnologías, la música y el arte. Como observó muy acertadamente el antropólogo James C. Scott, el mundo pudo contemplar el cambio del nuevo escenario de poder definido por la lucha entre los genes y la cultura.

Es extraño que tan pocos constataran el último acto de la obra que describía el equilibrio de poder entre genes y mente. Resulta

que los humanos habían aprendido cómo extraer conocimiento de los demás, imitarlos y copiarlos, mejorando su modo de ser.

Nuestras culturas heredadas, que hoy ni siquiera valoramos, alteraron radicalmente y para siempre el curso de la evolución y de nuestro mundo conocido. Saber utilizar la cultura heredada nos llevó a convertirnos en la primera especie que no extraía de los genes su aprendizaje para sobrevivir, sino del conocimiento acumulado por los antepasados. Es decir, a través de los memes que pasan de una generación a la siguiente, un concepto sobre el que teorizó hace ya unas décadas el gran biólogo Richard Dawkins.

Así, lo que aprendimos se fue añadiendo a nuestro acervo cultural, y con el tiempo fuimos sacando punta a todo este saber mediante innovaciones y mejoras, hasta que actualmente no sólo nos inspiramos en nuestro entorno, sino que además lo copiamos; incorporamos los diseños de la naturaleza, increíblemente eficientes, que la selección natural se ha encargado de esculpir tras miles de millones de años de evolución, tal y como explica Janine Benyus en su magnífico libro *Biomímesis. Cómo la ciencia innova inspirándose en la naturaleza*. Lo que hemos aprendido del historial genético indica que no llegábamos ni a siete mil personas cuando todo empezó.

Demasiado a menudo olvidamos que nuestro sentimiento respecto al poder es esencial para explicar los secretos de nuestra actitud frente a lo cotidiano, aunque nos parezca que no nos interesa para nada, como señala Ian Robertson, gran profesor de Psicología del Trinity College de Dublín. ¿Por qué nos empeñamos en conseguir algo que nos parece imprescindible? Y, por el contrario, ¿por qué algo muy profundo en nuestro interior nos dice que su obtención no cambiaría nuestro destino?

Por todo esto es de gran utilidad ahondar en los distintos elementos de los que depende la vocación de poder. Me refiero a aspectos como el puesto que se ocupa en la organización o la estructura social, el impacto de la edad —porque no puede olvidarse el efecto de la biología sobre la apetencia de poder— o la repercusión

del efecto de activadores como las drogas o determinadas organizaciones sociales.

Todo el mundo es consciente, o debería serlo, de que el lugar que ocupa en la estructura jerárquica, en el esquema organizativo, determina el grado de poder individual que ostenta. El último mono en la escala corporativa es el ser más desprovisto de poder. El jefe del Gobierno o de una determinada área tiene y ejerce, aunque diga lo contrario, un poder sin apenas límites.

Desarrollamos muy tarde nuestra capacidad empática, pero fue muy importante

Somos animales sociales y vivimos en un contexto social, conectados a otras mentes. La empatía es la base de esta conexión, y en ella desempeñan un papel crucial las llamadas neuronas espejo. Éste es un descubrimiento relativamente reciente, pero en realidad hemos invertido siglos de historia para entender cómo los humanos somos capaces de deducir lo que los demás piensan, sienten o hacen. De modo innato, el ser humano —y algunas otras especies— imita lo que hacen los demás: sonrío si los otros sueltan carcajadas, se entristece si los demás lloran, aprende reproduciendo lo que dicen y hacen quienes le rodean. Para Marco Iacoboni, neurocientífico de la Universidad de California en Los Ángeles, el descubrimiento de esas neuronas espejo fue verdaderamente extraordinario y dio un vuelco a la visión que tenían los científicos del cerebro.

La conciencia no existe si no es entre mentes conectadas, así que toda nuestra biología y psicología están conectadas con nuestro entorno. Fijémonos en la adicción a las drogas, por ejemplo. Durante la guerra de Vietnam un alto porcentaje de soldados estadounidenses se hicieron adictos a la heroína, lo que desató el miedo a una epidemia de toxicomanías cuando regresaran a Estados

Unidos, porque la experiencia decía que la gente no suele recuperarse de la adicción a esta sustancia.

Sin embargo, la realidad demostró que la mayoría de estos heroinómanos —sí, la mayoría— abandonaron su adicción fácilmente al cambiar de entorno. Su vida varió totalmente. Su dependencia estaba condicionada por el contexto, por el entorno. Al cambiar el escenario, desapareció su adicción.

El lugar que uno ocupa en la organización —aunque sea el de un miembro desconocido de un ejército organizado— es crucial cuando se trata de indagar en el poder ejercido.

La edad es la segunda cuestión de importancia en este contexto. Se lo pregunté directamente a Ian Robertson: «¿Cómo medís el papel de la edad en el éxito o en la capacidad de acostumbrarse a las cosas?». He aquí su respuesta: «Hay cambios biológicos inevitables que suceden con la edad, pero también psicológicos. El hambre de éxito que tienen los jóvenes es extraordinaria, y se debe a que están dispuestos a hacer sacrificios para obtener beneficios en el futuro».

Yo mismo me había preguntado muchas veces: «¿Qué esperan descubrir?», al contemplar las colas larguísimas que se formaban para ver, saludar o gritarle a un icono famoso. Fue sólo con el paso de los años que, un buen día, descubrí que la respuesta más probable era la búsqueda inconsciente del secreto del triunfo o de la fama. Aunque no lo percibieran, aquellos jóvenes estaban allí con la esperanza de que se les pegara el sabor, el olor, el estallido de las risas o de los gritos que conducirían años después al éxito.

«Cuando se llega a nuestra edad, Eduardo —prosiguió Ian Robertson—, el tiempo se hace mucho más corto y, por lo tanto, en términos psicológicos, empezamos a analizar los costes y beneficios de los sacrificios que estamos dispuestos a hacer para conseguir el éxito. Es la razón por la que a veces es mejor tener un jefe mayor en una organización y otras veces es mejor que sea joven, porque los que son como nosotros pueden ser menos ambiciosos.»

Según Robertson, en esta variabilidad influyen tanto razones

psicológicas como biológicas: el motivo es que, con la edad, nuestros niveles de testosterona decrecen, y también los de dopamina. Cuando esto ocurre, se ralentiza el funcionamiento del cerebro, el pensamiento va más despacio y decae la agudeza mental. Por eso muchas razones llevarían a pensar que el éxito es algo propio de jóvenes. Aunque debo reconocer que, si nos fijamos en personas mayores con mucho poder —como Rupert Murdoch, el jefe de la empresa de medios de comunicación, o algunos líderes chinos—, nos encontramos con septuagenarios y octogenarios que dan la impresión de conservar una fuerza, una agresividad y una motivación que harían ruborizarse a más de un joven. Se trata de personas excepcionales que tienen una energía fuera de lo común desde su nacimiento. Esto podría explicar una parte de la historia. La otra tiene que ver con que, al tener poder, los niveles de dopamina y testosterona se mantienen altos, por lo que ser el jefe de una gran organización o controlar a mucha gente puede ser un fármaco anti-vejeamiento muy potente.

Cualquier tiempo pasado no fue mejor,
sino peor, mucho peor

Nuestro optimismo endémico nos conduce a pensar que cualquier tiempo pasado fue mejor. La lejanía en el pasado neutraliza el sufrimiento y se olvidan las hecatombes sociales que marcaron determinadas épocas. *Les 101 raisons d'être optimiste*, rezaba el título de la edición francesa de una obra mía titulada originalmente *Viaje al optimismo*.

No deberíamos olvidar nunca las tres ilusiones que marcan nuestra felicidad. La primera es la ilusión de la «superioridad»: la gente tiende a pensar que es mejor de lo que realmente es y superior a la media. Por ejemplo, el 93 por ciento de la población piensa

que conduce mejor que la media. En el campo académico, el 97 por ciento cree situarse en la mitad superior en una escala de rendimiento. Las estadísticas demuestran que esto es imposible, porque no todos podemos ser superiores a la media.

A la segunda ilusión más frecuente se la llama «introspectiva»: es la tendencia a pensar que nuestros motivos son fundados. Me refiero a justificar las cosas que hacemos aunque en realidad no haya una razón. Argumentamos con razonamientos por qué decidimos hacer esto o aquello, aceptar ese trabajo o iniciar esa relación, para convencernos a nosotros mismos. Pero la decisión no siempre es correcta.

A la tercera ilusión también se la llama «sesgo optimista». Es la tendencia a sobrestimar nuestras posibilidades de vivir experiencias positivas a lo largo de la vida y a subestimar las probabilidades de vivir experiencias negativas. Tendemos a sobrevalorar nuestras perspectivas de longevidad y de éxito profesional. Por el contrario, infravaloramos las probabilidades de divorciarnos, de caer enfermos, de sufrir un accidente de coche. Pensamos que mañana estaremos mejor que ayer.

Mucha gente está convencida de que un exceso de optimismo puede conducir a la decepción, porque si se esperan sólo cosas positivas y al final no ocurren, uno se siente defraudado. Sin embargo, parece que las personas optimistas no se sienten peor cuando no consiguen lo que se proponen. Un estudio en el que se pidió a unos estudiantes que predijeran la nota que iban a sacar en un test psicológico demostró que los estudiantes que esperaban sacar buenas notas y no lo consiguieron no se sintieron peor que los pesimistas. La razón es que, cuando les dieron la mala nota, dijeron: «Bueno, el examen fue injusto, la próxima vez lo haré mejor». Se sintieron bien porque pensaron que en la siguiente ocasión lo iban a hacer mejor.

Quien mejor ha escarbado en las razones que podrían explicar nuestro sesgo cognitivo hacia el optimismo es la psicóloga Tali Sharot, neurocientífica del University College de Londres. ¿Por qué

tenemos ese sesgo optimista? ¿Acaso no es malo pensar que las cosas van a ir mejor de lo que realmente van a ir? ¿No nos lleva eso a la decepción? Su respuesta es elocuente: «Aunque el sesgo optimista tiene ventajas, también acarrea inconvenientes. Pero en conjunto los beneficios superan a los perjuicios. El primer beneficio es, probablemente, para la salud. Es bastante sorprendente, pero el optimismo puede hacer que estemos más sanos», me explicó un día.

Éste es un hallazgo decisivo para el bienestar del ser humano, que según Sharot se debe a dos razones fundamentales: «La primera es que, si esperamos que el futuro nos depare cosas buenas, se reducen el estrés y la ansiedad, y eso es beneficioso para la salud. En segundo lugar, se ha demostrado que los pacientes optimistas siguen mejor los consejos del médico: toman vitaminas, hacen ejercicio, comen de forma más saludable. Si somos pesimistas y pensamos que no vamos a estar bien, nos rendimos, no intentamos recuperarnos, y empeoramos». Según sus investigaciones, el optimismo puede conducir a un mayor rendimiento académico y deportivo. La razón es que, si pensamos que nos va a ir bien, nos esforzamos más. Investigadores de la Universidad de Duke demostraron que las personas optimistas trabajan más horas, son más perseverantes y acaban ganando más dinero.

Sharot me contó que un amigo suyo que estaba empeñado en cambiar de coche había culminado un auténtico estudio de mercado al respecto antes de decidirse. Dudaba entre cinco modelos similares. Ella le aconsejó: «Tira una moneda al aire, escoge uno y quedarás satisfecho con la decisión». Por supuesto, su amigo no le hizo caso y escogió un vehículo después de pensárselo mucho, y aun así le siguió dando vueltas. Curiosamente, unos días más tarde estaba convencido de haber tomado la mejor decisión.

Parece que las elecciones que tomamos condicionan nuestras preferencias y no al revés, que es lo que la mayor parte de la gente piensa. Continuamente debemos tomar multitud de decisiones, desde qué queremos cenar o qué vamos a ponernos para salir a la calle hasta elecciones más complicadas, como qué coche comprar,

qué piso habitar, qué profesión ejercer o con quién casarnos. Todas son decisiones complejas y en algunos casos las pensamos mucho, valorando los aspectos positivos y negativos. Y lo que se ha comprobado es que, una vez que la persona se ha decidido, tiende a pensar que la opción escogida es mejor y que la que ha rechazado es peor. Llama la atención que, aun si creemos haber elegido de forma aleatoria, seguimos pensando que la opción por la que nos inclinamos es la acertada.

«Después de hablar con psicólogos y neurocientíficos sobre la felicidad, he llegado a la conclusión de que la felicidad está escondida en la sala de espera de la felicidad», le confesé a Tali Sharot. Es decir: lo que nos hace felices es pensar que vamos a ser felices. La neurocientífica estuvo de acuerdo conmigo, y apostilló: «Gran parte de lo que nos hace felices no es lo que ocurre en el momento. Eso es importante, no estoy diciendo que no lo sea; pero lo que más nos hace felices es lo que pensamos que va a suceder mañana, la semana que viene, el mes que viene, nuestra anticipación, nuestro entusiasmo por lo que va a pasar».

Sharot me hablaba de la ilusión de anticipar y preparar momentos que nos depara el futuro, algo que incluso le ocurría a mi perra *Pastora* cada vez que me disponía a darle su almuerzo. Ella sabía qué iba a hacer y, presa de una ilusión desmesurada, empezaba su ritual de coletazos, danzas y fiestas, que concluía tan pronto le acercaba su cuenco rebosante de comida. El arrebato de ilusión cesaba al empezar a saciar su apetito.

A los humanos nos pasa exactamente lo mismo. Incluso somos capaces de prolongar este disfrute de los preparativos por mucho tiempo. Piénselo bien. Empezamos con ganas cualquier iniciativa que decidimos poner en marcha. Sin emoción, no hay proyecto. Al planificar nuestras vacaciones, mucho antes de montarnos en el avión que nos sacará de nuestra rutina, ya empieza a moverse por dentro ese gusanillo de la ilusión. Tan pronto compramos los billetes, ya estamos contentos, esperamos el viaje con muchas ganas. Además, hemos invertido dinero y, por lo tanto, creemos que nos

merecemos esas vacaciones. Sabemos que valdrá la pena mucho antes de emprender el vuelo.

Para ilustrarlo mejor, Sharot me puso un ejemplo más extremo de este fenómeno: «Imagina que estás en casa con tu familia y amigos, disfrutando de una cena muy agradable, y sabes que mañana te vas a ir a la cárcel. No vas a ser demasiado feliz, ¿verdad? En cambio, si estás en la cárcel, en una celda pequeña, húmeda y fría, pero sabes que te soltarán mañana y que pronto estarás cenando con tu familia y amigos, te sentirás bastante contento».

Lo que quería ilustrar la neurocientífica con ese caso es que, aunque no seamos conscientes de ello, la anticipación afecta nuestras decisiones hasta tal punto que estamos dispuestos a pagar más para poder postergar un poco las cosas, para no tenerlas en el instante, sino un poco más tarde.

Pese a todas sus virtudes, el sesgo optimista también tiene sus contrapartidas. Por ejemplo, un exceso de optimismo se tradujo en una planificación económica errónea que condujo a nuestro país (y a muchos otros) al colapso financiero. El sesgo optimista incrementa la confianza en nosotros mismos. Creemos que todo nos va a salir bien, que somos menos vulnerables al riesgo que los demás, y esto nos lleva a hacernos chequeos médicos con menor frecuencia de lo conveniente o a no ponernos el casco si vamos en bicicleta, ni el cinturón en el coche. Ignoramos el montón de cosas negativas que nos pueden pasar. Algo parecido sucede cuando planificamos. Tendemos a pensar que terminaremos nuestros proyectos antes de lo previsto, ya sea un trabajo para la escuela en la infancia o en las situaciones de la edad adulta, en proyectos personales como colectivos, como las dichas obras para dotar a nuestro país de un tren de alta velocidad.

El avisado Dan Ariely, del Massachusetts Institute of Technology, realizó un experimento sobre este aspecto con sus alumnos. Al psicólogo le llamaba la atención que al inicio de cada semestre sus pupilos estuvieran convencidos de que lo harían todo bien, que harían las tareas con tiempo de sobra y leerían las lecciones

por adelantado. Pero, cuando el curso llegaba a su fin, suspendían y se inventaban excusas de todo tipo, apelando a parientes que habían fallecido o a enfermedades súbitas.

Para averiguar por qué actuaban de esa manera, se le ocurrió encargar un trabajo a un grupo de estudiantes, pero dejó en sus manos decidir cuándo debían entregarlo, siempre que lo hicieran dentro de un plazo. A otro grupo, en cambio, le impuso fechas de entrega inamovibles. Ariely observó que los trabajos de los alumnos con mayor flexibilidad fueron peores que los del grupo al que impuso una fecha. Y no sólo eso: la mayoría de los que pudieron escoger el día de entrega acabaron haciendo los trabajos en el último momento, sin dormir, de prisa y corriendo. Sin duda, el optimismo de los que tenían libertad para elegir la fecha les jugó una mala pasada.

Con ese simple experimento, Ariely demostró que prever el tiempo para realizar cualquier tarea es complicado, ya que, en exceso, el sesgo optimista puede actuar en nuestra contra. Entonces, ¿hay algo que podamos hacer para protegernos de los peligros del optimismo y, al mismo tiempo, seguir haciéndonos ilusiones y aprovechar sus frutos? Recorro una vez más a Tali Sharot:

Podemos elaborar normas y planes para protegernos, como hizo el Gobierno británico al diseñar los presupuestos de los Juegos Olímpicos de 2012, que acabaron siendo mucho más ajustados que en anteriores Olimpiadas.

Podemos aplicar ese tipo de medidas en nuestra vida personal. La buena noticia es que el optimismo no desaparece por el hecho de ser consciente del sesgo optimista. Es como las ilusiones ópticas: aunque las entendamos, no desaparecen. Y esto es positivo, porque quiere decir que podemos seguir siendo optimistas y aprovechar todos los frutos del optimismo pero, al mismo tiempo, tenemos que elaborar normas para protegernos porque el sesgo optimista nos hace cambiar la forma de pensar racionalmente el mundo.

Por lo tanto, sigamos siendo optimistas, pero no dejemos de protegernos.