



Martin E.P. Seligman

aprenda optimismo

Haga de la vida una experiencia maravillosa

Aprenda optimismo

MARTIN E. P. SELIGMAN

Traducción de
Luis F. Coco

DEBOLSILLO

www.megustaleerebooks.com

*Con optimismo respecto de nuestro futuro dedico
este libro a mi hija, Lara Catrina Seligman.*

Sí, es un mundo
y en este mundo del
sí viven
(hábilmente imbricados)
todos los mundos.

E. E. CUMMINGS,
«El amor es un lugar»,
No Thanks (1935)

Primera parte

LA BÚSQUEDA

1

Dos formas de considerar la vida

El padre se encuentra observando la cuna donde plácidamente duerme su hijita recién nacida, que acaba de ser traída del hospital. Su corazón desborda de gratitud y amor por la belleza y perfección de la criatura.

En ese momento la recién nacida abre los ojos y mira directamente hacia arriba.

Él la llama por su nombre, seguro de que la pequeña volverá su cabecita y lo mirará. Pero los ojitos no se mueven.

Entonces el padre coge un juguete que reposa en el moisés y lo agita, hace que resuene el pequeño cascabel que tiene dentro. A pesar de ello, aquellos ojitos siguen inmóviles.

Ahora el corazón de aquel hombre ha empezado a latir con fuerza, con mayor rapidez. Corre en busca de su mujer, que está descansando en el dormitorio y le explica la situación. «Parece que no reacciona frente a los ruidos. Es como si no pudiera oír», le dice.

La mujer, mientras se pone apresuradamente una bata, trata de tranquilizarlo: «Estoy segura de que no es nada». Entran los dos en la habitación de la niña.

Ahora es ella la que pronuncia el nombre de la niña, la que agita una campanita y da palmadas para llamar su atención. Por fin la alza de su cunita, con lo que la pequeña se yergue, se retuerce, arrulla.

«¡Dios mío! Es sorda», se alarma el padre.

«No, no lo es —replica la madre—. Mejor dicho, es todavía muy pequeña para que podamos decirlo. Fíjate, si acaba de venir al mundo. Ni siquiera puede enfocar los ojitos.»

«Es que no ha respondido en ningún momento al ruido. Ni siquiera cuando diste esas palmadas tan fuertes.»

La madre coge un libro de la biblioteca. «Veamos qué dice este libro sobre cuidado de los niños», dice mientras busca «oído» y, cuando lo encuentra, lee en voz alta:

«No se alarme si su recién nacido no se sobresalta ante los ruidos intensos o no gira la vista en dirección al origen del ruido. Ésos son reflejos que tardan un tiempo en desarrollarse. Su pediatra está en condiciones de revisar la capacidad auditiva de su hijo desde el punto de vista neurológico.»

«Ahí lo tienes —dice la madre—. ¿Esto te hace sentir mejor?»

«No mucho —insiste el padre—. Ni siquiera menciona la posibilidad de que el bebé sea sordo. Y parece que mi pequeña no oye. Me preocupa muchísimo. Tal vez se deba a que mi abuelo era sordo. Si esta hermosa criatura es sorda y es por mi culpa, te aseguro que no podría perdonármelo nunca.»

«¡Eh! ¡Un momento! —lo interrumpe ella—. ¿No crees que exageras? Lo primero que haremos el lunes va a ser llamar al pediatra. Y, mientras tanto, ánimate. Toma, tenla en brazos un momento mientras le arreglo las sabanitas. Están un poco revueltas.»

El padre toma a la niña en brazos, aunque la devuelve a su mujer en cuanto puede. Durante todo ese fin de semana es incapaz de adelantar trabajo. Sigue a su mujer por toda la casa, pensando en el oído de la pequeña y en cómo podría una eventual sordera arruinar la vida de su hija. No puede imaginar sino lo peor: sin oído, sin desarrollo del lenguaje, su hermosa niña se verá apartada de la vida, encerrada en el aislamiento. Para el domingo por la noche ya está hundido en la más negra desesperación.

Mientras tanto, la madre ha dejado un mensaje en el contestador automático del pediatra pidiendo hora para el lunes. Ha pasado el fin de semana leyendo e intentando devolver la calma a su marido.

Las pruebas efectuadas por el pediatra son tranquilizadoras, pero el ánimo del padre sigue por el suelo. Y continúa así durante varios días, hasta que la niña por fin da señales de que oye normalmente, se ha sobresaltado al oír las detonaciones causadas por el escape de un camión. En consecuencia, él empieza a recuperarse y vuelve a disfrutar de su hijita.

Este padre y esta madre consideran el mundo desde distintos puntos de vista. Siempre que a él le sucede algo malo —una notificación de Hacienda, una pelea con su mujer, incluso un entrecejo fruncido por parte de su jefe—, no hace sino imaginar lo peor:

quiebra y cárcel, divorcio, despido. Es muy proclive a la depresión; se desasosiega y su salud padece. Ella, en cambio, ve los peores hechos desde las perspectivas más amables. Para ella son cosas pasajeras y que pueden superarse, otros tantos desafíos por superar. Ante cualquier revés pronto se rehace, recupera su energía. Goza de una salud excelente.

Los optimistas y los pesimistas: desde hace veinticinco años los vengo estudiando. Es característica definitoria de los pesimistas que se inclinan a pensar que lo desagradable durará siempre, o por lo menos muchísimo, socavarán cuanto se propongan hacer... y será por su culpa. Los optimistas, que deben enfrentarse con los mismos golpes de este mundo, piensan de manera completamente opuesta. Tienden a pensar que la derrota es sólo un contratiempo pasajero, que sus problemas se reducen a esa única circunstancia. Los optimistas no atribuyen los contratiempos a su propia culpa, sino que los achacan a la mala suerte, los provocan otros o sencillamente suceden. Esas personas no se desconciertan frente a la derrota. Enfrentados a un problema, perciben que allí se les presenta un reto y lo intentan otra vez con más energía.

Esas dos formas de considerar los problemas tiene sus consecuencias. Cientos de estudios demuestran que los pesimistas se rinden más fácilmente y se deprimen con mayor frecuencia. Esos experimentos prueban también que los optimistas van mejor en los estudios, en el trabajo y en el deporte. Sobrepasan regularmente los promedios de las pruebas de aptitud. Cuando los optimistas aspiran a un cargo, tienen más posibilidades de triunfar que los pesimistas. Gozan de una salud desusadamente buena. Envejecen bien, mucho más libres que el común de nosotros de los males físicos propios de la edad. La evidencia sugiere asimismo que podrán vivir más tiempo.

He comprobado que, en pruebas efectuadas a cientos de miles de personas, un número sorprendentemente grande aparecerá como profundamente pesimista, y otra gran porción presentará acusadas tendencias hacia el pesimismo. He aprendido que no siempre es fácil saber quién es pesimista, y puede que vivan en las sombras del pesimismo muchos más de los que se cree. Las pruebas dan muestras de pesimismo en gente que jamás podría considerarse a sí misma como pesimista; y muestran asimismo que los demás lo captan y que reaccionan negativamente.

Una actitud pesimista puede parecer permanente. Y, sin embargo, se han encontrado formas de eludir el pesimismo. En realidad, los pesimistas pueden aprender a ser optimistas, y no por medio de trucos tan carentes de sentido como sería silbar una canción alegre o decir tonterías («Día tras día, por el camino que sea, estoy mejor y

mejor»), sino aprendiendo toda una nueva batería de habilidades cognitivas. Lejos de ser creación de propagandistas o de los medios populares de difusión, tales habilidades fueron descubiertas en laboratorios y clínicas de prominentes psicólogos y psiquiatras, que luego las convalidaron rigurosamente.

Este libro le ayudará a descubrir sus tendencias pesimistas, si es que las tiene, o las de aquellas personas que están a su cargo, que dependen de usted. Servirá asimismo para hacerle conocer las técnicas que contribuyeron a que miles de personas modificaran esos hábitos pesimistas que arrastraban de toda la vida, juntamente con la depresión, que es su acompañante habitual. Le concederá la oportunidad de mirar los contratiempos que puedan acaecerle a la luz de un nuevo enfoque.

UN TERRITORIO POR CONQUISTAR

Hay otro fenómeno que constituye el núcleo del fenómeno del pesimismo, y es el sentimiento de impotencia, de desamparo. Se trata de un estado de cosas, de una situación donde nada que uno pueda elegir habrá de afectar a lo que le ocurra. Por ejemplo, si prometo darle mil dólares si pasa a la página 104, probablemente elija usted hacerlo, y sin ninguna dificultad lo conseguirá. Pero, en cambio, si le prometo la misma suma si puede contraer voluntariamente y sin ninguna ayuda sus pupilas, recurriendo nada más que a la voluntad, entonces, seguro que por mucho que lo intente, no lo logrará. No podemos contraer las pupilas voluntariamente. Pasar unas cuantas páginas es algo que está bajo nuestro control; los músculos que contraen o dilatan la pupila no responden a nuestra voluntad.

El comienzo de la vida se produce en el mayor de los desamparos. El recién nacido no puede hacer cosas por sí mismo porque es poco menos que una suma de reflejos. Cuando llora, acude su madre, aunque eso no quiere decir que el bebé controla a su madre y la hace venir. Su llanto es un mero reflejo ante el dolor o la incomodidad. El recién nacido no decide si ha de llorar o no. Al parecer, no hay más que un grupo muscular del bebé que él controla: los músculos que intervienen en la succión. Los últimos años de una vida normal suelen implicar algo así como una regresión a los años de la impotencia. Podemos perder nuestra capacidad de caminar. También es muy triste, pero en algunos casos el anciano pierde el control sobre la vejiga y los intestinos, deja de

dominar sus esfínteres, algo parecido a lo que ocurre el segundo año de vida. Asimismo hay quienes suelen perder la capacidad de dar con las palabras buscadas. E incluso puede terminarse por perder hasta la facultad de hablar, la palabra, y en última instancia la capacidad de pensar.

Ese largo período que se extiende entre la infancia y nuestros últimos años es un proceso que consiste en emerger del desamparo más impotente a la adquisición de nuestro control personal. Con estas dos palabras, control personal, quiero significar la capacidad para modificar cosas según nuestra voluntad; es precisamente lo contrario de la impotencia. El bebé, en los tres o cuatro primeros meses de su vida, adquiere un cierto control personal que lo lleva a contar con un rudimentario poder para mover piernas y brazos. Ese desacompasado agitar de brazos se perfecciona hasta lograr el acto de alcanzar, de extenderse con un objetivo. Poco después, para desaliento de sus padres, el llanto se convierte en un acto voluntario: ahora el mocoso ya puede echarse a llorar cuando se le ocurre, para llamar la atención de su madre. Tiene un nuevo poder del que comienza haciendo un pésimo uso, hasta que la cosa deja de funcionar. Los doce primeros meses, más o menos, culminan con un par de milagros de control voluntario: los primeros pasos y las primeras palabras. Si todo va bien, las necesidades físicas y mentales del crecimiento se alcanzan por lo menos en una mínima parte, los años que siguen son años de progresivo abandono de la impotencia y creciente adquisición del control personal.

Hay muchas cosas de la vida que están más allá de nuestro control, como el color de los ojos, la raza, una sequía; pero también existe un vasto territorio que puede responder a nuestro control, si decidimos hacerlo... o seguir incontrolado si lo dejamos a otros o al destino. Tales actos comprenden nuestra manera de vivir, nuestro comportamiento con los demás, cómo nos ganamos la vida... son otros tantos aspectos de la existencia en los que normalmente hay un cierto grado de elección.

Nuestro modo de pensar en torno a todo esto puede acentuar o reducir el control que tenemos sobre la vida. Nuestras ideas y pensamientos no son simplemente reacciones frente a los acontecimientos; esos pensamientos e ideas cambian las consecuencias. Por ejemplo, si pensamos que en modo alguno podemos intervenir en el futuro de nuestros hijos, entonces quedaremos paralizados cuando debamos enfrentarnos a ese aspecto de nuestras vidas. El solo pensar: «Nada que pueda hacer tiene importancia» es suficiente para impedirnos actuar. Y es así como cedemos el control a los amigos de nuestros niños,

y a sus maestros, además de entregarlos a las circunstancias. Cuando sobreestimamos nuestra impotencia, siempre habrá otras fuerzas que tomen el control y modelen el futuro de nuestros hijos.

En este libro veremos que un tenue pesimismo, juiciosamente aplicado, puede ser útil. Pero veinticinco años de estudio me han convencido de que si creemos habitualmente, como lo hace el pesimista, que nosotros tenemos la culpa de nuestras desdichas, que la mala suerte será perdurable y echará a perder cuanto se nos ocurra hacer, entonces, lo más probable es que ese modo de pensar atraerá la desdicha sobre nosotros, exactamente al contrario de lo que pasaría si pensáramos de otra forma. Estoy convencido también de que, si ese pesimismo nos atrapa, nos deprimiremos más fácilmente, alcanzaremos resultados por debajo de nuestro potencial y hasta enfermaremos con más frecuencia. Las profecías pesimistas tienden a cumplirse.

Un doloroso ejemplo de lo que digo lo constituye el caso de una jovencita que conocí, estudiante de una universidad en la que tuve una cátedra. Durante tres años su mentor, un profesor de literatura inglesa, le había sido de gran ayuda, casi afectuosa. El apoyo de ese profesor le valió a la joven una beca para proseguir sus estudios en Oxford. Cuando regresó de Inglaterra, su centro de interés se había desplazado de Dickens, que era la especialidad de su mentor, a novelistas británicos como Jane Austen, la especialidad de un colega de su mentor. Éste intentó convencerla de que su tesis versara sobre Dickens pero, al parecer, aceptó sin resentimientos la decisión de la estudiante y además estuvo de acuerdo en ser su co-mentor.

Tres días antes del examen oral, el primer mentor envió a la junta de exámenes una nota en la que acusaba a la joven de plagio de su tesis. Su delito, decía él, había sido no reconocer dos fuentes eruditas a las que la autora de la tesis acudía en pasajes sobre la adolescencia de Austen, atribuyéndoselas en cambio a su propia autoría. El plagio es el más serio de los pecados académicos, y con esa acusación todo el futuro de la estudiante —una beca para la graduación y hasta la graduación misma— se veía seriamente amenazado.

Cuando observó aquellos pasajes en los que, según el profesor, no había atribuido correctamente la autoría, descubrió que los dos procedían de la misma fuente: el propio profesor. La joven había obtenido los datos durante una conversación incidental con él, en cuyo transcurso él le había manifestado cuáles eran sus propias interpretaciones; el hombre jamás indicó a la joven estudiante de dónde había obtenido tales datos, que

estaban publicados. La joven había sido traicionada por un mentor celoso.

Muchos reaccionarían con furia ante lo hecho por el profesor. Pero no Elizabeth. Su pesimismo la venció. Desde el primer momento tuvo la seguridad de que la junta de exámenes la consideraría culpable. Y además, pensaba, no había manera de demostrar la verdad. Sería su palabra contra la del profesor. En lugar de intentar una defensa, se desmoronó, consideró todos y cada uno de los aspectos a la peor luz posible. Todo era por su culpa, se decía a sí misma. En realidad no importaba que también el profesor hubiera tomado las ideas de otra fuente. Lo indiscutible era que ella había «robado» las ideas, puesto que no había mencionado al profesor. Había hecho trampas, creía; ella misma era un fraude, y probablemente siempre lo había sido.

Podrá parecer increíble que esa joven se culpara cuando obviamente era inocente. Pero una investigación cuidadosa demuestra que las personas con hábitos pesimistas pueden convertir el menor contratiempo en una catástrofe. Una de las formas de proceder así es, precisamente, convirtiendo la propia inocencia en culpabilidad. Elizabeth se puso a rastrear recuerdos que parecían confirmarle el veredicto extremo al que había llegado: aquella vez en séptimo grado, cuando copió de una compañera; otra vez, en Inglaterra, cuando se abstuvo de corregir la impresión equivocada de algunos amigos en el sentido de que provenía de una familia adinerada. Y ahora esto de «hacer trampas» en la tesis. Se mantuvo en silencio sin alegar nada en su defensa cuando se reunió el comité examinador, y se le negó la graduación.

Es un cuento sin final feliz. Al destrozarse sus planes, toda la vida de aquella joven se arruinó. Durante los últimos diez años ha estado trabajando como vendedora en una tienda. Sus aspiraciones son escasas. Ya no escribe, ni siquiera lee buenos libros. Sigue pagando por lo que considera que fue su delito.

Lo peor es que ni siquiera hubo delito, sino apenas una debilidad humana muy común: una costumbre pesimista de considerar las cosas. En cambio, si entonces se hubiese dicho: «Me ha engañado, ese maldito celoso me tendió una trampa», seguramente se habría levantado para defenderse. Podría haber salido a relucir una ocasión anterior en que, por un hecho parecido, aquel mismo profesor había sido despedido. Podría haberse graduado con honores... sólo de haber contado con otros hábitos de considerar las cosas, otra forma de encarar los contratiempos de la vida.

Los hábitos mentales no tienen por qué ser permanentes. Uno de los hallazgos más significativos hechos por la psicología en los últimos veinte años es que los individuos

pueden elegir su manera de pensar.

La ciencia psicológica no siempre se ocupó de los modos de pensar de las personas, de los actos humanos individuales, ni tan siquiera del individuo. Todo lo contrario. Hace veinticinco años, cuando era un estudiante de psicología, no se explicaban como hoy dilemas semejantes al que acabo de describir. En aquella época se consideraba al sujeto producto del medio. En cuanto a las acciones de los hombres, la explicación predominante decía que las personas eran «empujadas» por sus impulsos interiores o «atraídas» por los hechos exteriores. Si bien los detalles en cuanto al empujar o atraer dependían de la teoría particular sostenida por cada uno, en líneas generales todas las teorías en boga coincidían en aquella idea. Los freudianos sostenían que el comportamiento adulto dependía de los conflictos de la infancia. Los seguidores de B. F. Skinner afirmaban que el comportamiento sólo se repetía cuando se reforzaba desde fuera. Los etólogos estaban de acuerdo en que no era sino el resultado de pautas de actos determinados por nuestros genes, y los behavioristas partidarios de Clark Hull sostenían que nos sentíamos agujoneados para actuar por la necesidad de reducir impulsos y satisfacer necesidades biológicas.

Las explicaciones que contaban con mayor consenso empezaron a cambiar radicalmente a partir de 1965, más o menos. El medio en que una persona vive se considera cada vez menos importante como causa de su comportamiento. Cuatro líneas diferentes de pensamiento convergieron en la proposición de que la autodirección, más que las fuerzas externas, podían explicar los actos humanos.

- Noam Chomsky escribió en 1959 una devastadora crítica del libro de B. K. Skinner *Verbal Behavior*, hasta entonces considerado fundamental. Argüía Chomsky que el lenguaje en particular y los actos humanos en general no eran resultado del fortalecimiento de hábitos verbales pasados mejorados. La esencia del lenguaje, entendía Chomsky, es que se trata de algo generativo: sentencias disparatadas nunca oídas antes (como podría ser: «Se te ha sentado un enanito verde en el hombro izquierdo») pueden, no obstante, comprenderse de inmediato.¹
- Jean Piaget, el gran investigador suizo de los niños, convenció a casi todo el mundo —los norteamericanos fueron los últimos— de que la mente infantil puede estudiarse científicamente a medida que se despliega.
- Cuando se publicó en 1967 el libro de Ulric Neisser, *Cognitive Psychology*, un

campo nuevo se abrió a la imaginación de los jóvenes psicólogos experimentales, alejándolos así de los dogmas behavioristas. La psicología cognitiva sostenía que el trabajo de la mente humana podría medirse y sus consecuencias estudiarse utilizando como modelo los métodos de información-procesamiento.

- Los psicólogos behavioristas descubrieron que el comportamiento animal y humano no podía explicarse de manera adecuada recurriendo a impulsos y necesidades, y empezaron a invocar las cogniciones —las ideas— del individuo para explicar el comportamiento complejo.

Y así las teorías dominantes en psicología modificaron su enfoque en los últimos años de la década de 1960 para pasar de la acción del medio a las expectativas, preferencias, elecciones, decisiones, control y desesperanza individuales.

Esta modificación fundamental en el ámbito de la psicología se vincula de manera íntima con un cambio también fundamental en nuestra propia psicología. Por primera vez en la historia —debido a la tecnología y la producción masiva, a la distribución de la riqueza y otras razones—, muchísimas personas están en condiciones de medir significativamente su elección y, en consecuencia, de ejercer un control sobre sus vidas. No es la menos importante de esas elecciones la referente a nuestros hábitos de pensamiento. En todo el mundo, en todos los estratos, las personas han recibido con alegría la noticia. Pertenecemos a una sociedad que pone en manos de sus miembros poderes como nunca tuvieron antes, una sociedad que toma muy en serio los placeres y los disgustos de sus componentes, que exalta lo propio y considera que la realización personal es un objetivo legítimo, casi un derecho sagrado.

LA DEPRESIÓN

Junto con esas libertades aparecieron los peligros. Porque la edad de ser uno mismo es también la edad en que aparece ese fenómeno tan íntimamente relacionado con el pesimismo que es la depresión, en esencia, la expresión definitiva del pesimismo. Nos hallamos en medio de una epidemia de depresión, una epidemia que tiene consecuencias tales como el suicidio, que se lleva tantas vidas como el sida y está más extendida. La depresión grave está diez veces más extendida hoy que hace cincuenta años. Ataca a dos

mujeres por cada hombre y, en el momento actual, golpea al ser humano —como promedio— a una edad diez años menor en comparación con lo que sucedía hace apenas una generación.²

Hasta no hace mucho sólo existían dos formas de pensar aceptadas en lo referente a la depresión: la psicoanalítica y la biomédica. El punto de vista psicoanalítico se basa en un artículo escrito por Sigmund Freud hace casi setenta y cinco años.³ Las especulaciones de Freud se elaboraban sobre una escasa observación y un uso muy libre de la imaginación. Sostenía que la depresión consistía en ira que se volvía contra el yo: el depresivo se desprecia a sí mismo, se considera inútil y sin valor alguno, y quiere matarse. El depresivo, decía Freud, aprende a odiarse a sí mismo en el regazo de su madre. Ocurre que un día, en la vida del niño, inevitablemente la madre tiene que abandonar al hijo, por lo menos según lo ve el niño. (Se va de vacaciones, permanece fuera de casa hasta más tarde que de costumbre, o tiene otro bebé.) En algunos niños esto provoca ira, pero dado que la madre es demasiado amada para convertirse en blanco de la ira, el niño se vuelve hacia otro blanco que le resulta más aceptable, que es él mismo (o, más precisamente, esa parte de sí que el niño identifica con su madre). Esto se convierte en un hábito destructivo. A partir de entonces, cada vez que el abandono se repite, se indigna con él y no con el verdadero perpetrador de lo que causó su ira. El autoaborrecimiento, la depresión como reacción frente a una pérdida, el suicidio... todo está encadenado.

En opinión de Freud, uno es incapaz de liberarse fácilmente de la depresión. Ésta es producto de conflictos infantiles que han permanecido sin resolver debajo de distintos estratos que han ido superponiéndose como otras tantas defensas. Únicamente perforando tales estratos, entendía Freud, y resolviendo a su debido tiempo los viejos conflictos, era posible terminar con la tendencia depresiva. Lo que Freud prescribe para aniquilar la depresión es someterse a años y años de psicoanálisis, como denomina al esfuerzo guiado por el terapeuta para conseguir aquel descubrimiento de lo que originó en la infancia que las iras del niño se descargaran sobre sí mismo.

Debo decir que, por cuanto sé de lo que ha quedado de esa idea en la imaginación de los norteamericanos (en particular los de Manhattan), se trata de algo ridículo. Condena a sus víctimas a una conversación en una sola dirección, durante años, en torno del distante y lóbrego pasado con el objeto de superar un problema que, por lo general, tiene que haberse resuelto espontáneamente en unos pocos meses. En más del 90 por 100 de

los casos, la depresión es episódica: llega y se va. Episodios que suelen durar entre tres y doce meses. A pesar de que muchos miles de pacientes han pasado por millares de sesiones, la terapia psicoanalítica no ha demostrado ser útil contra la depresión.

Lo que es peor, culpa a la víctima. Según la teoría psicoanalítica, la víctima provoca su depresión debido a debilidades en su carácter. Está motivada por el impulso hacia el autocastigo a fin de pasar interminables días sumido en el decaimiento y eliminarse a sí mismo, si es posible.

No pretendo que esta crítica sea una condena general del pensamiento freudiano. Freud fue un gran liberador. En trabajos iniciales sobre histeria —parálisis desprovistas de causas físicas— se atrevió a examinar la sexualidad humana y estudió sus aspectos más sombríos. Sin embargo, el éxito que alcanzó recurriendo a la sexualidad subyacente para explicar la histeria originó una fórmula que siguió empleando durante todo el resto de su vida. Todos los padecimientos mentales se convierten en una transmutación de alguna parte vergonzante de nosotros mismos y, para Freud, las partes más viles somos nosotros en lo más básico y universal de nuestra persona. Esta nada plausible premisa, insultante para la naturaleza humana, comenzó una época en la que todo podía decirse:

Usted quiere tener relaciones sexuales con su madre.

Quiere dar muerte a su padre.

Alimenta fantasías de que su recién nacido puede morir... porque en realidad quiere que muera.

Quiere que su vida sea lo más desgraciada posible.

Sus secretos más detestables, más hondos, son vitales para usted.

Cuando las palabras se usan así, pierden su conexión con la realidad; quedan despegadas de la emoción y de la experiencia común de la humanidad. Póngase frente a un siciliano armado y trate de decirle alguna de esas cosas.

El otro punto de vista respecto de la depresión, más aceptable, es biomédica.⁴ La depresión, dicen los psiquiatras de la escuela biológica, es una enfermedad del cuerpo. Proviene de un defecto bioquímico heredado —situado tal vez en una parte del cromosoma II— que causa un desequilibrio de la química cerebral. Esos psiquiatras tratan la depresión con drogas y terapia electroconvulsiva («tratamiento de electroshock»). Son remedios rápidos, no costosos y moderadamente efectivos.

Contrariamente al punto de vista psicoanalítico, el biomédico es parcialmente correcto. Algunas depresiones parecen ser el resultado de un mal funcionamiento cerebral y en

alguna medida son heredadas. Muchas depresiones responderán (muy lentamente) a fármacos antidepresivos y (con gran rapidez) a la terapia electroconvulsiva. Pero se trata de victorias sólo parciales y constituyen una bendición a medias. Tanto los antidepresivos como la corriente eléctrica de elevado voltaje pasando a través del cerebro pueden tener lamentables efectos secundarios que una minoría no despreciable de víctimas de la depresión no puede tolerar. Además, el punto de vista biomédico generaliza con alguna ligereza a partir del pequeño número de depresiones profundas, heredadas, que en general responden a los fármacos para llegar a la depresión mucho más común, de todos los días, que aflige a tantos. Una proporción muy considerable de afectados no es víctima de una depresión heredada de sus padres, y no hay pruebas de que la depresión más suave pueda aliviarse recurriendo a medicamentos.

Lo peor de todo es que el enfoque biomédico convierte en pacientes a personas esencialmente normales y las hace dependientes de fuerzas externas: los antidepresivos. Estos fármacos no causan adicción en el sentido habitual de la palabra; el paciente no desespera por conseguirlos cuando se le priva de ellos. Pero, en cambio, ocurre que cuando un paciente mejora lo suficiente como para dejar de tomar la medicación y suprime el tratamiento, la depresión muy a menudo vuelve. El paciente que ha mejorado con los antidepresivos no puede creer que él solo sea capaz de mejorar o curarse, no cree en su capacidad de labrarse su propia felicidad ni en la posibilidad de actuar con normalidad; tiene que dar todo el crédito a las pastillas. Los antidepresivos son un ejemplo de la sociedad sobremedicada en que vivimos, como lo son el uso de tranquilizantes para devolver la paz mental, o de los alucinógenos para ver la belleza del mundo. En todos esos casos, problemas emocionales que podrían solucionarse merced a la propia habilidad y con la voluntad de uno mismo, se dejan en manos de un agente externo para que éste los resuelva.

- ¿Y qué pasaría si después de todo la gran mayoría de las depresiones fueran mucho más sencillas de lo que creen los psiquiatras biomédicos y los psicoanalistas?
- ¿Qué decir si la depresión no fuera algo para lo que uno mismo se motiva y no algo que se abate sobre uno?
- ¿Qué decir si la depresión no fuese una enfermedad sino un estado de ánimo?
- ¿Y si fuéramos prisioneros de ciertos hábitos? ¿Y si la depresión, en realidad, generara las dificultades actuales?

- ¿Y si no fuéramos prisioneros de nuestros genes o nuestra química cerebral?
- ¿Y si la depresión se suscitara como consecuencia de percepciones erróneas de las pequeñas tragedias y contratiempos que todos debemos soportar alguna vez?
- ¿Y si la depresión se presentara sencillamente cuando elaboramos ideas pesimistas acerca de las causas de nuestros contratiempos?
- ¿Y si fuéramos capaces de olvidar el pesimismo y adquirir una capacidad que nos permita afrontar de manera optimista los contratiempos?

EL ÉXITO

El punto de vista tradicional del éxito, de la realización, así como el punto de vista tradicional del trabajo, necesita una revisión. Nuestros laboratorios y escuelas funcionan según la presunción convencional de que el éxito resulta de una combinación de talento y deseo, en otras palabras, capacidad y voluntad. Cuando no se logra el éxito, entonces es que uno de los dos componentes falta. Pero también puede uno fracasar cuando ambos están presentes, y lo que falta es optimismo.

A partir del jardín de infancia, las pruebas o tests de inteligencia son frecuentes. Quizá los más conocidos sean el IQ, el SAT y el MCAT (Cociente intelectual, Prueba de aptitud escolar y Prueba de motilidad, según se los conoce por sus siglas en inglés), todos ellos considerados tan importantes para el futuro de los jóvenes que muchos padres llegan a pagar cursos especiales para que sus hijos se adentren en todos los vericuetos de esas pruebas. Se supone, en todas y cada una de las etapas de la vida, que con esas pruebas puede separarse al competente del que no lo es. Pero ocurre que la inteligencia, si bien es bastante fácilmente mensurable, resulta difícil de acrecentar. En el caso del SAT, por ejemplo, los cursos de preparación pueden servir para que las puntuaciones mejoren, pero no incrementan la capacidad.

Otra cosa es el deseo, que se puede elevar con demasiada facilidad. En una hora o dos, un buen predicador puede inflamar a los fieles con un deseo de salvación llevado al rojo vivo. Un publicista dotado de creatividad es capaz de crear un deseo allí donde segundos antes no existía. Las sesiones de motivación a las que se somete a los empleados de una empresa terminan llevando esa motivación a límites increíbles, con un personal satisfecho y entusiasmado. Y, sin embargo, todos esos ardores son efímeros.

Las llamas del deseo de salvación se apagan tan pronto como se deja de atizarlas; la atracción creada por un producto desaparece cuando surge otro parecido en el mercado. Los empleados podrán funcionar con entusiasmo unos días, o a lo sumo algunas semanas, pero al poco hace falta inyectar nuevas dosis de entusiasmo.

- ¿Qué pasa si está equivocado el tradicional punto de vista de los componentes del éxito?
- ¿Qué pasaría de haber un tercer factor —optimismo o pesimismo— que tuviera tanta importancia como el talento o el deseo?
- ¿Y si tuviera usted todo el talento y el deseo necesarios..., pero por ser pesimista fallara?
- ¿Y si los optimistas fueran mejor en los estudios, en el trabajo y en los deportes?
- ¿Y si el optimismo resulta ser algo que puede adquirirse permanentemente?
- ¿Y si estuviéramos en condiciones de inculcársela a nuestros hijos?

LA SALUD

La opinión tradicional, en lo que a la salud respecta, resulta ser tan errónea como la opinión tradicional referente a la inteligencia. Tanto el optimismo como el pesimismo afectan a la salud, casi con tanta evidencia como lo hacen los factores físicos.

La mayoría supone que la salud física es algo absolutamente físico y que está determinada por la constitución de la persona, por sus hábitos sanitarios y por sus posibilidades de crear defensas. Entiende la opinión general que la constitución depende principalmente de los genes de cada uno, aunque la acción de éstos puede modificarse y mejorarse con hábitos alimentarios correctos, con ejercicio continuo, evitando la formación del colesterol malo, sometiéndose con regularidad a un examen médico. La enfermedad puede evitarse vacunándose, con prácticas higiénicas rigurosas, practicando sexo seguro, apartándose de los que estornudan, cepillándose los dientes tres veces al día, y cosas así. De modo que, cuando empieza a andar mal de salud, tiene que ser a causa de una constitución delicada, por haber seguido malos hábitos sanitarios o por tropezar con una cantidad excesiva de gérmenes.

Este punto de vista convencional omite un gran determinante de la salud: nuestro

conocimiento. Nuestra salud física es algo que podemos controlar mucho más de lo que quizá sospechemos. Por ejemplo:

- Nuestro modo de pensar, en especial acerca de la salud, puede cambiar nuestra salud.
- El optimista contrae menos enfermedades infecciosas que el pesimista.
- Los optimistas tienen mejores hábitos sanitarios que los pesimistas.
- Hay evidencias de que los optimistas viven más que los pesimistas.

La depresión, el éxito y la salud física son tres de las aplicaciones más obvias del optimismo aprendido. No obstante, existe también un potencial para una nueva comprensión de uno mismo.

Para cuando llegue al final de este libro, usted sabrá en qué medida es pesimista u optimista, y estará en condiciones de juzgar el optimismo de su mujer y sus hijos, si así lo desea. Y podrá medir hasta dónde solía usted ser pesimista. Sabrá mucho más acerca de por qué se deprime —se deja dominar por la tristeza o cae en desfallecimientos verdaderamente graves— y por qué razón se mantiene su depresión. Podrá comprender mejor por qué fracasó alguna vez, aunque tenía la inteligencia necesaria y ansiaba alcanzar su objetivo. Habrá aprendido asimismo una serie de mecanismos para detener la depresión y evitar su vuelta. Estará en condiciones de recurrir a ellos cuando los necesite, en cualquier momento de su vida. Por ahora le demostraré cómo esas cualidades mejorarán su salud. Más adelante estará en condiciones de compartir esta información con quien usted desee.

Y, lo que es más importante todavía, también alcanzará un alto grado de comprensión de la nueva ciencia del control personal.

El aprendizaje del optimismo no es un redescubrimiento de «la fuerza del pensamiento positivo». No se trata de algo surgido del rosado mundo de los tiempos felices. No consiste en aprender a decirnos cosas positivas, las expresiones positivas que dirijamos hacia nosotros mismos no tienen ningún efecto. Lo que sí es crucial es lo que uno piensa cuando fracasa, usando la fuerza del «pensamiento no negativo». Poder modificar las cosas destructivas que uno se dice para sus adentros, cuando se atraviesa por uno de tantos contratiempos como la vida nos depara, es la habilidad clave del optimismo.

Casi todos los psicólogos se pasan la vida trabajando con categorías tradicionales: depresión, éxito, salud, contratiempos políticos, asuntos familiares o de negocios, etcétera. Durante años he estado tratando de establecer una nueva categoría, una suerte de corte transversal de las tradicionales. Considero los acontecimientos como éxitos o fracasos del control personal.

Cuando las cosas se consideran de esa forma, el mundo parece completamente diferente. Piense en diversos hechos que aparentemente no se relacionan entre sí: depresión y suicidios; una sociedad que eleva al máximo la realización personal; la confianza en sí mismo prevaleciendo sobre la improvisación; gente que padece enfermedades crónicas en épocas atterradoramente tempranas de la vida y muere de manera prematura; padres inteligentes y devotos que producen hijos débiles y malcriados; una terapia que cura la depresión sólo modificando el pensamiento consciente. Allí donde otros podrán ver esta mezcolanza de triunfos y fracasos, de sufrimientos y triunfos como algo absurdo e indescifrable, yo lo veo como formando parte de una misma cosa. Este libro, para bien o para mal, ofrece este punto de vista de las cosas.

Empezamos con la teoría del control personal. Voy a presentarle dos conceptos principales: la impotencia aprendida y la pauta explicativa. Las dos se hallan muy estrechamente vinculadas entre sí.

La impotencia aprendida es la reacción a darse por vencido, a no asumir ninguna responsabilidad y a no luchar, como consecuencia de creer que cualquier cosa que podamos hacer carece de importancia. *Las pautas explicativas* son los criterios que solemos utilizar para explicarnos a nosotros mismos por qué suceden las cosas. Es el gran modulador de la impotencia aprendida. Un criterio explicativo optimista pone un freno y detiene el sentimiento de impotencia, en tanto que un estilo explicativo pesimista no hace sino acrecentar el sentimiento de impotencia. La forma que usted prefiera para explicarse las cosas a usted mismo determina hasta dónde puede llegar su desamparo, o con cuánta energía contará cuando se encuentre con los contratiempos habituales y las derrotas momentáneas. El criterio explicativo de cada uno es reflejo de «lo que dice su corazón».⁵

Todos nosotros llevamos una palabra en el corazón, un «no» o un «sí». Probablemente no sepamos cuál es esa palabra, pero todos estamos en condiciones de aprenderlo con un alto grado de exactitud. No pasará mucho tiempo antes de que usted

se ponga a prueba para descubrir cuál es su nivel de optimismo o de pesimismo.

El optimismo ocupa un lugar importante en algunos, aunque no en todos, los dominios de su vida. No es una panacea. Pero puede proteger de la depresión; puede elevar el nivel de realización; puede acentuar el sentimiento de bienestar; desde luego, se trata de un estado muy agradable para experimentar. El pesimismo, por otro lado, también dispone de su lugar y en otros capítulos de este libro encontrará usted algo más acerca de su función.

La cosa no termina si los tests indican que es usted pesimista. Contrariamente a lo que sucede con muchas cualidades personales, el pesimismo básico no es algo que no pueda cambiarse. Es posible aprender una serie de habilidades para liberarse de la tiranía del pesimismo y permitirle optar por el optimismo. No son habilidades que se adquieran fácilmente, pero pueden dominarse. El primer paso consiste en descubrir cuál es la palabra que hay en su corazón. Y no por pura coincidencia es también el paso inicial hacia una nueva comprensión de la mente humana, una comprensión de cómo puede el control personal de una persona determinar su destino.

El aprendizaje de la impotencia

Cuando tenía trece años se me ocurrió una idea: si mis padres me mandaban a dormir a casa de Jeffrey, mi mejor amigo, era porque en casa las cosas andaban mal. La última vez que eso sucedió, según pude saber después, mi madre se había sometido a una histerectomía. En esa ocasión percibí que mi padre no era el de siempre, que le pasaba algo. Últimamente su proceder no había sido el de costumbre. Por lo general era tranquilo, tal como yo pensaba que debería ser un padre. Ahora se le veía casi siempre nervioso, en ocasiones enojado, otras veces lloroso.

Aquella noche, cuando me llevaba en el coche a casa de Jeffrey, por las oscuras calles de la zona residencial de Albany, Nueva York, recuerdo que lanzó un profundo suspiro y a renglón seguido se detuvo. Allí permanecimos unos minutos sin decir palabra, y por fin me dijo que había perdido brevemente la sensación —no más de un par de minutos— en la parte izquierda de su cuerpo. Me fue fácil detectar el miedo que se traslucía en su voz, y aquello me asustó mucho.

Mi padre tenía entonces cuarenta y nueve años, estaba en el mejor momento de su vida. Como buen producto de la Gran Depresión, había olvidado sus ilusiones de convertirse en un gran abogado para hacerse funcionario, para no correr riesgos. No hacía mucho, había tomado la decisión de dar el primer paso atrevido en su vida: iba a presentarse como candidato a una función importante en el estado de Nueva York. Yo no podía sentirme más orgulloso de mi padre.

Por mi parte, también estaba atravesando por una crisis, la primera. Aquel otoño papá me había sacado de la escuela pública —donde me sentía muy bien— para inscribirme en una academia militar privada, porque era la única de Albany que enviaba jóvenes brillantes a seguir estudios secundarios en los mejores colegios. No tardé en descubrir que yo era el único muchacho de clase media en una escuela destinada a chicos ricos,

muchos de ellos pertenecientes a buenas familias de Albany con una solera de 250 años o más. Así que me sentí rechazado y solo.

Mi padre detuvo el coche frente a la casa de Jeffrey y me despedí de él con un nudo en la garganta. A la mañana siguiente desperté presa del pánico. Por alguna razón sabía que debía ir a casa, sabía que algo estaba pasando allí. Salí sin saludar a nadie y corrí desesperado las seis calles que me separaban de casa. Llegué en el preciso momento en que bajaban una camilla por la escalera de la fachada. Allí llevaban a mi padre. Detrás de un árbol pude observar la escena y vi que él trataba de mostrar entereza, pero era fácil comprobar que jadeaba, que no podía respirar. No me vio y jamás se enteró de que yo había estado cerca en el peor momento de su vida. Siguieron tres ataques que lo dejaron con una parálisis permanente y con alternantes estados de tristeza y euforia. Física y emocionalmente estaba desvalido.

No me llevaron a visitarlo al hospital, al Guilderland Nursing Home, el instituto donde estuvo internado luego. Hasta que por fin el día llegó. Tan pronto entré en su habitación pude advertir que mi padre temía aquella escena, le preocupaba la idea de que su hijo lo viera en aquel estado.

Mi madre le hablaba de Dios y del más allá.

Él le contestó con un murmullo: «Irene, yo no creo en Dios, ni creo en nada después de esta vida. Solamente creo en ti y en los niños, y no quiero morir».

Aquella fue mi introducción al sufrimiento que engendra el sentirse desvalido, impotente; ver a mi padre en aquel estado, como me sucedió una y otra vez hasta su muerte, años después, fue lo que dio una dirección a mi búsqueda. Su desesperación sirvió para formar mi fuerza.

Un año más tarde, alentado por mi hermana mayor, que siempre traía a casa sus lecturas de colegio para que las conociera su precoz hermanito, por primera vez leí algo de Sigmund Freud. Recuerdo que estaba acostado en una hamaca leyendo sus *Conferencias de Introducción*. Cuando llegué a esa parte que se refiere a la gente que sueña con frecuencia que se le caen los dientes, se produjo algo así como un reconocimiento. ¡Yo también había tenido esos sueños! Y quedé pasmado ante su interpretación. Para Freud, soñar con dientes que se caen es un símbolo de castración y expresa un sentimiento de culpa referente a la masturbación. El que sueña eso teme que su padre lo castigue por el pecado de masturbación, castrándolo. Me preguntaba cómo podía ser que ese hombre me conociera tan bien. Muy poco o nada sabía en esos días de

que, para producir un relámpago de reconocimiento como el que acababa de tener, Freud aprovechaba la coincidencia que existe entre el hecho común de que se caigan los dientes de leche y los adolescentes tengan esos sueños en una época en que la masturbación es todavía más frecuente que aquellos sueños. Su explicación combinaba en las proporciones adecuadas una suficiente plausibilidad y la posibilidad de nuevas revelaciones. En aquel preciso instante decidí que dedicaría mi vida a hacer preguntas como las de Freud.

Años después, cuando fui a Princeton decidido a convertirme en psicólogo o psiquiatra, descubrí que el departamento de psicología de Princeton no era de los que más destacaban, en tanto que el de filosofía tenía la mejor consideración mundial. La filosofía de la ciencia y la filosofía de la mente parecían aliadas. Para cuando terminé los estudios y estaba a punto de graduarme en filosofía moderna, seguía convencido de que las preguntas de Freud eran correctas. Sin embargo, eran las respuestas las que habían dejado de ser plausibles para mí, al tiempo que sus métodos —dar saltos gigantescos a partir de unos pocos casos— se me antojaban horribles. Había llegado a la conclusión de que la ciencia puede desvelar las causas y efectos implícitos en los problemas emocionales, como el desamparo, solamente por la vía experimental... para dedicarse luego a aprender cómo curarlos.

Así que hice un curso de doctorado en psicología experimental. En el otoño de 1964, un entusiasta joven de veintiún años provisto sólo de un título reciente bajo el brazo, hizo su entrada en el laboratorio de Richard L. Solomon, en la universidad de Pensilvania. Anhelaba estudiar con Solomon. No sólo era uno de los teóricos del aprendizaje más grandes del mundo, sino que se dedicaba precisamente al trabajo que yo quería hacer: estaba tratando de comprender los aspectos fundamentales de las enfermedades mentales mediante la extrapolación de experimentos con animales.

El laboratorio de Solomon se encontraba en el edificio Hare, el más viejo y triste de todo el campus, y cuando abrí aquella puerta medio desvencijada temí que pudiera desprenderse de sus goznes. Al otro lado de la sala pude ver a Solomon, alto y delgado, casi completamente calvo, inmerso en lo que parecía ser su aura privada de intensidad intelectual. Pero si Solomon se hallaba absorto, todo el resto del laboratorio se encontraba frenéticamente ocupado.

El más antiguo de sus estudiantes, un muchacho del Medio Oeste muy amigable y podría decir que solícito, llamado Bruce Overmier, se ofreció inmediatamente para

explicarme las cosas.

«Se trata de los perros —me dijo—. Los perros no quieren hacer las cosas. Algo no funciona. Y nadie quiere hacer experimentos.» Siguió explicándome que desde hacía varias semanas los perros del laboratorio —que se utilizaban para lo que de manera poco esclarecedora explicó eran experimentos de «transferencia»—¹ habían sido condicionados para responder de acuerdo con la teoría pavloviana, la del reflejo condicionado. Día tras día se los había expuesto a dos clases de estímulos: tonalidades de sonido muy agudas y breves electroshocks. Los dos estímulos se habían dado a los perros de forma conjunta: primero el sonido, luego la descarga. Éstas no eran demasiado dolorosas, como cuando algo cargado de electricidad estática da rampa. La idea consistía en lograr que los perros asociaran el sonido con el doloroso electroshock, con el propósito de que luego, cuando oyeran el sonido, reaccionaran como si recibieran un electroshock, es decir, con miedo. Eso era todo.

Después iba a empezar la parte principal del experimento. Los perros se habían llevado a una «caja de doble compartimiento», que no es más que una caja (como era de esperar) dividida en su interior por una pequeña pared, algo más baja en la propia caja. Los investigadores querían ver si los canes, metidos en la caja, reaccionarían cuando oyeran los sonidos tal como habían aprendido a reaccionar, o sea, cuando recibían el electroshock: saltando la barrera para escapar. Si procedieran de esa forma, entonces quería decir que el aprendizaje emocional se podía transferir mediante situaciones muy distintas.

Lo primero que debían hacer los perros era aprender a saltar sobre la barrera para salvarse del electroshock: cuando lo aprendieran, se podría ponerlos a prueba para ver si el sonido bastaría por sí solo para evocar la misma reacción, es decir, dar el salto. Para los animalitos tenía que ser una verdadera ganga. Para salvarse del electroshock todo cuanto tendrían que hacer era dar un fácil salto sobre un pequeño obstáculo, aquella baja pared. Por lo general, los perros aprenden eso fácilmente.

Pero los perros aquéllos, decía Overmier, se habían limitado a echarse y ponerse a gimotear. Ni siquiera habían hecho el intento de saltar la valla, aquello significaba que nadie podría seguir adelante con lo que se quería demostrar... probar la reacción de los perros frente al sonido.

Cuando escuchaba a Overmier y luego miraba a los perros, que seguían con sus gritos lastimeros, advertí que algo mucho más significativo se había producido, algo más

importante que cuanto pudiera haber arrojado el experimento. En la parte inicial de la prueba, por puro accidente, aquellos perros debían de haber aprendido, porque así se lo habían enseñado, a sentirse desamparados. Por eso se rendían. Los sonidos nada tenían que ver. Mientras se realizaba el condicionamiento pavloviano, sentían que los electroshocks iban y venían, sin importar que ellos lucharan, saltaran, ladraran o hicieran cualquier otra cosa. Así habían llegado a la conclusión, habían «aprendido», que nada que pudieran hacer tenía importancia. Así que, ¿para qué hacer algo?

Lo que aquello implicaba me dejó atónito. Si los perros podían aprender algo tan complejo como es la inutilidad de sus actos, allí tenía que haber una analogía con el sentimiento de impotencia humano, analogía que era susceptible de estudiarse en un laboratorio. Ese sentimiento estaba por todas partes: desde el mendigo que deambula por la ciudad hasta el recién nacido y el paciente desalentado. Eso le había destruido la vida a mi padre. Pero no había estudios científicos acerca del sentimiento de impotencia. Mis procesos mentales echaron a correr a toda velocidad: ¿era aquél un experimento que permitiría comprender de dónde viene el abatimiento, cómo curarlo, cómo prevenirlo, con qué fármacos, y la posibilidad de identificar a los seres particularmente vulnerables?

Aunque ya sabía de qué se trataba eso de la impotencia aprendida, aquélla era la primera vez que lo veía en un laboratorio. Lo habían visto otros antes que yo, pero lo consideraron una molestia surgida en el experimento, no un fenómeno que valía la pena estudiar. De alguna manera mi vida y mi experiencia —quizás el impacto causado por la parálisis de mi padre— me habían preparado para que lo viera tal como era. Pasaría los siguientes diez años de mi vida demostrándole a la comunidad científica que la razón de que aquellos perros se vieran afectados era el sentimiento de impotencia, y que dicho sentimiento se podía aprender... y, por lo tanto, desaprender.

Sin embargo, eufórico como me encontraba ante las posibilidades que abría aquel descubrimiento, había algo que me desalentaba. Los graduados que trabajaban en aquel laboratorio daban descargas —en alguna medida dolorosas— a animalitos completamente inocentes. ¿Podría trabajar yo en ese laboratorio? Lo dudaba. Siempre he sido amigo de los animales, en especial de los perros, de modo que la perspectiva de causarles dolor —por pequeño que fuera— era algo que no me gustaba nada. Me tomé un fin de semana libre y lo aproveché para ir a compartir mis dudas con uno de mis profesores de filosofía. Lo consideraba muy acertado en sus juicios. Tanto él como su mujer siempre me habían ayudado a resolver las muchas contradicciones y enigmas que en los sesenta asaeteaban

el pensamiento de los estudiantes.

«He visto algo en el laboratorio que podría ser el comienzo de lo que pueda llevarnos a la comprensión del sentimiento de impotencia —empecé diciéndole—. Hasta ahora nadie se ha ocupado de investigarlo y, sin embargo, no termino de convencerme de que yo pueda hacerlo porque no me parece bien aplicarles electroshocks a los perros. Es algo repulsivo, por correcto que sea.» Luego le describí mis observaciones, le expuse hasta dónde pensaba que aquello podría llegar y, sobre todo, le hablé de mis recelos.

Mi profesor era un estudioso de la ética y de la historia de la ciencia, de modo que sus preguntas estuvieron acordes con su especialidad. «Marty, ¿sabes de algún otro procedimiento para llegar a la solución de ese problema? ¿Qué te parece estudiar el caso de las personas que viven en ese estado?»

Si algo estaba claro para ambos era que ese sentimiento siempre llevaba a un callejón sin salida. El estudio de un caso pasa de ser una anécdota en la vida de una persona. No suministra la posibilidad de descubrir qué es lo que causa esto y aquello; más de una vez ni siquiera puede descubrirse cuál fue la causa originaria, o qué sucedió en realidad, salvo a través del narrador, que cuenta siempre con su punto de vista propio y, por lo tanto, distorsiona el relato. Quedaba también absolutamente claro que sólo experimentos muy bien controlados podrían aislar las causas y encontrar el remedio. Por lo demás, no había forma de que éticamente pudiera infligir un trauma a otros seres humanos. Así que todo indicaba que sólo con animales sería dable experimentar.

«¿Es que puede justificarse causar dolor a una criatura de la naturaleza?», inquirí.

Me recordó mi profesor que la mayoría de la humanidad, así como muchos animales, están hoy vivos porque se hicieron experimentos con animales. «De no haber sido por esos experimentos, todavía viviríamos temiendo la aparición de una epidemia de polio en cualquier momento, y porque se hicieron experimentos la viruela terminó por desaparecer —fue la afirmación de mi profesor—. Pero, por otro lado —prosiguió—, sabes bien que la historia de la ciencia está sembrada de observaciones muy prometedoras que nunca llegaron a buen fin a pesar de haberse hecho una investigación detallada que nunca consiguieron aliviar los males de la especie humana, una historia sembrada de intentos fallidos por una u otra razón.

»Permíteme primero hacerte un par de preguntas sobre cosas que te propones hacer. Primero, ¿hay alguna posibilidad razonable de que cuando termines tu investigación habrás eliminado más dolor del que causarás con esos experimentos? Segundo, ¿siempre

pueden los científicos experimentar con animales para curar a seres humanos?»

Mi respuesta fue afirmativa en ambos casos. Primero, creía tener un modelo que podría descubrir el misterio del sentimiento de impotencia del ser humano. De poder llevar a buen fin, entonces el potencial alivio del dolor sería enorme. Y segundo, sabía que la ciencia ya había desarrollado una serie de pruebas muy claras destinadas a explicar cuándo puede funcionar la generalización a partir de animales y cuándo puede fallar. Decidí que haría esos experimentos.

Me advirtió el profesor que los hombres de ciencia muchas veces terminan atrapados en sus propias ambiciones y olvidan, cuando conviene, todos aquellos ideales que los alentaban cuando empezaron. Me pidió que tomara dos resoluciones: tan pronto tuviera claro que había dado con el fundamento de aquello que necesitaba saber, dejaría de trabajar con perros. El día en que contara con las respuestas para las preguntas principales, dejaría de hacer experimentos con cualquier tipo de animal.

Volví al laboratorio muy esperanzado, seguro de que podría crear un modelo animal del sentimiento de impotencia. Entre todos los otros estudiantes, solamente uno, Steve Maier, creía que mi proyecto tenía algún sentido. Maier, un muchacho tímido y estudioso, del Bronx, no tardó en implicarse en el proyecto. Había crecido en la pobreza y provenía de la Bronx High School of Science. Sabía qué era el desamparo y sabía qué era luchar. Asimismo, tenía la aguda sensación de que lograr un modelo animal del sentimiento de impotencia era algo por lo que valía la pena trabajar. Pensábamos en que los animales podían aprender a sentirse desvalidos. Le pusimos el nombre de experimento «triádico», puesto que comprendía tres grupos.²

Al primero de esos grupos le aplicaríamos electroshocks de los que podía escaparse: el perro perteneciente a ese grupo podría cortar la corriente, o sea, suprimir la descarga con sólo oprimir un tablero con el hocico. En consecuencia, ese perro podría controlar el dolor.

El artefacto generador del electroshock, en el segundo grupo, iría al unísono con el utilizado para el primer grupo, y los perros recibirían exactamente el mismo electroshock que los del primer grupo, pero ninguna de sus respuestas tendría efecto alguno.

En cuanto a los animales del tercer grupo, no recibirían ningún electroshock.

Cuando todos los perros hubiesen pasado por la experiencia, cada uno de acuerdo con su categoría, los tres se llevarían a la caja compartimentada. Sin mayores dificultades podrían aprender a saltar de un lado al otro para eludir la descarga. Nuestra hipótesis, sin

embargo, sostenía que si los perros del segundo grupo habían aprendido que no podían hacer nada, simplemente se echarían y se lamentarían de ser incapaces de evitar la descarga.

El profesor Solomon no ocultaba su escepticismo. En ninguna de las teorías psicológicas de moda había algo referente a la noción de que los animales —o la gente— pudieran aprender a sentirse impotentes. Cuando nos dirigimos a él para discutir las posibilidades de nuestro proyecto nos dijo: «Los organismos pueden aprender respuestas sólo cuando esas respuestas producen un premio o un castigo. En su experimento, las respuestas sobrevendrán sin que importe lo que el animal haya podido hacer, no se relacionarán con premios ni con castigos, que se producirán sin considerar lo que pueda hacer el animal. No es ésa una condición en ninguna de las teorías sobre aprendizaje». Allí intervino Bruce Overmier para preguntar a su vez: «¿Cómo pueden aprender los animales que nada que puedan hacer tendrá importancia? Los animales no cuentan con una vida mental como para elaborar ese pensamiento tan elevado; lo más probable es que carezcan de toda cognición».

De todos modos, aunque escépticos, ambos nos apoyaron. También nos instaron a no sacar conclusiones apresuradas. Podría ocurrir que los animales fueran incapaces de eludir la descarga por alguna otra razón y no porque hubieran aprendido que de nada vale luchar. Incluso el propio estrés derivado de las descargas podría hacer aparecer a esos animales como entregados.

Steve y yo entendíamos que el experimento triádico también demostraría esas posibilidades, puesto que tanto los grupos con posibilidad de escapar al electroshock como los que no la tenían serían sometidos a las mismas descargas. Si nosotros estábamos en lo cierto y el ingrediente crucial era el sentimiento de impotencia, entonces solamente los perros que no podían evitar el electroshock tendrían que darse por vencidos.

A comienzos de enero de 1965 expusimos al primer perro a electroshocks de los que podía escapar, y al segundo perro a idénticas cargas, pero que no podía eludir. El tercero de ellos se quedó solo. Al día siguiente metimos al trío en la caja y les aplicamos electroshocks de los que fácilmente podían salvarse mediante el sencillo procedimiento de saltar la valla que separaba los compartimientos de la caja.

En cuestión de segundos, el perro al que se había enseñado a controlar los electroshocks descubrió que nada le impedía saltar aquella pared y ponerse a salvo. Lo

mismo sucedió, en pocos segundos, con el perro que no había sufrido electroshocks. Pero el otro animalito, aquel que antes llegara a la conclusión de que nada que estuviera en sus manos podría interrumpir la descarga, no hizo esfuerzo alguno para escapar, a pesar de que por encima de la barrera podía ver que al otro lado había una zona libre. Fue algo patético, ya que pronto se dio por vencido y se dejó caer, a pesar de que periódicamente recibía un electroshock. Nunca pudo descubrir que estaba en condiciones de liberarse de aquella tortura sencillamente dando un salto para pasar al otro compartimiento.

Repetimos el mismo experimento con ocho tríadas. Seis de los ocho perros del grupo desamparado se echaron, rendidos, impotentes, en tanto que ninguno de los ocho perros del grupo que había aprendido a controlar la corriente se dio por vencido.

Steve y yo estábamos convencidos de que sólo hechos ineludibles producían esa sensación de desamparo que obligaba a abandonar, puesto que una cantidad idéntica de electroshocks, cuando estaba bajo control del animal, no provocaba la rendición. Estaba claro que los animales pueden aprender que sus acciones son inútiles y cuando lo aprenden ya no vuelven a tomar ninguna iniciativa; se tornan pasivos. Habíamos hallado la premisa fundamental de la teoría del aprendizaje —se aprende solamente cuando una respuesta produce un premio o un castigo— y estábamos demostrando que tal teoría era errada.

Steve y yo expusimos nuestras conclusiones y, para gran sorpresa de nuestra parte, el jefe de redacción del *Journal of Experimental Psychology*, por lo general el más conservador de los órganos especializados, lo consideró adecuado para comentarlo en el editorial. Estaba arrojado el guante a los teóricos del aprendizaje de todo el mundo. Acababan de aparecer dos estudiantes bisoños, doctorados, diciéndoles al gran B. F. Skinner, el *guru* del behaviorismo, y a todos sus discípulos, que estaba equivocada la principal de sus premisas.

Los behavioristas no se rindieron así como así. El más venerado de nuestros profesores —que durante veinte años había estado al frente de la redacción del *Journal of Experimental Psychology*— me escribió para decirme que la lectura de dicho editorial le hizo «sentirse mal». En una reunión internacional me abordó uno de los más conocidos discípulos de Skinner —y lo hizo en unos lavabos de hombres, vaya a saberse por qué— para informarme de que los animales «no aprenden nada de eso, sólo aprenden respuestas».

Es posible que en la historia de la psicología no haya habido muchos experimentos dignos de considerarse cruciales, pero Steve Maier, a la sazón un joven de veinticuatro años, ideó uno. Fue un acto de gran valentía, porque el experimento de Steve atacaba de frente a una ortodoxia muy arraigada, el behaviorismo. Llevaba sesenta años dominando la psicología norteamericana. Todos los grandes popes en el terreno del aprendizaje eran behavioristas, y durante dos generaciones casi todos los mejores puestos académicos en psicología les habían correspondido a ellos. Todo esto a pesar de que el pensamiento behaviorista era un poco traído de los pelos. (La ciencia muchas veces se desarrolla a partir de pensamientos forzados.)

Al igual que el psicoanálisis, la principal idea del behaviorismo era contraintuitiva (es decir, iba contra el sentido común). Los behavioristas insistían en que todo el comportamiento (en inglés, *behavior*) de una persona era determinado sólo por su historial de premios y castigos. Aquellos actos que recibieran un premio (por ejemplo, una sonrisa premiada con una caricia) tenían todas las probabilidades de repetirse, y los actos castigados casi seguramente se suprimirían. Y san se acabó.

Lo consciente —como pensar, proyectar, esperar, recordar— no tiene efecto alguno sobre los actos. Es como el velocímetro de un automóvil: no hace andar al coche, sino que se limita a reflejar lo que sucede. El ser humano, dicen los behavioristas, está modelado por el ámbito que lo rodea —los premios y los castigos— y no por sus pensamientos.

Se hace difícil creer que gente inteligente pueda haber aceptado una idea así durante tanto tiempo, pero, desde que terminó la Primera Guerra Mundial, la psicología norteamericana ha estado regida por los dogmas del behaviorismo. El atractivo de esta noción, tan poco plausible en apariencia, es algo básicamente ideológico. El behaviorismo adopta un punto de vista desmesuradamente optimista respecto del organismo humano, un punto de vista que hace del progreso algo llamativamente sencillo: todo cuanto uno tiene que hacer para cambiar a la persona es cambiarle el entorno. Las personas delinquen porque son pobres, de modo que eliminando la pobreza desaparecerá el delito. Si uno pilla a un ladrón podrá rehabilitarlo cambiando las contingencias de su vida: castigándolo por robar y premiándolo por cualquier comportamiento constructivo. El prejuicio es resultado de la ignorancia de las personas contra las que alentamos prejuicios y puede superarse conociendo más a dichas personas. La estupidez se debe a la falta de educación y puede superarse merced a la enseñanza.

Mientras los europeos encaraban un enfoque genético del comportamiento: hablando en términos de rasgos del carácter, genes, instinto, etcétera, los norteamericanos adoptaban la noción de que el comportamiento está determinado absolutamente por el medio. Es algo más que mera casualidad el hecho de que los dos países en los que ha florecido el behaviorismo —Estados Unidos y la antigua Unión Soviética— sean, por lo menos en teoría, otras tantas cunas del igualitarismo. «Todos los hombres nacen iguales» y «A cada uno según su capacidad, a cada uno según sus necesidades» fueron los cimientos ideológicos del behaviorismo, tanto en el sistema político norteamericano como en el soviético.

Así estaban las cosas en 1965, cuando nos preparamos a lanzar nuestro contraataque. Entendíamos que la noción behaviorista de que todo se reduce a premios y castigos que fortalecen las asociaciones era pura tontería. Consideremos la explicación de los behavioristas cuando se trata de la ratita que aprieta una varilla para obtener alimento: cuando una ratita ha conseguido alimento apretando una varilla, sigue haciéndolo porque la asociación entre apretar la varilla y tener alimento se ha reforzado con el premio. O la explicación behaviorista del trabajo humano: un ser humano va a trabajar por la sencilla razón de que la respuesta ya ha sido reforzada por el premio, no porque tenga ninguna expectativa de premio. La vida mental, sea de la ratita o del ser humano, no existe, o desempeña apenas un papel circunstancial en la consideración behaviorista. En contraste con ese punto de vista, creíamos que los acontecimientos mentales eran causales: la ratita espera que la presión sobre la varilla le traerá alimento; el ser humano espera que ir al trabajo redundará en la obtención de un sueldo. Entendíamos que casi todo el comportamiento voluntario está motivado por lo que uno espera de su comportamiento.

Con respecto al sentimiento de impotencia aprendido, Steve y yo creíamos que los perros del experimento simplemente se dejaban caer porque habían aprendido que nada de lo que hicieran importaba... y, por lo tanto, que ninguna de sus decisiones era capaz de influir en el futuro. Una vez formada tal expectativa, ya no volverían a entrar en acción.

«El hecho de ser pasivo puede tener dos causas», afirmó Steve con su característico acento del Bronx cuando habló ante el grupo cada vez más crítico de los integrantes de nuestro seminario semanal. «Al igual que los ancianos de instituciones geriátricas, se puede aprender a ser pasivo si la cosa rinde. El personal se muestra más cortés con uno cuando se muestra dócil. O también uno puede convertirse en pasivo si se rinde por

completo, si cree que nada que pueda hacer —ser dócil o ser exigente— vale la pena. Los perros no son pasivos porque hayan aprendido que con la pasividad suprimen el electroshock; al contrario, los perros se dan por vencidos porque esperan que nada de lo que puedan hacer cambiará las cosas.»

Los behavioristas no podrían decir, tal vez, que los perros desvalidos habían aprendido que nada de lo que hicieran importaría: el behaviorismo, después de todo, sostiene que lo único que un animal —o un ser humano— podría aprender es una acción (o en la jerga de la profesión, una respuesta motriz); nunca podría aprender una idea o una expectativa. Por lo tanto los behavioristas querían forzar una explicación, arguyendo que algo había pasado para que los perros esperasen un premio por permanecer echados; esos perros, de algún modo, tendrían que haber sido premiados por quedarse quietos.

Los perros recibían electroshocks de los que no podían huir. Solía ocurrir, sostenían los behavioristas, cuando los perros se hallaban echados en el momento en que cesaba la corriente. Decían los behavioristas que la cesación del dolor en esos momentos se convertía en reforzador y fortalecedor del acto de echarse. Proseguían diciendo que entonces los perros descansarían todavía más y el electroshock volvería a interrumpirse, con lo que fortalecería aún más el estar echados.

Este argumento era el último refugio de un punto de vista seriamente considerado (aunque según mi parecer mal orientado). Con la misma facilidad podría haberse sostenido que los perros no habían recibido premio alguno por el hecho de permanecer sentados, sino que habían obtenido un castigo: porque en algunos momentos, el electroshock seguía a pesar de que los animalitos estuvieran echados; eso era un castigo en cierto modo. Los behavioristas ignoraron ese punto débil en sus argumentos e insistieron en que lo único aprendido por los perros era una respuesta al acto de seguir echados. Les replicamos que estaba claro el hecho de que los animales, enfrentados al electroshock, sobre el que no ejercían control, eran capaces de procesar información, con el resultado de que podrían aprender que cualquier cosa que hicieran daría igual.

Ahí fue donde Steve Maier creó su brillante test: «Pongamos a los perros en ese mismo proceso que según los behavioristas los convierte en superdesvalidos —dijo Steve—. ¿Dicen que los perros obtienen un premio cuando se quedan quietos? Pues bien, los vamos a premiar por quedarse quietos. Tan pronto permanezcan quietos cinco segundos, cortaremos la corriente». Dicho en otras palabras, la prueba consistiría en hacer deliberadamente, con toda exactitud, lo que decían los behavioristas que había ocurrido

de manera accidental.

Los behavioristas pronosticarían que la concesión de un premio por quedarse quietos haría que los perros no se movieran. Pero Steve no estaba de acuerdo, y dijo: «Tú y yo sabemos que los perros aprenderán que les bastará con estar quietos para que cese el electroshock. Aprenderán que por el solo hecho de quedarse cinco segundos inmóviles harán que cese la corriente. Así que se dirán para sus adentros: “Eh, estoy ejerciendo todo el control”. Y de acuerdo con nuestra teoría, una vez que los perros hayan aprendido cómo se logra ese control, no volverán a sentirse impotentes».

Steve preparó un experimento que constaba de dos partes. Primero, los perros a los que Steve llamaba Grupo Echado-Inmóvil, se verían sometidos a una descarga que podrían interrumpir sólo quedándose quietos durante cinco segundos. Estarían en condiciones de controlar los electroshocks mediante el procedimiento de permanecer inmóviles cinco segundos. El segundo grupo, el denominado Grupo-Conexo, recibiría la corriente cuando también la recibieran los perros del otro grupo, pero nada que los del Grupo-Conexo pudieran hacer modificaría la situación. El paso de la corriente sólo cesaría cuando permaneciera quieto el primer grupo. Por fin, había también un tercer grupo de perros, los que formaban el Grupo Sin-Electroshock.

La segunda parte del experimento consistía en llevar primero a los perros a la famosa caja compartimentada para aprender a saltar la pared y así eludir la descarga. Los behavioristas hubiesen pronosticado que, cuando recibieran el electroshock, los perros de los dos primeros grupos permanecerían quietos, con aspecto de desvalidos... puesto que los dos grupos previamente habían sido recompensados suprimiéndoles el electroshock cuando se quedaban quietos. De los dos grupos, pronosticaban también los behavioristas, los del Echado-Inmóvil serían los que pondrían más empeño en seguir muy quietos, ya que se los había premiado por no moverse, en tanto los del Grupo-Conexo sólo de vez en cuando habían sido recompensados. También dirían los behavioristas que los perros del Grupo Sin-Electroshock no se verían afectados.

Nosotros, los cognitivistas, estuvimos en desacuerdo. Pronosticamos que los del Grupo Echado-Inmóvil, por haber aprendido que podían ejercer control cuando cesaba la descarga, no se considerarían impotentes. Tan pronto vieran la oportunidad de saltar la pared para dirigirse al otro compartimiento, la aprovecharían. También pronosticamos que la mayoría de los Conexos se volverían impotentes. Y, desde luego, que los del grupo libre de electroshock no estarían afectados y escaparían de la descarga mediante un ágil

salto.

De manera que hicimos pasar a los perros por la primera parte de la experiencia y después los metimos en la famosa caja. Esto es lo que pasó:

La mayor parte de los Conexos sencillamente permaneció como estaba, según el pronóstico de ambos teóricos. Los Sin-Electroshock no se vieron afectados. En cuanto a los del Grupo Echado-Inmóvil, cuando se los metió en la caja se mantuvieron quietos unos segundos, a la espera de que cesara la corriente. Cuando ello ocurrió, dieron algunas vueltas por el compartimiento, tratando de hallar alguna otra forma pasiva de eludir la descarga. No tardaron en llegar a la conclusión de que tal forma no existía y entonces dieron un salto sobre la barrera.

Cuando chocan entre sí opiniones de alcance mundial, como es el caso de los puntos de vista de behavioristas y cognitivistas respecto de la impotencia aprendida, es difícilísimo elaborar un experimento que deje al grupo rival sin argumentos válidos. Eso es lo que consiguió Steve Maier a los veinticuatro años.³

Los denodados intentos que llevaron a cabo los behavioristas me hicieron pensar en el asunto aquel de los epiciclos.⁴ Los astrónomos del Renacimiento habían quedado perplejos ante las precisas observaciones del firmamento efectuadas por Tycho Brahe. Los planetas, según se venía observando, de vez en cuando parecían apartarse algo de las órbitas previstas. Los astrónomos, convencidos de que la Tierra era el centro y el Sol giraba a su alrededor, lo explicaban diciendo que había «epiciclos», pequeños círculos dentro del círculo mayor, que periódicamente —teorizaban— los planetas se veían obligados a soslayar. A medida que se iban registrando más observaciones, los tradicionalistas tenían que proponer más epiciclos. Pero, a su debido tiempo, los astrónomos convencidos de otra teoría, los que decían que los planetas giraban en torno del Sol según órbitas circulares (a su debido tiempo se probó que en realidad son elípticas), vencieron a los tradicionalistas, sencillamente porque la teoría sustentada por éstos requería de más y más epiciclos, al tiempo que las nuevas observaciones casi los suprimían, y defendían así concepciones más simples del Universo. Desde entonces la frase «Están agregando epiciclos» se viene aplicando a los hombres de ciencia de todos los campos que, cuando tienen dificultades para sostener una tesis tambaleante, proponen desesperadamente ideas complementarias improbables con la esperanza de sostener sus opiniones.

Nuestros descubrimientos, junto con los de pensadores tales como Noam Chomsky,

Jean Piaget y los psicólogos que sostienen el procesamiento de la información, sirvieron para ampliar el terreno de la exploración de la mente y llevaron a los behavioristas a emprender la retirada. Hacia 1975, los estudios científicos de los procesos mentales en animales y en seres humanos se desplazaron al comportamiento de los ratones como tema favorito de las disertaciones académicas.

Steve Maier y yo habíamos hallado la forma de generar un sentimiento de impotencia. Pero, una vez producido, ¿podríamos curarlo?

Tomamos unos cuantos perros que habían aprendido a sentirse desvalidos, y los arrastramos, a pesar de que se resistían cuanto podían, para hacerlos mover de acá para allá dentro de la caja, saltando la barrera y de nuevo al otro compartimiento, hasta que empezaron a moverse por propia iniciativa y a comprender que lo que podían hacer espontáneamente funcionaba. Cuando lograban hacerlo, la curación era permanente en un ciento por ciento de los casos.

Trabajamos en la prevención y así descubrimos un fenómeno al que denominamos «inmunización»: aprender previamente que, respondiendo a las cosas, se prevenía el sentimiento de impotencia. Hasta llegamos a encontrar perros que enseñaban su saber a otros, siempre que hubieran sido enseñados desde muy pequeños, y que así permanecían inmunes al sentimiento de impotencia por el resto de sus vidas. Las implicaciones para las conductas humanas eran increíbles.

Habíamos establecido los puntos básicos de la teoría y, tal como decidí aquel día en Princeton, cuando discutí con mi profesor la ética de la experimentación con animales, Steve Maier y yo suspendimos nuestros experimentos con perros.

VULNERABILIDAD E INVULNERABILIDAD

Ahora nuestras comunicaciones aparecían con regularidad. Los teóricos del aprendizaje reaccionaron como era de prever: con incredulidad, con bastante enojo y encendidas críticas. Aquella controversia, más bien técnica y aburrida, estaba sobre el tapete desde hacía veinte años y de algún modo parecía que habíamos vencido. Hubo más de un tercio behaviorista que terminó enseñando a sus estudiantes por lo menos algo

acerca del sentimiento de impotencia aprendido y llegó a lanzarse a la investigación correspondiente.

Las reacciones más constructivas provinieron de los científicos interesados en aplicar nuestro descubrimiento a la resolución del sufrimiento humano. Una de las más llamativas reacciones fue la de Donald Hiroto, un estudiante nipo-norteamericano que quería graduarse en la universidad del estado de Oregón. Hiroto andaba en busca de ideas para una disertación y nos pidió detalles de nuestro trabajo. «Quiero hacer la prueba con seres humanos, mejor que con perros o ratas —nos escribió—. Y quiero ver si la idea verdaderamente puede aplicarse a los seres humanos. Mis profesores se muestran muy escépticos.»

Hiroto preparó un experimento con seres humanos siguiendo los parámetros de nuestros experimentos con perros. Primero llevó a un grupo de personas a una habitación, hizo funcionar un artefacto que producía un fuerte ruido, y les encomendó como tarea descubrir qué debían hacer para que el ruido cesara. Los sujetos del experimento se pusieron a probar todas las combinaciones ofrecidas por aquellos botones del panel, pero, a pesar de sus esfuerzos, no dieron con la clave. Aquel panel estaba preparado de modo que ninguna combinación que pudiera hacerse fuera capaz de apagar aquel ruido. Otro grupo de personas oprimiendo la combinación correcta, sí tenía la posibilidad de acallar aquel infernal artefacto. Y también hubo un tercer grupo que nunca oyó aquel ruido.

Después Hiroto llevó a la gente a un cuarto en el que había una caja compartimentada. Allí se ponía la mano para un lado y se producía un zumbido ensordecedor; se ponía la mano hacia el otro lado, y el ruido se interrumpía.

Una tarde de 1971 Hiroto me llamó:

«Marty —dijo—, me parece que hemos alcanzado algunos resultados que significan algo... tal vez mucho. Los sujetos del grupo que nada podía hacer para detener el ruido, cuando estuvieron en la caja... no me vas a creer, ¡sencillamente se dieron por vencidos! ¡Casi ninguno de ellos intentó nada!» Juraría que Hiroto estaba muy nervioso, aunque trataba de mantener la compostura profesional. «Es como si hubieran aprendido que eran impotentes, que nada podían hacer para acallar el ruido, así que ni siquiera intentaron hacerlo, creo que ni pensaron en otra cosa. Sencillamente arrastraban consigo aquella impotencia adquirida en el primer experimento y pensaban lo mismo en el segundo. Pero ahora escucha: todos los demás, los que antes pudieron acallar el ruido y los que nunca lo

sufrieron, ¡aprendieron con toda facilidad qué hacer para apagar el artefacto que causaba el ruido!»

Comprendí que aquello podría significar la culminación de años de búsqueda. Si era posible enseñar el desamparo a seres humanos con algo tan sencillo como un ruido, entonces tal vez fuera cierto que los seres humanos, al experimentar situaciones que considera graves contratiempos, también están aprendiendo a sentirse desvalidos. Quizá la reacción humana frente a la pérdida, en general, rechazo por parte del ser amado, fracaso en el trabajo, muerte de un ser querido, pudiera comprenderse mediante el modelo del sentimiento de impotencia aprendido.*

Según los descubrimientos de Hiroto, una de cada tres personas a las que tratara de inculcar su impotencia no sucumbía.⁵ Era algo muy significativo. Porque también uno de cada tres de nuestros animales no había dado muestras de total desvalimiento al no poder interrumpir la corriente. Las pruebas subsiguientes, en las que usamos los registros efectuados por Bill Crosby, donde no importaba lo que los sujetos pudieran hacer o las monedas que impredeciblemente caen o no de las máquinas tragaperras, todas las pruebas que siguieron apoyaban el descubrimiento de Hiroto.

Pero, además, la prueba de Hiroto tuvo otro resultado fascinante: alrededor del 10 por 100 de las personas que no estuvieron sometidas a ningún ruido, simplemente se sentaron en la «caja» desde el principio, no se movieron, no intentaron nada para acallar el ruido cada vez más penetrante. Esto, una vez más, establecía un fuerte paralelismo con nuestros experimentos en animales. También en nuestro caso, uno de cada diez animalitos se había dado por vencido de entrada.

Una enorme curiosidad reemplazó pronto nuestra satisfacción. ¿Quiénes se daban por vencidos de inmediato y quiénes eran los que nunca se rendían? ¿Quién sobrevive cuando trabaja sin llegar a nada o cuando lo rechaza alguien muy amado? ¿Y por qué? Estaba claro que algunas personas se abandonan; como perritos desvalidos, se acurrucan. Y otros resisten; al igual que los indómitos sujetos del experimento, se rehacen, siguen viviendo quizá en peores condiciones que antes, se las arreglan para salir adelante. Los sentimentales denominan a esto «un triunfo de la voluntad humana» o «del valor del ser»... como si pudieran explicarlo.

Ahora, tras siete años de experimentos, nos quedaba claro que la recuperación frente a la derrota no tenía por qué seguir siendo un misterio. No era un rasgo innato, podía adquirirse. Y precisamente en la exploración de las implicaciones de ese descubrimiento

es en lo que he venido trabajando durante la última década y media.

3

Las explicaciones de nuestras desgracias

La Universidad de Oxford es un lugar que intimida cuando uno debe pronunciar allí una conferencia. No es tanto por las torres y agujas, ni por las gárgolas, ni siquiera por tener conciencia de que es uno de los faros más sólidos del mundo intelectual desde hace setecientos años. Los que intimidan son los rectores, decanos y profesores en general. Allí se habían presentado todos ellos aquel día de abril de 1975 para oír a aquel advenedizo psicólogo norteamericano que estaba pasando sus vacaciones sabáticas en el Instituto de Psiquiatría del Maudsley Hospital, en Londres, y que ese día iba a dar una charla en Oxford acerca de sus investigaciones. Mientras ponía en orden mis papeles en el gran pupitre y lanzaba nerviosas miradas a la enorme sala, podía ver que se habían reunido allí el etólogo Niko Tinbergen, premio Nobel de 1973; Jerome Bruner, celebrado académico recién llegado a Oxford procedente de Harvard para impartir un doctorado de desarrollo infantil; Donald Broadbent, el fundador de la moderna psicología cognitiva y el más conocido de todos los seguidores de la ciencia social «aplicada», así como Michael Gelder, el decano de la psiquiatría británica. Y tenía delante a Jeffrey Gray, el renombrado experto en ansiedad. Eran los más grandes en mi profesión. Me sentía como un actor al que han dado un empujón para hacerle pronunciar un monólogo delante de Guinness, Gielgud y Olivier.

Hice mi discurso acerca del desamparo aprendido y me alivió mucho comprobar que aquel grupo de popes se mostraba receptivo, y que algunos incluso asentían con inclinaciones de cabeza ante mis conclusiones y la mayoría lanzaba alguna risita complaciente cuando yo decía algo gracioso. Pero, en primera fila, justo en el centro, se encontraba sentado un desconocido que me intimidaba. No le hacían gracia mis chistes, y en algunos puntos cruciales de mi conferencia muy ostentosamente movió la cabeza

negativamente. Parecía que estuviera llevando la cuenta de todos los errores cometidos por mí.

Hasta que al fin terminó mi discurso. El aplauso que me brindaron fue caluroso, y me sentí aliviado, ya que había salvado con comodidad aquel obstáculo. A continuación el profesor a cargo del cual iría la tradicional «discusión» de mis puntos de vista, inició su discurso con unos amables lugares comunes. El sujeto de marras resultó ser el desconocido renuente de la primera fila. Se llamaba John Teasdale. Lo había oído alguna vez, aunque nada sabía acerca de él. Según supe después, Teasdale era uno de los nuevos conferenciantes habituales del departamento de psiquiatría y estaba recién salido del departamento de psicología del Maudsley Hospital.

«En verdad no deberían dejarse llevar por este relato fantástico —dijo ante la audiencia—. La teoría es completamente inadecuada. Seligman acaba de exponer el hecho de que un tercio de sus sujetos humanos nunca se convierte en un desvalido. ¿Por qué no? Y entre los que sí lo hicieron algunos mejoraron enseguida y otros nunca se recuperaron. Algunos se sintieron impotentes sólo en una situación idéntica a la que aprendieron a ser impotentes; ya no intentaron siquiera escapar al ruido. Sin embargo, otros se rindieron ante situaciones completamente nuevas. Preguntémonos por qué. Algunos perdieron su autoestima y se culparon a sí mismos por no haber escapado al ruido, mientras que otros culparon al científico que había ideado el experimento. ¿Por qué?»

Aparecieron en el rostro de más de uno de los presentes señales de desconcierto. La punzante crítica de Teasdale había sembrado la duda en todos. Diez años de investigaciones, que había considerado definitivas cuando inicié aquella conferencia, ahora parecían sembrados de cabos sueltos.

Me había quedado casi sin palabras. Pensaba que Teasdale tenía razón, y me molestaba no haber previsto aquellas objeciones. Mascullé algo acerca de que así es como la ciencia sigue avanzando, y a modo de réplica pregunté a Teasdale si él era capaz de resolver la paradoja que me planteaba.

«Sí, creo que puedo —dijo—. Pero no es éste el momento ni el lugar.»

No pienso revelar ahora la solución de Teasdale, porque voy a proponerle a usted el primer test, una breve prueba que le ayudará a descubrir si es optimista o pesimista. El hecho de conocer la respuesta de Teasdale a la pregunta de por qué algunos nunca llegan a sentirse desvalidos podría distorsionar el resultado del test que sigue.

MIDA SU OPTIMISMO

Tómese todo el tiempo que le parezca para contestar cada una de las preguntas. Hacer éste lleva unos quince minutos. No hay respuestas acertadas ni equivocadas. Es importante hacer el test antes de leer el análisis que sigue a las pruebas, con el fin de que sus respuestas sean sinceras.

Lea la descripción de cada una de las situaciones e imagínelas como si las estuviera viviendo. Es probable que no haya pasado nunca por ninguna de las situaciones en cuestión, pero eso no importa. Tal vez las respuestas parezcan no coincidir; pero siga adelante de todos modos y haga un círculo en torno de A o de B, eligiendo la que le parezca más acertada en su caso. Es posible que no le gusten algunas respuestas, pero no escoja lo que usted cree que diría o la respuesta que cree que los demás esperan de usted; elija la respuesta que le parezca más acertada.

Escriba un círculo alrededor de una de las dos respuestas y haga caso omiso por ahora de las indicaciones de la columna de la derecha.

1. El proyecto a su cargo tiene gran éxito

PsG

A. *Vigilo de cerca el trabajo de cada uno*

1

B. *Todos le dedican mucho tiempo y energía*

0

2. Se reconcilia con su mujer (amiga/pareja) después de pelearse

PmG

A. *La (o lo) perdoné.*

0

B. *Casi siempre me perdona.*

1

3. Se perdió cuando iba en coche a casa de un amigo

PsB

A. *Me equivoqué en una esquina.*

1

B. *Mi amigo me dio mal la dirección.*

0

4. Su mujer (amiga/pareja) le sorprende con un regalo.	PsG
A. <i>Es que le aumentaron el sueldo.</i>	0
B. <i>La (o lo) llevé a una cena muy especial anoche.</i>	1
5. Olvidó que era el día del cumpleaños de ella (de él).	PmB
A. <i>No se me da bien recordar esas fechas señaladas.</i>	1
B. <i>Había otras cosas que me preocupaban.</i>	0
6. Un admirador (admiradora) secreto le mandó flores.	PvG
A. <i>Le resulto atractiva (atractivo).</i>	0
B. <i>Caigo simpático (simpática) a todos.</i>	1
7. Presenta su candidatura a un cargo y gana.	PvG
A. <i>Dediqué mucho tiempo y energías a la campaña.</i>	0
B. <i>Trabajo intensamente en todo lo que hago.</i>	1
8. Faltó a un compromiso muy importante.	PvB
A. <i>A veces me falla la memoria.</i>	1
B. <i>A veces olvido consultar mi agenda.</i>	0
9. Se presenta como candidato a un cargo y pierde.	PsB
A. <i>No trabajé lo suficiente en la campaña.</i>	1
B. <i>El que ganó conocía más gente.</i>	0
10. Acude a una cena como invitado.	PmG
A. <i>Estuve particularmente simpático esa noche.</i>	0
B. <i>Soy un invitado con el que siempre se está a gusto.</i>	1

11. Impide un crimen llamando a la policía.

PsG

A. *Un ruido extraño me llamó la atención.*

0

B. *Estaba particularmente alerta.*

1

12. Su salud ha sido excelente todo el año.

PsG

A. *Me expuse poco, evité a los enfermos.*

0

B. *Comí siempre bien y descansé lo necesario.*

1

13. Le debe una multa al bibliotecario porque no devolvió un libro a su debido tiempo.

PmB

A. *Cuando me interesa mucho la lectura suelo olvidarme hasta del día en que vivo.*

1

B. *Estuve tan ocupado escribiendo el informe que olvidé devolver el libro.*

0

14. Sus acciones le hicieron ganar mucho dinero.

PmG

A. *Mi corredor de bolsa decidió comprar acciones nuevas.*

0

B. *Mi corredor de bolsa es buenísimo.*

1

15. Ganó en un certamen atlético.

PmG

A. *Me sentía imbatible.*

0

B. *Me entrené muchísimo.*

1

16. Suspendió un examen importante.

PvB

A. *No estuve tan brillante como los otros.*

1

B. *No me había preparado bien.*

0

17. Preparó una comida especial y apenas la probaron.

PvB

A. <i>No cociné del todo bien.</i>	1
B. <i>Lo preparé todo muy de prisa.</i>	0
18. Perdió una prueba deportiva a pesar de haberse preparado durante mucho tiempo.	PvB
A. <i>No tengo grandes condiciones como atleta.</i>	1
B. <i>No sirvo para ese deporte.</i>	0
19. Anoche se quedó sin gasolina en una calle oscura.	PsB
A. <i>No miré el indicador.</i>	1
B. <i>El indicador estaba roto.</i>	0
20. Perdió los estribos discutiendo con un amigo.	PmB
A. <i>Siempre está sermoneándome.</i>	1
B. <i>Él (o ella) estaba de mal humor.</i>	0
21. Lo multan por no haber entregado la declaración de la renta a tiempo.	PmB
A. <i>Siempre lo he hecho en el plazo.</i>	1
B. <i>Estaba perezoso.</i>	0
22. Él (o ella) le rechazó una invitación para salir.	PvB
A. <i>Ese día me sentí muy mal.</i>	1
B. <i>Estuve muy tímido (tímida) cuando se lo pedí.</i>	0
23. El prestidigitador lo invita a subir al escenario para	PsG
A. <i>Estaba sentado en el mejor lugar.</i>	0
B. <i>Yo era el que daba más muestras de entusiasmo.</i>	1
24. Le invitan a bailar una pieza tras otra.	

	PmG
A. <i>Voy mucho a fiestas.</i>	1
B. <i>Esa noche estaba radiante.</i>	0
25. Le compra un regalo a él (o ella) y no le gusta.	
	PsB
A. <i>No tengo mucha idea para elegir regalos.</i>	1
B. <i>Él (o ella) tiene gustos muy exquisitos</i>	0
26. Le fue muy bien en una entrevista de trabajo.	
	PmG
A. <i>Siempre he tenido mucha confianza en mí mismo.</i>	0
B. <i>Estuve hábil en las respuestas.</i>	1
27. Cuenta un chiste y todos se ríen.	
	PsG
A. <i>El chiste era buenísimo.</i>	0
B. <i>Supe darle el tono adecuado.</i>	1
28. Su superior le da poco tiempo para terminar un trabajo, pero usted de todos modos lo cumple.	
	PvG
A. <i>Soy bueno en mi trabajo.</i>	0
B. <i>Soy una persona eficiente.</i>	1
29. Se ha sentido particularmente cansado estos días.	
	PmB
A. <i>Nunca tengo ocasión de descansar</i>	1
B. <i>He tenido mucho más trabajo que de costumbre.</i>	0
30. Invita a alguien a bailar y lo rechazan.	
	PsB
A. <i>No bailo muy bien.</i>	1
B. <i>A él (o ella) no le gusta bailar.</i>	0

31. Salva a una persona que estaba ahogándose.
- PvG
- A. *Conozco una técnica para evitar que alguien se ahogue al atragantarse.* 0
- B. *Sé cómo proceder en situaciones críticas.* 1
32. Su pareja desea interrumpir su relación aunque sea unos días.
- PvB
- A. *Soy demasiado egocéntrico.* 1
- B. *No le dedico el tiempo necesario.* 0
33. Un amigo dice algo que hiere sus sentimientos.
- PmB
- A. *Siempre dice lo que piensa sin tener en cuenta a los que están cerca.* 1
- B. *Mi amigo estaba de mal humor y habló de mí para descargarse.* 0
34. Su superior le pide consejo.
- PvG
- A. *Soy un experto en el área en que quería asesorarse.* 0
- B. *Sé aconsejar bien.* 1
35. Un amigo le agradece su compañía en un mal trance.
- PvG
- A. *Me encanta prestar ayuda en esos casos* 0
- B. *Me preocupo por la gente.* 1
36. Lo pasó maravillosamente en una reunión.
- PsG
- A. *Todos eran muy simpáticos.* 0
- B. *Estuve muy simpático.* 1
37. Su médico le dice que está muy sano.
- PvG
- A. *Hago ejercicio con frecuencia.* 0

B. <i>Procuro estar muy sano.</i>	1
38. Su esposa (amigo/amiga) lo invita a pasar un romántico fin de semana.	
	PmG
A. <i>Él (o ella) necesitaba salir unos días.</i>	0
B. <i>Le gusta viajar.</i>	1
39. Su médico le ha dicho que tiene un exceso de azúcar.	
	PsB
A. <i>No presto mucha atención a mi dieta.</i>	1
B. <i>Es inevitable ingerir azúcar, está en todas partes.</i>	0
40. Le piden que encabece un proyecto importante.	
	PmG
A. <i>Acabo de dirigir un proyecto parecido.</i>	0
B. <i>Soy un buen director de equipos.</i>	1
41. Usted y su pareja han estado discutiendo mucho.	
	PsB
A. <i>Últimamente yo estaba de mal humor y me sentía presionado.</i>	1
B. <i>Él (o ella) ha estado muy hostil.</i>	0
42. Se cae mucho cuando esquía.	
	PmB
A. <i>Esquiar es fácil.</i>	1
B. <i>La nieve estaba muy resbaladiza.</i>	0
43. Ha ganado usted un premio en la empresa.	
	PvG
A. <i>Resolví un problema importante.</i>	0
B. <i>Yo era el mejor empleado.</i>	1
44. Sus acciones están más bajas que nunca.	
	PvB

A. <i>No sabía mucho del mercado.</i>	1
B. <i>Elegí muy mal las acciones.</i>	0
45. Ganó la lotería	
	PsG
A. <i>Fue pura casualidad.</i>	0
B. <i>Elegí el número acertado.</i>	1
46. Aumentó de peso durante las vacaciones y ahora no puede volver al de antes.	
	PmB
A. <i>A la larga, las dietas no sirven.</i>	1
B. <i>La dieta que intenté no me dio resultados.</i>	0
47. Está en el hospital y vienen pocos a visitarlo.	
	PsB
A. <i>Soy muy irritable cuando estoy enfermo.</i>	1
B. <i>Mis amigos no se preocupan mucho por cosas así.</i>	0
48. No le aceptaron su tarjeta de crédito en un negocio.	
	PvB
A. <i>Suelo sobreestimar cuánto dinero tengo disponible.</i>	1
B. <i>Suelo olvidarme de pagar.</i>	0

CLAVE DE PUNTUACIÓN

PmB _____	PmG _____
PvB _____	PvG _____
	HoB _____
PsB _____	PsG _____
Total B _____	Total G _____
	G-B _____

No calcule su puntuación por ahora. Ya lo hará más adelante.

Cuando John Teasdale formuló sus objeciones después de mi conferencia en Oxford, por un momento sentí como si no hubieran servido de nada tantos años de trabajo. En aquel momento no podía saber que el desafío de Teasdale tendría como resultado lo que más ansiaba yo: usar nuestros descubrimientos para ayudar a seres humanos necesitados.

Sí, en su refutación Teasdale había dado por sentado que dos de cada tres personas aprendían a sentirse desvalidas. Pero, lo subrayó, una de cada tres resistía: por duras que fuesen las circunstancias a que se vieran sometidas, por muy inclinados al sentimiento de impotencia que pudieran sentirse, no se rendían. Aquello constituía un enigma, y hasta que no se resolviera mi teoría no podría tomarse en serio.

Después de la conferencia, cuando salía del salón en compañía de Teasdale, le pregunté si estaría dispuesto a trabajar conmigo para elaborar una teoría adecuada. Aceptó y desde entonces empezamos a reunirnos con regularidad. Yo viajaría desde Londres y haríamos grandes caminatas por aquellos prados tan bien cuidados, entre alamedas de tres filas de árboles llamados The Backs, para discutir con tranquilidad sus objeciones. Le pedí que me expusiera la solución a sus impugnaciones, acerca de quién es vulnerable y quién no lo es, con respecto al desamparo. Así supe que, en opinión de Teasdale, la solución se reducía a lo siguiente: de qué manera las personas se explican a sí mismas los contratiempos que pueden padecer. Según él entendía, los que se formulan determinado tipo de explicación se convierten en presa del sentimiento de impotencia. Enseñarles a modificar sus explicaciones podría ser una manera de tratar su depresión.

Durante aquel tiempo pasado en Inglaterra, más o menos cada dos meses hice escapadas de una semana a Estados Unidos. En el primero de aquellos viajes volví a la Universidad de Pensilvania para encontrarme con que mi teoría había sido objeto de críticas casi idénticas a la de Teasdale. Las habían formulado dos intrépidas estudiantes que formaban parte de mi grupo investigador, Lyn Abramson y Judy Garber.

Las dos acababan de caer atrapadas en algo muy de moda entonces: el entusiasmo por el trabajo de un hombre llamado Bernard Weiner. Este Weiner era entonces, a finales de los años 60, un joven psicólogo social de la Universidad de California, en Los Ángeles. Y había comenzado a preguntarse por qué algunas personas alcanzan grandes logros y otras no. Llegó a la conclusión de que lo realmente importante era conocer las causas de los éxitos y los fracasos. Aquel enfoque de la cuestión se denominó teoría de la atribución.

(Es decir, preguntaba al sujeto a qué factores atribuía sus éxitos y sus fracasos.)

Era un punto de vista que socavaba la creencia existente acerca del logro, la demostración clásica de lo que se llamaba pree (refuerzo parcial del efecto extinción, según las siglas en inglés).¹ El pree es un viejo cuento de la teoría del aprendizaje. Si le damos a una ratita un poco de comida cuando oprime una palanca, tendremos lo que se llama «refuerzo continuo»; la relación entre premio y esfuerzo es de uno a uno, por cada presión de la palanca una bolita de comida. Si entonces se deja de darle la comida cuando la ratita oprime la palanca («extinción»), seguirá haciéndolo dos o tres veces, y luego abandonará todo nuevo intento, pues habrá advertido que ya no hay recompensa después del esfuerzo. Por otra parte, si en lugar de un refuerzo de uno por uno, se le concede un refuerzo «parcial», por ejemplo, una bolita de comida cada cinco o diez veces que haga el esfuerzo, y después se inicia la extinción, el animalito seguirá presionando la palanca hasta un centenar de veces antes de abandonar.

El pree se experimentó en la década de 1930. Era la clase de experimentos que dieron la fama a B. F. Skinner y lo convirtieron en la máxima figura del behaviorismo. Sin embargo, aunque el principio pree funcionaba a la perfección con ratitas y palomas, no arrojó el mismo resultado con los seres humanos. Algunos sujetos sometidos al experimento se daban por vencidos tan pronto comenzaba la extinción, otros seguían.

Weiner tenía su idea para explicar por qué no funcionaba siempre en los seres humanos: aquellas personas convencidas de la permanencia de la causa de la extinción (por ejemplo, quienes llegan a la conclusión de que «el director del experimento ha decidido no darme más recompensas») eran las que se daban por vencidas inmediatamente, en tanto que quienes consideraban que la causa era temporal («se ha producido un cortocircuito en el maldito equipo»), eran los que seguían, pensando que la situación cambiaría y una vez más tendrían la recompensa. Cuando Weiner puso en práctica este experimento obtuvo exactamente los resultados pronosticados por él. Era la explicación que se daba cada sujeto, y no el sistema de refuerzo al que hubieran estado sometidos lo que determinaba sus actuaciones. La teoría de la atribución siguió adelante y sostuvo que el comportamiento humano se encuentra controlado no solamente por el «programa de refuerzos» existente en el medio, sino también por un estado mental propio del individuo, las explicaciones que las personas se dan.

Este trabajo provocó un gran impacto, particularmente entre los estudiosos más jóvenes, como Lyn Abramson y Judy Garber. Les daba forma a todas sus intuiciones y

se convertía en la lente a través de la cual examinaban la teoría del sentimiento de impotencia aprendido. Como ya dije, en ocasión de aquel primer viaje de visita a casa durante mi estancia en Inglaterra, al comentar con mis colegas lo que me dijera John Teasdale, Lyn y Judy me contestaron que él tenía razón y que el equivocado era yo, de modo que —en su opinión— la teoría debía reformularse.

Lyn Abramson había aparecido por nuestra universidad el año anterior, como doctorando. La consideramos inmediatamente como una de las más brillantes alumnas, tanto como para que no recordáramos muchas que pudieran compararse con ella. Poseía una inteligencia penetrante, aunque su aspecto externo pudiera sugerir lo contrario —sus vaqueros remendados, sus descuidadas camisas de algodón—. Al principio se puso a investigar qué fármacos producían desamparo aprendido en los animales y cuáles eran menos probable que lo hicieran. Estaba tratando de probar que la depresión y el desamparo eran una misma cosa, demostrando que la depresión y el desamparo tenían un mecanismo químico-cerebral idéntico.

En cuanto a Judy Garber, había abandonado un programa de psicología clínica de una universidad sureña en un momento de crisis personal. Cuando reflexionó sobre su situación, decidió presentarse para trabajar voluntariamente, sin recibir sueldo y durante varios años, en mi laboratorio. Me había dicho alguna vez que deseaba demostrarle al mundo que era capaz de hacer una verdadera contribución a la psicología, de forma que pudiera acabar doctorándose con los mismos honores. Los que trabajaban en el laboratorio siempre se quedaban mirando a aquella joven tan elegante, con sus uñas largas y muy pintadas, repartiendo la ración diaria entre las ratitas. Pero la capacidad de Judy, al igual que la de Lyn, no tardó en saltar a la vista y no pasó mucho tiempo antes de que se le confiaran tareas de mayor responsabilidad. En aquella primavera de 1975 también Judy estaba trabajando en el desamparo en los animales. Cuando apareció el desafío de Teasdale, tanto Judy como Lyn dejaron de lado sus propios proyectos y se pusieron a trabajar con nosotros en la reformulación de la teoría para que ésta pudiera aplicarse mejor al ser humano.

A lo largo de mi carrera nunca he tenido la tendencia a eludir las críticas, tan común entre los psicólogos. Se trata de una tradición, heredada del campo de la psiquiatría, con su autoritarismo médico y su reticencia a admitir errores. Yendo hacia atrás, por lo menos hasta Freud, el mundo de los investigadores de la psiquiatría siempre estuvo dominado por un puñado de déspotas que trataban a quienes disentían como si fueran

bárbaros invasores de sus dominios. Muchas veces bastaba una sola palabra de crítica en boca de un joven discípulo para que éste desapareciera.

Yo prefería la tradición humanística. Para los científicos del Renacimiento, el crítico era un aliado, alguien que ayudaba a no abandonar la realidad. Los críticos en el terreno científico no son como los críticos de teatro, que determinan los éxitos o los fracasos. Criticar a los hombres de ciencia es ni más ni menos que otro medio de descubrir dónde están los errores, como sería intentar otro experimento para ver si éste refuta o confirma una teoría. Es uno de los principales caminos seguidos por el hombre en su búsqueda de la verdad, comparable con el principio de la defensa en el derecho.

Cuando hablaba delante de mis estudiantes nunca desdeñaba la ocasión de destacar que toda crítica sería bien recibida. «Quiero que me la formulen —les había dicho siempre—. En este laboratorio se valora la originalidad, no el servilismo.» Ahora Abramson y Garber, por no hablar de Teasdale, eran los que me criticaban, y no era yo el que iba a despreciarlos. De inmediato los consideré como aliados que podrían contribuir a mejorar la teoría. Discutí con aquellos dos brillantes jóvenes, en ocasiones durante doce horas sin interrupción, tratando de incorporar sus objeciones a mi teoría.

Me embarqué en dos líneas de conversación. La primera, en Oxford, con Teasdale. John estaba interesado en la terapia, de manera que discutimos cómo cambiar la teoría mientras explorábamos la posibilidad de tratar la depresión modificando la forma en que los depresivos se explicaban a sí mismos las causas de los contratiempos. Las segundas de aquellas conversaciones tuvieron lugar con Abramson y Garber, en Filadelfia, y se centraban en la etiología —las causas— de la enfermedad mental.

Teasdale y yo empezamos a redactar un borrador acerca de cómo tendría que basarse en las explicaciones de la gente la terapia para la depresión y el desamparo. Al mismo tiempo, Abramson y yo comenzamos a redactar otro borrador sobre cómo las pautas explicativas de las personas podía ser causa de depresión y desamparo.

Ocurrió que en aquel momento se puso en contacto conmigo el jefe de redacción del *Journal of Abnormal Psychology*. Me dijo que la controversia en torno al sentimiento de impotencia aprendido había generado más opiniones que nunca entre los lectores, tratándose, en muchos casos, de ataques parecidos a los formulados por John, Lyn y Judy. El periodista tenía idea de dedicar todo un número de la revista a esa controversia, y quería saber si yo estaba dispuesto a colaborar con un artículo. Estuve de acuerdo y luego convencí a John y a Lyn para que redactaran una combinación de los dos

borradores en que habíamos estado trabajando separadamente. Me pareció importante que, cuando la nueva teoría obtuviera tan importante difusión, contara ya con nuestras respuestas a los ataques.²

Nuestro enfoque se aproximaba a la teoría de la atribución de Bernard Weiner, pero difería de ella en tres cosas. Primero, estábamos interesados en los hábitos de la explicación, no solamente en la explicación que alguien suministra con respecto a sus fracasos. Sosteníamos que había allí una cosa llamada pauta de explicación: todos teníamos nuestra propia manera de ver las causas y, llegado el caso, interpretaríamos las cosas bajo ese prisma. Segundo, allí donde Weiner había hablado de dos dimensiones de la explicación —permanencia y personalización— nosotros introducíamos una tercera, la manera. (Pronto explicaré todos estos conceptos.) Tercero, en tanto Weiner se interesaba por los logros, las realizaciones, nosotros dirigíamos nuestra atención hacia la enfermedad mental y la terapia.

El número especial del *Journal of Abnormal Psychology* apareció en febrero de 1978. Contenía nuestro artículo, respondiendo por anticipado a las principales objeciones que criticaban la teoría original del sentimiento de impotencia aprendido. Fue muy bien recibido y sirvió para generar más investigaciones que la propia teoría original. Luego ideamos el cuestionario que se acaba de mostrar en este capítulo. Con la creación del cuestionario, la pauta, el enfoque se podía medir sin dificultades y así aplicarse nuestro criterio, ya no en el laboratorio, sino en el mundo exterior, con los problemas humanos de todos los días.

La American Psychological Association otorga todos los años el llamado Early Career Award a aquellos psicólogos que dentro de los primeros diez años de su profesión han alcanzado «distinguidos logros científicos». Lo gané en 1976 por la teoría del desamparo o el sentimiento de impotencia aprendido. Lyn Abramson lo obtuvo en 1982 por la reformulación de esa misma teoría.

¿QUIÉN ES EL QUE NUNCA SE DA POR VENCIDO?

¿Cuál cree usted que es la razón de que se abatan sobre su persona las desdichas? Algunas personas, las que se dan por vencidas con facilidad, dicen casi siempre refiriéndose a su propia desgracia: «Soy así, siempre ocurrirá así, hay algo que tengo y

que echa a perder todo lo que hago». Otros, los que se resisten a rendirse ante las circunstancias, responden: «Las cosas vinieron así, como vinieron se van a ir, y además todavía quedan muchas otras cosas en la vida».

Su modo habitual para explicar los contratiempos, su pauta explicativa, es algo más que simples palabras pronunciadas cuando les va mal. Es un modo de pensar, algo aprendido en la infancia y la adolescencia. Su pauta explicativa deriva directamente de su propia opinión respecto del lugar que ocupan en el mundo: si piensan que son valiosos y merecedores de algo, o si es inútil y sin esperanzas. Allí está lo que podríamos llamar la marca de fábrica de ser optimista o pesimista.

Los tests que ha hecho usted hace un momento están destinados a revelar su propia pauta explicativa.

Tres son las dimensiones cruciales de su pauta explicativa: permanencia, penetración y personalización.

Permanencia

Los que se dan por vencidos a las primeras de cambio son personas convencidas de que los contratiempos que les ocurren son permanentes: los malos momentos persistirán, estarán siempre allí, para arruinarles la vida. Los que se resisten al desamparo creen que las causas de los contratiempos son temporales.

PERMANENTE (Pesimista):

«Soy un fracaso.»

«Las dietas no sirven.»

«Siempre me sermoneas.»

«Mi jefe es una mala persona.»

«Nunca me hablas.»

CIRCUNSTANCIAL (Optimista):

«Estoy muy cansado.»

«Las dietas no sirven cuando se come fuera de casa.»

«Me sermoneas cuando no he dejado mi habitación limpia.»

«Últimamente el jefe está de mal humor.»

«Hace un tiempo que no me hablas.»

Si considera usted las cosas en términos *de siempre* y *de nunca*, y les confiere características duraderas, entonces su pesimismo es permanente. Por el contrario, si

piensa en términos *de algunas veces* y *de últimamente*, entonces culpa de los malos momentos a condiciones transitorias, por lo que es usted un optimista.

Vuelva ahora al test. Eche un vistazo a los ocho ítems que llevan la abreviatura «PmB» (*Permanent Bad* = malo permanente), correspondientes a las preguntas 5, 13, 20, 21, 29, 33, 42 y 46.

Lo que allí se ponía a prueba es con qué grado de permanencia tiende a considerar las causas de los contratiempos que le ocurren. Cada pregunta contestada con un 0 equivale a optimismo. Por el contrario, cuando marcó el número 1, su tendencia es pesimista. Así, pongamos por caso, si en la pregunta número 5 prefirió «No se me da bien recordar fechas señaladas» en lugar de «Me preocupan otras cosas» para explicar por qué se olvidó del día del cumpleaños de su cónyuge, escogió usted una causa más permanente, y por lo tanto pesimista.

Ahora saque el total de sus puntos correspondientes a la columna de la derecha para la pregunta PmB, y luego traslade el total a la línea PmB de la Clave de Puntuación de la página 60.

Si la suma total da 0 o solamente 1, entonces es usted muy optimista en esa dimensión;
entre 2 y 3 es moderadamente optimista;
4 es la cifra promedio;
5 o 6, muy pesimista; y
si obtuvo 7 u 8, entonces lea la tercera parte de este libro: «Cómo pasar del pesimismo al optimismo». Le será de suma utilidad.

A eso se debe que la dimensión «permanencia» tenga tanta importancia... y aquí está la respuesta al reto de John Teasdale acerca de por qué algunas personas se sumen en el sufrimiento de impotencia toda la vida mientras hay otros que pueden cambiar.

El fracaso, por lo menos momentáneamente, puede hacernos sentir impotentes. Es como recibir un puñetazo en el plexo. Duele, pero se va y, en el caso de algunos, el dolor se va al instante. Ésas son las personas que han obtenido una puntuación entre 0 y 1. Para otros, el dolor dura un poco, o permanece más; gritan, se irritan, se lamentan y sienten rencor. Ésos son los que obtienen una puntuación entre 7 y 8. Siguen en el desamparo días y días, tal vez meses, aunque puedan tener altibajos, y en muchos casos

a pesar de que los contratiempos no hayan sido tan grandes. Si las desdichas han sido grandes, muy grandes, entonces pueden quedar sumidos en el desamparo para siempre.

La pauta optimista para explicar las circunstancias afortunadas es exactamente la inversa de la pauta que explica los contratiempos. Los que creen que las cosas buenas provienen de causas permanentes son más optimistas que quienes creen que esas causas son transitorias.

CIRCUNSTANCIAL (Pesimista): PERMANENTE (Optimista):

«Hoy es mi día de suerte.»	«Siempre tengo suerte.»
«Estoy esforzándome.»	«Tengo talento.»
«Mi rival se cansó.»	«Mi rival no es bueno.»

Los optimistas se explican las cosas buenas que les suceden en términos de causas permanentes: características, habilidades, *de siempre*. Los pesimistas se refieren a causas transitorias: humor, esfuerzos, *de algunas veces*.

Probablemente habrá notado ya que algunas de las preguntas que se formulan en el texto (en realidad, exactamente la mitad) se refieren a golpes de suerte; por ejemplo: «Sus acciones le han hecho ganar mucho dinero». Las preguntas donde tendrá que marcar su puntuación corresponden a las iniciales «PmG» (*Permanent Good* = bueno permanente) y están a la derecha de las preguntas 2, 10, 14, 15, 24, 26, 38 y 40.

Las respuestas a las que se les asignó un 1 son las permanentemente optimistas. Obtenga el total de las cifras de esa columna y pase el total a la línea de puntuación de la página 60.

Si alcanzó un total de 7 u 8, es usted muy optimista;
6 es una puntuación moderadamente optimista;
4 o 5 es la cifra promedio;
3 es moderadamente pesimista; y
0, 1 o 2 es muy pesimista.

Aquellas personas en cuya opinión las cosas buenas son obra de causas permanentes se esfuerzan todavía más cuando logran éxitos. Los que entienden que las razones de que

pase algo bueno son circunstanciales pueden derrumbarse incluso cuando les va bien, porque creen que el éxito se debió a pura carambola.

La amplitud: específica o universal

La permanencia se refiere al tiempo. La amplitud, al alcance.

Mejor será considerar este ejemplo: en una gran empresa se despidió a la mitad del personal perteneciente al departamento de contabilidad. Dos de los empleados despedidos, Nora y Kevin, se deprimieron. Pasaron meses sin decidirse a salir en busca de otro trabajo, y hasta se resistían a llevar sus propias cuentas porque todo lo que se relacionara con la contabilidad les daba náuseas. Nora, sin embargo, siguió siendo una esposa amante y activa. Su vida social prosiguió normalmente, su salud era excelente y, como siempre había hecho, tres veces por semana acudía al gimnasio. Kevin, en cambio, se desmoronó. No reparaba en la presencia de su mujer y su hijo, y pasaba las noches sumido en la más hosca melancolía. Dejó de ir a reuniones, argumentando que no soportaba la presencia de los demás. No había chiste capaz de arrancarle por lo menos una sonrisa. Pilló un resfriado que le duró todo el invierno y dejó de salir a correr por el parque.

Algunas personas pueden guardar sus problemas en un armario y seguir con su vida, incluso cuando un aspecto tan importante de ella —como sería el caso del trabajo o la vida amorosa— esté en situación precaria. Otras, en cambio, siguen sangrando. Para ellas, todo es una catástrofe, diríamos (si el neologismo existiera) que lo «catastrofizan» todo. Basta con que se les suelte un punto del entramado de sus vidas para que todo el tejido se deshilache.

Y así llegamos a lo siguiente: las personas que formulan explicaciones *universales* para sus fracasos se rinden ante cualquier cosa que les pase cuando padecen un contratiempo. Las que tienen explicaciones *específicas* pueden sentirse desvalidas en esa parte de sus vidas, y tener ánimos para todo lo demás.

He aquí algunas explicaciones universales y específicas de cosas malas que pueden suceder:

UNIVERSAL (Pesimista):

«Todos los profesores son injustos.»

ESPECÍFICA (Optimista):

«El profesor Seligman es injusto.»

«Todos me odian.»

«Me tiene manía.»

«Los libros no sirven para nada.»

«Este libro no vale nada.»

Nora y Kevin tenían la misma puntuación, alta, en el aspecto de permanencia. Ambos eran pesimistas a ese respecto. Cuando los despidieron, los dos estuvieron deprimidos durante mucho tiempo. Pero sus puntuaciones eran contrapuestas por lo que se refiere a la amplitud. Kevin creía que, por el hecho de que lo hubieran despedido, todo cuanto hiciera le saldría mal; pensaba que ya no servía para nada. Nora, en cambio, creía que los infortunios tienen causas específicas. Cuando la despidieron sencillamente pensó que no era tan buena para llevar cuentas.

Durante aquellas largas caminatas de Oxford en compañía de John Teasdale, tomamos el enigma planteado por él —acerca de quién se da por vencido y quién no— y lo dividimos en tres a fin de formular tres pronósticos referentes al que se rinde y al que no lo hace.

El primer pronóstico en la dimensión de *permanencia* determina cuánto tiempo estará la persona considerándose vencida. Las explicaciones permanentes para los contratiempos producen desamparos larguísimos, y las explicaciones circunstanciales fortalecen.

El segundo de los pronósticos se refería a la *amplitud*. Las explicaciones universales producen desamparo en muchas situaciones y las explicaciones específicas lo hacen solamente en el aspecto adverso. Kevin era víctima de la amplitud. Cuando lo despidieron entendió que la causa era universal, y se comportó como si el desastre hubiese invalidado todos los aspectos de su vida. La puntuación en *amplitud* de Kevin reveló que para él todo era una catástrofe. En cuanto al tercer pronóstico, se refería a la *personalización* y pronto habré de referirme a eso.

¿Es usted de los que catastrofizan? ¿Lo hizo en el test? Por ejemplo, cuando contestó a la pregunta número 18, ¿achacó su derrota al hecho de no ser muy deportista (universal) o al hecho de no ser bueno para ese deporte en particular (específico)? Considere ahora las preguntas que corresponden a las iniciales PvB (*Pervasiveness Bad* = amplitud negativa), o sea, a las preguntas numeradas 8, 16, 17, 18, 22, 32, 44 y 48.

Ahora sume las cifras que hayan surgido en la columna de la derecha y traslade el total a la línea «PvB» de la página 60.

Un total de 0 a 1 es muy optimista;
 2 o 3 equivale a ser moderadamente optimista;
 4 es el nivel promedio;
 5 o 6 es moderadamente pesimista, y
 7 u 8 es decididamente pesimista.

De manera que podemos decir para entendernos que *la pauta explicativa optimista para las cosas buenas es la inversa de la que corresponde a las adversidades*. El optimista entiende que los hechos desagradables o decididamente adversos que puedan sucederle son fruto de causas específicas, en tanto que las cosas buenas le servirán para fortalecer cuanto haga; el pesimista cree que lo malo tiene causas universales y que su buena suerte obedece a factores específicos. Cuando Nora recibió un ofrecimiento para realizar un trabajo temporal en la misma empresa, pensó: «Por fin se han dado cuenta de que no pueden estar sin mí». Cuando se le hizo el mismo ofrecimiento a Kevin, pensó: «Tienen que andar muy escasos de personal».

ESPECÍFICA (Pesimista):

«Soy muy bueno en matemáticas.»

«Mi corredor de bolsa entiende de acciones petroleras.»

«Estuve encantador con ella.»

UNIVERSAL (Optimista):

«Soy muy bueno.»

«Mi corredor de bolsa entiende.»

«Estuve encantador.»

Ahora tiene que hacer como en los casos anteriores. Fíjese en cada línea que tenga a la derecha las iniciales «PvG» (*Pervasiveness Good* = amplitud buena), las que corresponden a los números 6, 7, 28, 31, 34, 35, 37 y 43.

Cuando la respuesta sea 0, será pesimista (específica). En la número 35, cuando le preguntaron cuál había sido su reacción ante el amigo que le agradecía su ayuda, ¿usted contestó: «Me gusta ayudarlo cuando las cosas le andan mal» (específica y pesimista) o «Me interesa la gente» (universal y optimista)?

Sume su puntuación y páselo a la línea que corresponde a «PvG».

Una puntuación de 7 u 8 indica que es usted muy optimista;
 6 es moderadamente optimista;

4 o 5 está en el promedio;
3 es moderadamente pesimista; y
0, 1 o 2 muy pesimista.

EL TEMA DE LA ESPERANZA

La esperanza ha sido principalmente un reservado a los predicadores, los políticos y los vendedores ambulantes. El concepto de pauta explicativa hizo entrar la esperanza en el laboratorio, allí donde los hombres de ciencia pueden analizar su concepto tratando de entender cómo funciona.

El hecho de que tengamos o no esperanza depende de dos aspectos de nuestra pauta explicativa: la amplitud y la permanencia.³ El arte de la esperanza consiste en hallar las causas circunstanciales y específicas de los contratiempos que puedan acaecer: las causas circunstanciales limitan el sentimiento de impotencia en el tiempo, y las causas específicas lo limitan a la situación original. Por otra parte, las causas permanentes proyectan ese sentimiento hasta un futuro bastante lejano, y las causas universales lo difunden por todo el ámbito que rodea al sujeto. Encontrar las causas permanentes y universales de la desdicha es lo que hace el que desespera.

DESESPERANZADO:

«Soy un estúpido.»
«Los hombres son unos tiranos.»
«Hay cinco posibilidades entre diez de que este bulto sea un cáncer.»

ESPERANZADO:

«Es que me lo monto mal.»
«Mi marido estaba malhumorado.»
«Hay cinco posibilidades entre diez de que no sea nada.»

Es posible que la puntuación más importante de su test sea la correspondiente a su esperanza (HoB), es decir, *Hope-Bad* = esperanza mala). Sume el total logrado en PvB y el de PmB y así tendrá la puntuación para la línea HoB, o sea, en qué medida espera que le pasen cosas adversas.

Si esa puntuación es 0, 1 o 2, entonces es muy esperanzado;
3, 4, 5, o 6 es moderadamente esperanzado;

7 u 8 es el promedio;
9, 10 u 11 es moderadamente desesperanzado; y
12, 13, 14, 15 o 16 es gravemente desesperanzado.

Las personas que se dan explicaciones permanentes y universales para sus desdichas tienen tendencia a venirse abajo cuando sufren presión, tanto durante mucho tiempo como a lo largo de las situaciones.

Ninguna puntuación aislada tiene tanta importancia como la referida a la esperanza.

La personalización: interna y externa

Tenemos finalmente un último aspecto referente a la pauta explicativa: la *personalización*.

Viví una vez con una mujer que me echaba la culpa de cuanto sucedía. Si la comida del restaurante era mala, si los vuelos se atrasaban, hasta si me devolvían de la tintorería los pantalones con la raya mal marcada, siempre la culpa la tenía yo. Hasta que un día en que me había gritado porque su tinte para el cabello no le servía, le dije: «Querida, lo que pasa es que no conozco a nadie que externalice más las cosas malas que suceden».

La respuesta que me dio pueden imaginarla: «Sí, debo ser así, ¡pero la culpa es tuya!».

Cuando nos pasa algo malo podemos culparnos a nosotros mismos (internalizar), o echarle la culpa a los demás o a las circunstancias (externalizar). Los que se culpan a sí mismos cuando fracasan en algo tienen, en consecuencia, una autoestima muy baja. Piensan que no valen gran cosa, que carecen de talento y no pueden reclamar afecto de nadie. Los que echan las culpas a agentes externos no pierden la autoestima cuando pasan un mal rato. En líneas generales, se gustan más a sí mismos que los otros.

La autoestima baja o pobre por lo general proviene de una pauta interna.

INTERNA (Baja autoestima):

«Soy un estúpido.»

«No tengo talento para el póquer.»

«Soy inseguro.»

EXTERNA (Alta autoestima):

«Eres un estúpido.»

«No tengo suerte en el póquer.»

«Crecí en un hogar pobre.»

Eche un vistazo a su puntuación en la columna derecha, en las iniciales PsB (*Personalization Bad* = personalización mala), o sea, los puntos correspondientes a las preguntas 3, 9, 19, 25, 30, 39, 41 y 47.

Los ítems que aparezcan seguidos de un 1 son pesimistas (internos o personales). Obtenga el total de puntos y páselos a PsB (mala personalización).

Una puntuación de 0 o 1 indica una autoestima muy alta;

2 o 3 equivale a una autoestima moderada;

4 se considera la cifra promedio;

5 o 6 indica autoestima moderadamente baja; y

7 u 8 es indicación de autoestima muy baja.

De los tres aspectos que tiene la pauta explicativa, la que resulta más fácilmente comprensible es la personalización. Después de todo, una de las cosas que primero aprende un niño es decir: «¡Yo no fui, fue él!». La personalización es asimismo la dimensión que más fácilmente puede exagerarse. Es la que controla sólo cómo nos sentimos respecto de nosotros, en tanto que las dimensiones de permanencia y amplitud —que son las dos más importantes— controlan lo que hacemos: durante cuánto tiempo nos sentimos desamparados (permanencia) y en cuántas situaciones que puedan presentarse (amplitud).

La personalización es la única dimensión en que puede fingirse sin mayores dificultades. Si le pido que me hable de sus problemas de manera externa, en este momento, podrá hacerlo... aunque sea usted un internalizador crónico. Podrá charlar y charlar, pretendiendo que las culpas de sus problemas las tienen otros. Sin embargo, si es usted un pesimista y le pido que me hable de sus problemas como si obedecieran a causas circunstanciales y específicas, entonces no podrá hacerlo (a menos que haya dominado las técnicas que aparecen en la Tercera Parte, «Cómo pasar del pesimismo al optimismo»).

Y ahora le voy a dar un último dato antes de que se ponga a sumar cifras para obtener sus totales: la pauta optimista para explicar la buena suerte es la inversa de la que se usa para las adversidades: es interna antes que externa. Las personas que creen ser capaces de provocar su buena suerte tienden a gustarse más que quienes tienen la convicción de que las cosas buenas vienen de otros o son producto de las circunstancias.

EXTERNA (Pesimista):	INTERNA (Optimista):
«Fue un golpe de suerte...»	«Puedo aprovechar la buena racha.»
«La destreza de mis compañeros...»	«Mi habilidad...»

La última de sus puntuaciones corresponderá a PsG, o sea la Personalización buena. Las preguntas relevantes son 1, 4, 11, 12, 23, 27, 36 y 45.

Los ítems que tengan 0 son externos y pesimistas. Los que tengan 1 son internos y optimistas.

Escriba el total de puntos en la línea correspondiente a PsG en la página 60, tal como en los otros casos.

Una puntuación de 7 u 8 indica que es muy optimista;
 6 es moderadamente optimista;
 4 o 5 corresponde al promedio;
 3 es moderadamente pesimista; y
 0, 1 o 2 es muy pesimista.

Y ahora está en condiciones de obtener la suma de todas las puntuaciones.

Primero, sume las cifras correspondientes a las tres B ($PmB + PvB + PsB$). En esa forma conocerá cuál es su Total B, o puntuación de lo malo.

Después, sume los puntos de las tres letras G ($PmG + PvG + PsG$), y con ello tendrá su Total G, o sea, la puntuación de lo bueno.

Por último, a G réstele B y tendrá su puntuación completa ($G - B$).

Esto es lo que significan sus totales:

Si su puntuación B está entre 3 y 6, entonces es usted maravillosamente optimista y no tendrá necesidad de los capítulos de la tercera parte del libro.

Si la cosa está entre 6 y 9, entonces podrá considerarse como moderadamente optimista.

Un 10 o un 11 es la puntuación promedio.

De 12 a 14 tendrá que considerarse moderadamente pesimista; y

cualquier puntuación por encima del 14 está pidiéndole un cambio a gritos.

Si su puntuación G está en 19 o por encima de esa cifra, usted piensa de manera muy optimista.

Si oscila entre 17 y 19, piensa de forma moderadamente optimista.

Entre 14 y 16 andará en el promedio.

De 11 a 13 le estará indicando que su modo de pensar es bastante pesimista; y una puntuación de 10 o menos le indicará que su pesimismo es muy grande.

Finalmente, si su puntuación G – B está por encima de 8, es difícil que pueda ser usted más optimista de lo que ya es.

Entre 6 y 8 su optimismo es moderado.

De 3 a 6 está en una puntuación promedio.

Un 1 o un 2 significará que es moderadamente pesimista; y

finalmente, una puntuación de 0 o negativo, ya es muy pesimista.

ADVERTENCIAS ACERCA DE LA RESPONSABILIDAD

Si bien es cierto que hay beneficios en el aprendizaje del optimismo... también es verdad que existen algunos peligros. ¿Circunstancial? ¿Parcial? Bueno. Quiero que mi depresión sea breve y limitada. Quiero tomarme las cosas por el lado bueno. ¿Y si la causa de mis desgracias es externa? ¿Será simplemente que debo echar la culpa de mis fracasos a los demás?

Nosotros queremos que la gente se haga cargo de sus errores, que se responsabilice de lo que hace. Algunas doctrinas psicológicas han perjudicado a nuestra sociedad contribuyendo a desgastar la responsabilidad personal: lo malo se ha etiquetado, por cierto erróneamente, como un trastorno; los malos modales pierden importancia y se consideran como neurosis; «pacientes tratados con todo éxito» eluden todos los deberes para con sus familiares debido a que con ello no se contribuye a su realización personal. La cuestión es averiguar si el cambio o no de los que se consideran fracasados, de lo interno a lo externo («No tengo la culpa... es pura mala suerte») ha de socavar la responsabilidad.

No estoy dispuesto a abogar por ninguna estrategia que desgaste aún más la responsabilidad. No creo que las personas cambien lo que creen para ir de lo interno a lo externo, al menos en general. Sin embargo, hay un trastorno en el que habitualmente debería hacerse: la depresión. Según veremos en el capítulo siguiente, las personas deprimidas a menudo asumen mucha más responsabilidad por los hechos negativos que por los positivos, mucha más de la conveniente.

Hay un asunto más profundo que deberemos tratar: la cuestión de por qué las personas tienen que asumir sus fracasos. La respuesta, me parece, está en que deseamos que esas personas cambien, y nos consta que no han de cambiar a menos que asuman su responsabilidad.⁴ Si queremos que la gente cambie, la dimensión de internalidad no es tan crucial como la dimensión de la permanencia. Si uno cree que la razón de sus adversidades es algo permanente: estupidez, falta de inteligencia, fealdad, entonces no actuará para cambiar. Los que se sienten así no actuarán para mejorar. En cambio, cuando se cree que la razón es circunstancial, como podrían ser el mal humor, un esfuerzo insuficiente, el exceso de peso... entonces se actuará para cambiar las cosas. Si deseamos que las personas sean responsables de lo que hacen, entonces sí queremos que interioricen. Lo que es más importante todavía, se podrá tener una pauta circunstancial para las adversidades. Creerán que, cualesquiera que sean las causas de las cosas malas que les sucedan, se podrán cambiar.

¿QUÉ PASA SI ES USTED PESIMISTA?

Es de suma importancia saber si su pauta explicativa es pesimista. Si tiene una puntuación muy baja, hay cuatro zonas en las que habrá de tropezar (y posiblemente ya tropezó) con dificultades. Primero, según veremos en el capítulo próximo, es probable que usted sea de los que se deprimen fácilmente. Segundo, probablemente está logrando en su trabajo resultados que están por debajo de su talento. Tercero, su salud física probablemente no sea tan buena como tendría que ser, y la cosa todavía puede ponerse peor a medida que vayan pasando los años. Finalmente, la vida no es tan placentera como debería ser. La pauta explicativa pesimista no puede ser peor.

Si su puntuación en pesimismo anda por las cifras del promedio, la cosa no constituiría un problema en circunstancias normales. Sin embargo, en una crisis, en esos momentos

tan angustiosos con los que todos alguna vez nos vemos, lo más probable es que deba pagar usted un precio excesivo e innecesario. Cuando esas cosas nos golpean, podremos sentirnos todavía más deprimidos. ¿Cómo cree que reaccionará si sus acciones se vienen abajo, cuando la persona amada lo rechace, cuando no pueda conseguir el puesto al que aspira? Como se verá en el próximo capítulo, usted se sentirá extremadamente triste. Se le quitarán hasta las ganas de vivir. Le costará un esfuerzo enorme iniciar algo. Se le presentará un futuro negrísimo. Y lo más probable es que siga considerando las cosas así durante semanas, y hasta meses. Es probable que alguna vez ya se haya sentido de esta forma; a la mayoría de la gente le ha pasado. Por eso es tan común que los libros de texto llamen a eso reacción normal.

Pero el hecho de que sea algo común que los problemas nos abatan de esa forma, no significa que se trate de algo aceptable ni de que la vida tenga que ser así. Si recurre usted a una pauta explicativa diferente, entonces se encontrará mejor equipado para manejarse con las dificultades, con los momentos difíciles, y no permitirá que lo lleven a la depresión.

Todo esto se encuentra todavía lejos de agotar los posibles beneficios de una nueva pauta explicativa. Si tiene usted un grado de pesimismo que anda por el promedio, entonces está llamado a pasar por la vida a un nivel más bien bajo, inferior al que le permitiría su inteligencia. Tal como verá en los capítulos 6, 8 y 9, incluso un grado medio de pesimismo puede socavar sus estudios, el trabajo y los deportes. Esto vale también para la salud física. El capítulo 10 ilustra acerca de que, aun en el caso de que sea usted un pesimista normal, su salud se encontrará por debajo de sus posibilidades. Es probable que padezca de enfermedades crónicas que lo lleven a envejecer prematuramente o no tan bien como sería de esperar. Posiblemente su sistema inmunológico no funcione tan bien como sería menester; tal vez sea víctima de enfermedades infecciosas con excesiva frecuencia y quizá su recuperación sea siempre más lenta.

Si emplea las técnicas que se enseñan en el capítulo 12, estará en condiciones de elegir cómo levantar cada día un poco más su nivel de optimismo. Se encontrará reaccionando ante los contratiempos normales de la vida de manera mucho más positiva y renaciendo de las grandes derrotas que el futuro nos pueda deparar. Alcanzará mayores logros en los estudios, en el trabajo y en el campo de los deportes. Y, a la larga, incluso su cuerpo mejorará.

El pesimismo esencial

Cuando uno atraviesa un estado de ánimo pesimista, melancólico, está pasando por una versión suave de un desorden mental más grave: la depresión.¹ La depresión es el pesimismo agudo, y para comprender el pesimismo, que es un fenómeno sutil, tenemos que observar su grado más extremo, la depresión. Ésta es la técnica que utilizó David Macaulay para mostrarnos cómo funcionan los pequeños artefactos de todos los días.² En uno de sus libros más vendidos, por ejemplo, nos muestra cómo funciona un reloj de pulsera, dibujando el mecanismo de un reloj inmenso, enorme, cuyas distintas partes son claramente visibles y fácilmente identificables, llevando al lector a dar un paseo por el interior de la maquinaria. De manera similar, un estudio de la depresión puede aclarar mucho acerca del pesimismo. La depresión, desde luego, merece que se la estudie por sí misma, pero también puede servir mucho para revelar con qué tienen que vérselas las personas que se encuentran con ese trastorno mental al que llamamos pesimismo.

Casi todos hemos pasado alguna vez por una depresión y sabemos cómo envenena nuestras vidas. Para algunos se trata de una experiencia inusual, que se nos viene encima sólo cuando se desmoronan de un golpe nuestras mejores esperanzas. Para muchos de nosotros, es algo más familiar, un estado de ánimo que nos afecta cada vez que algo nos sale mal. Y, finalmente, para otros, la depresión es una compañía constante, que les arrebatara todo el gozo de los mejores momentos y ensombrece todo hasta teñirlo de un negro indeleble.

La depresión era un misterio hasta no hace mucho tiempo. Quiénes corrían los mayores riesgos, de dónde provenía, cómo curarla... todo eran enigmas. Hoy, gracias a veinticinco años de investigaciones científicas en las que participaron y participan cientos de psicólogos y psiquiatras de todo el mundo, ya conocemos algo así como el esbozo de una respuesta para tantas preguntas.

La depresión se presenta bajo tres aspectos, en tres formas. La primera es la que denominamos depresión normal, y es la que casi todos conocemos mejor. Surge el dolor y el sentimiento de pérdida que forman parte inevitablemente del hecho de pertenecer a especies sapientes, a criaturas que piensan en el futuro. No conseguimos los trabajos que deseamos. Nuestras acciones bajan. La persona amada nos rechaza; mueren nuestros familiares. Damos malas conferencias y escribimos malos libros. Envejecemos. Cuando se produce alguno de estos hechos, lo que sucede a continuación es predecible: nos sentimos tristes y desvalidos. Nos volvemos pasivos, aletargados. No podemos sino pensar en negras perspectivas y en que carecemos de la inteligencia suficiente para arreglar las cosas. Ya no hacemos bien nuestro trabajo, y empezamos a faltar con frecuencia. Perdemos el interés que teníamos en cosas que nos daban satisfacciones, y ya no disfrutamos de las comidas, las amistades, el sexo. No podemos dormir.

Pero, pasado un cierto tiempo y gracias a uno de esos benevolentes misterios de la naturaleza, empezamos a sentirnos mejor. La depresión normal es en extremo común: es como un resfriado. He descubierto que aproximadamente el 25 por 100 de nosotros alguna vez pasa por un período de depresión, por lo menos en una forma suave.

Las otras dos clases de depresión son las denominadas alteraciones o desórdenes depresivos: la depresión unipolar y la bipolar. Son las que suministran el trabajo de todos los días a los psicólogos y psiquiatras clínicos. Lo que determina cuál es la diferencia entre ambas formas es si llevan implícito o no un factor maníaco. La manía es una condición psicológica que ofrece un grupo de síntomas que parecen ser lo contrario de la depresión: desmedida euforia, grandiosidad, conversaciones frenéticas, actos desmesurados y una autoestima exagerada.

La depresión bipolar siempre se acompaña de episodios maníacos; por eso suele llamarse a esos pacientes maníaco-depresivos (pues la manía es uno de los polos y la depresión es el otro).³ Los que sufren depresión unipolar no tienen nunca episodios maníacos. Hay otra diferencia entre las dos, y es que la depresión bipolar es mucho más hereditaria. Entre dos gemelos idénticos, si uno tiene depresión bipolar hay un 72 por 100 de posibilidades de que también la contraiga el otro. (Esto vale sólo para el 14 por 100 en el caso de los gemelos no idénticos. Estos gemelos no están vinculados más estrechamente que cualesquiera de sus otros hermanos, pero ocurre que han nacido casi a la misma hora y los criaron simultáneamente los mismos padres, de modo que la comparación entre los dos tipos de hermanos nos ayuda a separar lo que es aprendido de

lo que es genéticamente heredado.) La depresión bipolar responde a la medicación, en concreto, al carbonato de litio. En más del 80 por 100 de los casos de depresión bipolar, el litio podrá aliviar la manía en gran medida y, en proporción algo menor, también aliviará la depresión. A diferencia de las depresiones unipolar y normal, los maníaco-depresivos son enfermos y esa forma de depresión se considera una alteración biológica que se trata clínicamente.

La cuestión se suscita cuando se trata de dilucidar si la depresión unipolar, que también es una alteración, y la depresión normal se encuentran relacionadas. En mi opinión, se trata de la misma cosa, y difieren sólo en el número de los síntomas con que se acompañan y en su gravedad. A una persona puede diagnosticársele depresión unipolar y pasar a la categoría de enferma, mientras que otra, aunque padezca agudos síntomas de depresión normal, quizá no llegue a ser considerada enferma. Hay una diferencia muy sutil entre ambas. Podría radicar en el grado de disposición de las personas para acudir a una terapia, o en la aceptación o no de que uno está enfermo. Pero nada más.

Mi punto de vista difiere fundamentalmente de la opinión médica prevaleciente, en virtud de la cual la depresión unipolar es una enfermedad y la depresión normal solamente una desmoralización pasajera sin interés clínico. Este punto de vista predomina a pesar de la absoluta falta de pruebas de que la depresión unipolar sea algo más que una depresión normal particularmente grave. Nadie ha establecido fehacientemente qué clase de diferencia hay entre ambas formas.

El argumento decisivo, entiendo yo, es que la depresión normal y la unipolar se reconocen de la misma manera. Ambas implican los mismos tipos de cambio negativo: en el pensamiento, el humor, el comportamiento y las respuestas físicas.

Me viene a la memoria una alumna que tuve, a la que llamaré Sophie. Ingresó en la Universidad de Pensilvania con un excelente expediente académico. Se había destacado siempre, como delegada de curso, siempre era ella quien hacía los discursos, y dirigía a las animadoras de las secciones deportivas de su instituto. Al parecer, le bastaba con desear algo para obtenerlo. Sus notas fueron excelentes y obtenidas sin esfuerzo, y todos los chicos competían por ser sus preferidos. Era hija única, adorada por sus padres, ambos profesionales; los éxitos de la niña eran sus éxitos y sus fracasos les dolían en el alma. Sophie era la Chica de Oro para todos sus compañeros, que así la habían apodado.

Cuando la conocí, en una terapia, cuando cursaba el preuniversitario, ya no era la Chica de Oro. Ahora tanto su vida amorosa como sus estudios estaban al borde del caos,

y se la veía muy deprimida. Como ocurre con la mayoría de los deprimidos, venía en busca de terapia no por haber sufrido algo traumático, sino después de una serie de contratiempos acumulados a lo largo de varios meses. Dijo sentirse «vacía». Creía que para ella no había esperanza porque «no podían quererla», porque «carecía de talento» y era «un despojo». Las clases le resultaban muy aburridas, todo el sistema académico era «una conspiración para acabar con ella», en particular su creatividad, y la actividad feminista que desarrollaba ahora se le antojaba como «un fraude carente de sentido». En su último semestre había tenido notas muy bajas. Le resultaba imposible ponerse a trabajar. Cuando se sentaba delante de su escritorio para empezar las tareas, le resultaba imposible decidir con cuál debía comenzar. Se quedaba mirando la pila de libros y cuadernos largo rato y terminaba lanzando un suspiro de desaliento antes de encender el televisor. Estaba viviendo con un vago crónico. Se sentía explotada y desprovista de todo valor cuando hacían el amor, y por otra parte su actividad sexual, que antes era muy satisfactoria, ahora casi le causaba disgusto.

Había elegido como asignatura la filosofía, y se sentía particularmente atraída por el existencialismo. Aceptaba la doctrina de que la vida es absurda... y también eso la llenaba de aflicción.

Cuando le recordé que había sido una excelente estudiante y una joven muy atractiva, se echó a llorar. «¡A usted también lo engañé!», exclamó.

Según he dicho hace un momento, uno de los cuatro criterios que se siguen para definir la depresión es un cambio negativo en el modo de pensar. Esto quiere decir que usted piensa de una forma cuando está deprimido y otra cuando no lo está. Cuando uno se encuentra deprimido se traza un cuadro hostil de sí, del mundo y del futuro. Para Sophie el futuro se le presentaba totalmente desprovisto de esperanza y lo atribuía a su falta de valía.

Cuando uno se halla deprimido, hasta el obstáculo más pequeño se presenta como una cumbre insuperable. Se piensa que cualquier cosa que se toque se vendrá abajo. Se cuenta con una infinita cantidad de razones para explicarse que los propios éxitos no son sino otros tantos fracasos. Aquella pila de libros y cuadernos en el escritorio de Sophie para ella tenían la forma y el aspecto del Himalaya.

Aaron Beck, uno de los más prominentes terapeutas del mundo, tenía un paciente que,

en medio de una profunda depresión, se las había arreglado para empapelar una cocina. Pues bien, aquel paciente consideró su éxito un fracaso:⁴

Terapeuta: ¿Por qué no considera que haber empapelado la cocina es un logro?

Paciente: Porque las flores no están bien alineadas.

Terapeuta: ¿Terminó usted el trabajo?

Paciente: Sí.

Terapeuta: ¿Su cocina?

Paciente: No, le ayudé a un vecino a empapelar su cocina.

Terapeuta: ¿Él hizo la mayor parte del trabajo y usted colaboró?

Paciente: No, en realidad yo, lo hice casi todo. Él no sabía.

Terapeuta: ¿Hizo algo mal? ¿Volcó el cubo de la cola? ¿Estropeó algunos rollos? ¿Lo dejó todo peor que antes?

Paciente: No, el único problema era que las flores no estaban bien alineadas.

Terapeuta: ¿En qué medida podría decir que no estaban alineadas?

Paciente: (mientras separa casi imperceptiblemente los dedos): Más o menos así.

Terapeuta: ¿Le pasó con todos los rollos?

Paciente: No..., en dos o tres.

Terapeuta: ¿Sobre un total de cuántos?

Paciente: Fueron veinte o veinticinco tiras.

Terapeuta: ¿Alguien más se dio cuenta?

Paciente: No. Mi vecino dijo que estaba encantado.

Terapeuta: ¿Advirtió el defecto cuando dio unos pasos atrás y lo observó todo terminado?

Paciente: Bueno, en realidad no fue así.

El paciente consideraba que un trabajo muy bien hecho era un fiasco porque, según su opinión, sencillamente nada que hiciera estaba bien.

En el fondo de todo modo de pensar deprimido hay una pauta explicativa pesimista. El concepto negativo del futuro, de uno mismo y del mundo es algo que surge de considerar permanentes, ingobernables, las causas de las adversidades, y de considerar desde la perspectiva opuesta las causas de lo bueno. Sophie, la joven deprimida que estaba tratando, echaba las culpas de sus fracasos a su falta de valía, a no ser atractiva y a la

carencia de todo propósito que tenía su existencia. Aquel empapelador aficionado consideró un pequeñísimo detalle en la alineación de las flores como símbolo de la visión negativa que tenía de sí mismo.

La segunda indicación para reconocer tanto la depresión bipolar como la normal es un cambio negativo en el humor. Cuando uno se deprime, se siente terriblemente mal: triste, desazonado, sumido en un pozo de desesperación. Puede llorar hasta agotar las lágrimas; en sus peores momentos, Sophie era capaz de pasarse horas tiradas en la cama, sollozando. Pero la vida seguía siendo muy triste. Actividades que antes fueron muy agradables, placenteras, se convirtieron en inutilidades desprovistas de toda atracción. Los chistes y las bromas dejan de ser cosas divertidas para convertirse en insoportables ironías.

Por lo general, un humor deprimido no es continuo, sino que cambia durante el día. Lo típico es que ese humor se encuentre en los niveles más bajos al despertar. Se imponen en ese pensamiento todos los recuerdos de contratiempos pasados y se considera que seguramente el nuevo día habrá de traer más desdichas. Ese es el humor del deprimido en los primeros momentos del día. Si esa persona se queda en la cama, lo más probable es que ese humor no la abandone. El hecho de levantarse y afrontar una nueva jornada mejora las cosas, y el humor habitualmente mejora con las horas, aunque volverá a empeorar un poco en los niveles bajos del descanso básico y el ciclo activo (BRAC, según la sigla en inglés), un lapso que generalmente media entre las tres y las seis de la tarde. Cuando cae la noche quizá sea el momento menos deprimido de todo el día. Lo peor viene después, entre las tres y las cinco de la madrugada.

No es precisamente la tristeza la única modalidad de humor propia de la depresión; también suele presentarse con frecuencia la ansiedad y la irritabilidad. Pero, cuando la depresión se torna muy intensa, parecen esfumarse tanto la ansiedad como la hostilidad para que el sufriente se vuelva torpe y vacío.

El tercer síntoma de la depresión es el referido al comportamiento. Tres son los síntomas de comportamiento de un depresivo: pasividad, indecisión y tendencias suicidas.

Muchas veces los depresivos ni siquiera pueden iniciar una tarea, por rutinaria que sea, y al primer obstáculo prefieren darse por vencidos. Un novelista, por ejemplo, se detiene en el primer párrafo de la obra que piensa escribir. Y, si finalmente empieza a escribir, abandona tan pronto comete un error, por pequeño que sea. Después de eso, suele

ocurrir que se levante de su silla y abandone el libro durante un mes.

Cuando se presentan alternativas, el deprimido no puede decidir. Por ejemplo, alguien que esté padeciendo un acceso de depresión podrá levantar el teléfono para pedir que le manden una pizza. Si del otro lado de la línea le preguntan si la quiere sencilla o con algún aditamento, se quedará sin saber qué decir, paralizado, mirando al receptor. Pasarán unos segundos de indecisión y quizá termine colgando el teléfono. Así le pasaba a Sophie cuando no podía iniciar sus tareas: ni siquiera decidía con qué materia empezar.

Muchos depresivos piensan en el suicidio. Por lo general, ello se debe a uno de estos motivos, cuando no a ambos; el primero es la renuncia a reaccionar, y entonces quieren ponerle un punto final. El otro es el deseo de manipular a los otros: quieren que se los vuelva a amar, o vengarse, o tener la última palabra en una discusión.

La depresión se acompaña a menudo de síntomas físicos: cuanto más grave la depresión, más son los síntomas. Disminuye el apetito. No se puede ingerir alimento. Y también cesa el deseo sexual: no puede hacerse el amor. En el caso de Sophie, antes le parecía que el sexo era algo maravilloso, el punto máximo de su relación con aquel hombre con el que vivía, y terminó considerándolo algo repugnante. Hasta el sueño se altera: el despertar llega muy temprano, y comienzan las vueltas y más vueltas en la cama, tratando sin éxito de volver a conciliar el sueño. Hasta que suena el despertador y no hay otro remedio que empezar la nueva jornada, no solamente con la misma depresión, sino también exhausto.

Estos cuatro síntomas, cambios negativos en el pensamiento, el humor, el comportamiento y la respuesta física, permiten diagnosticar la depresión, unipolar o normal. Para que alguien pueda considerarse un deprimido no es indispensable contar con los cuatro síntomas, y tampoco hace falta que uno en particular se halle presente. Sin embargo, cuanto mayor sea el número de síntomas, más certeza se tendrá de que nos hallamos frente a una depresión.

MIDA SU DEPRESIÓN

¿En qué medida se encuentra usted deprimido en este momento?

Quiero que ahora realice un test de la depresión muy difundido, desarrollado por Lenore Radloff en el Centro de Estudios Epidemiológicos del Instituto Nacional de Salud

Mental. Esta prueba, denominada CES-D (por Centro de Estudios Epidemiológicos-Depresión,⁵ según la sigla en inglés), abarca todos los síntomas de la depresión. Lo que debe hacer ahora es rodear con un círculo la respuesta que, según su parecer, sea la que mejor describe cómo se ha sentido durante la última semana.

Durante la semana pasada

1. Me sentí molesto por cosas que habitualmente no me molestan.
 0. *Rara vez o nunca (menos de un día).*
 1. *En algún momento (1-2 días).*
 2. *Durante un tiempo (3-4 días).*
 3. *La mayor parte del tiempo (5-7 días).*

2. No tenía ganas de comer; tenía muy poco apetito.
 0. *Rara vez o nunca (menos de un día).*
 1. *En algún momento (1-2 días).*
 2. *Durante un tiempo (3-4 días).*
 3. *La mayor parte del tiempo (5-7 días).*

3. Sentí que era imposible aliviar mi tristeza, aunque trataran de ayudarme familiares y amigos.
 0. *Rara vez o nunca (menos de un día).*
 1. *En algún momento (1-2 días).*
 2. *Durante un tiempo (3-4 días).*
 3. *La mayor parte del tiempo (5-7 días).*

4. Me parecía que no era tan bueno como los otros.
 0. *Rara vez o nunca (menos de un día).*
 1. *En algún momento (1-2 días).*
 2. *Durante un tiempo (3-4 días).*
 3. *La mayor parte del tiempo (5-7 días).*

5. Me costaba mantener la atención en lo que estaba haciendo.

- 0. *Rara vez o nunca (menos de un día).*
 - 1. *En algún momento (1-2 días).*
 - 2. *Durante un tiempo (3-4 días).*
 - 3. *La mayor parte del tiempo (5-7 días).*
6. Me sentía deprimido.
- 0. *Rara vez o nunca (menos de un día).*
 - 1. *En algún momento (1-2 días).*
 - 2. *Durante un tiempo (3-4 días).*
 - 3. *La mayor parte del tiempo (5-7 días).*
7. Tenía la sensación de que todo lo que hacía era un esfuerzo.
- 0. *Rara vez o nunca (menos de un día).*
 - 1. *En algún momento (1-2 días).*
 - 2. *Durante un tiempo (3-4 días).*
 - 3. *La mayor parte del tiempo (5-7 días).*
8. No esperaba nada del futuro.
- 0. *Rara vez o nunca (menos de un día).*
 - 1. *En algún momento (1-2 días).*
 - 2. *Durante un tiempo (3-4 días).*
 - 3. *La mayor parte del tiempo (5-7 días).*
9. Pensaba que mi vida era un fracaso.
- 0. *Rara vez o nunca (menos de un día).*
 - 1. *En algún momento (1-2 días).*
 - 2. *Durante un tiempo (3-4 días).*
 - 3. *La mayor parte del tiempo (5-7 días).*
10. Me sentía temeroso.
- 0. *Rara vez o nunca (menos de un día).*
 - 1. *En algún momento (1-2 días).*
 - 2. *Durante un tiempo (3-4 días).*

3. *La mayor parte del tiempo (5-7 días).*
11. Dormía intranquilo.
0. *Rara vez o nunca (menos de un día).*
1. *En algún momento (1-2 días).*
2. *Durante un tiempo (3-4 días).*
3. *La mayor parte del tiempo (5-7 días).*
12. No era feliz.
0. *Rara vez o nunca (menos de un día).*
1. *En algún momento (1-2 días).*
2. *Durante un tiempo (3-4 días).*
3. *La mayor parte del tiempo (5-7 días).*
13. Hablaba menos que de costumbre.
0. *Rara vez o nunca (menos de un día).*
1. *En algún momento (1-2 días).*
2. *Durante un tiempo (3-4 días).*
3. *La mayor parte del tiempo (5-7 días).*
14. Me sentía solo.
0. *Rara vez o nunca (menos de un día).*
1. *En algún momento (1-2 días).*
2. *Durante un tiempo (3-4 días).*
3. *La mayor parte del tiempo (5-7 días).*
15. Los demás me eran hostiles.
0. *Rara vez o nunca (menos de un día).*
1. *En algún momento (1-2 días).*
2. *Durante un tiempo (3-4 días).*
3. *La mayor parte del tiempo (5-7 días).*
16. No disfrutaba de la vida.

- 0. *Rara vez o nunca (menos de un día).*
 - 1. *En algún momento (1-2 días).*
 - 2. *Durante un tiempo (3-4 días).*
 - 3. *La mayor parte del tiempo (5-7 días).*
17. Tenía accesos de llanto.
- 0. *Rara vez o nunca (menos de un día).*
 - 1. *En algún momento (1-2 días).*
 - 2. *Durante un tiempo (3-4 días).*
 - 3. *La mayor parte del tiempo (5-7 días).*
18. Me sentía triste.
- 0. *Rara vez o nunca (menos de un día).*
 - 1. *En algún momento (1-2 días).*
 - 2. *Durante un tiempo (3-4 días).*
 - 3. *La mayor parte del tiempo (5-7 días).*
19. Tenía la sensación de ser desagradable para los demás.
- 0. *Rara vez o nunca (menos de un día).*
 - 1. *En algún momento (1-2 días).*
 - 2. *Durante un tiempo (3-4 días).*
 - 3. *La mayor parte del tiempo (5-7 días).*
20. No podía mantenerme atento.
- 0. *Rara vez o nunca (menos de un día).*
 - 1. *En algún momento (1-2 días).*
 - 2. *Durante un tiempo (3-4 días).*
 - 3. *La mayor parte del tiempo (5-7 días).*

En esta prueba obtener la puntuación es bastante sencillo. Sume los números de cada respuesta correspondientes a la línea elegida. Cuando no pueda decidir entre dos de esos números incluya en la suma el mayor. La puntuación que obtendrá estará entre 0 y 60.

Antes de interpretar la puntuación convendrá saber que no por haber alcanzado una cifra muy elevada usted tiene una depresión. El diagnóstico depende de otros factores, como el tiempo que lleva teniendo esos síntomas, y podrá llegarse a él únicamente después de una entrevista prolongada con un psicólogo o un psiquiatra competente. La prueba que acaba de hacer más bien sirve para proporcionar una indicación precisa del nivel de síntomas depresivos que tiene usted en este momento.

Si la puntuación no ha pasado de 9, entonces decididamente se encuentra usted entre los no deprimidos, por debajo de la habitual en la mayoría de los adultos. Una puntuación de 10 a 15 lo sitúa entre los deprimidos leves, y de ahí hasta 24 se podrá considerar una persona moderadamente depresiva. Cuando pase de 24 ya deberá pensar en que su depresión podría ser grave.

Ahora bien, si por puntuación estuviera usted en la horquilla de los gravemente depresivos o si, cualquiera que fuese la puntuación, además pensara usted en el suicidio, lo más conveniente será que acuda de inmediato a consultar con un especialista en salud mental. Si la puntuación lo situara entre los moderadamente depresivos y además quisiera quitarse la vida, también sería conveniente que consultara pronto con un profesional. Si está dentro de la horquilla de los moderadamente depresivos, vuelva a hacer el test dentro de un par de semanas. Si la puntuación sigue estando en las mismas cifras, entonces será conveniente que consulte con un profesional.

Cuando usted estaba haciendo la prueba, probablemente habrá advertido que usted mismo o alguien a quien ama padecen de manera recurrente de esta enfermedad tan común. No se sorprenda, casi todo el mundo, incluso quienes no padecen depresión, saben de alguien que sí tiene los síntomas, ya que en la actualidad podríamos decir que el mundo civilizado está padeciendo una epidemia de depresión sin parangón en la historia. Cuando el doctor Gerald Klerman era director de la Agencia de Salud Mental contra el Abuso de Alcohol y Drogas, un organismo del gobierno norteamericano, acuñó un término exacto para calificar los tiempos que vivimos cuando dijo que ésta era la Edad de la Melancolía.⁶

En los últimos años de la década de los setenta el mismo Klerman auspició dos grandes estudios acerca de las cifras alcanzadas por las enfermedades mentales en Estados Unidos, y los resultados fueron sorprendentemente alarmantes. El primero de los estudios es el ECA (por Cuenca Epidemiológica según las iniciales en inglés). El estudio ECA se diseñó con el propósito de hallar cuantas enfermedades mentales, cualquiera que

fuese su tipo, se registraran en Estados Unidos. Los investigadores visitaron y entrevistaron a 9.500 personas escogidas al azar entre norteamericanos adultos a fin de que el resultado fuera una sección transversal de la sociedad. Se efectuó con cada uno de ellos una entrevista de diagnóstico exactamente igual a la que se brinda al que llega al consultorio de un psicólogo o un psiquiatra para saber la causa de sus trastornos.

Debido a que se entrevistó a un número tan desusadamente amplio de adultos de distintas edades, y en vista de que se les preguntó si habían experimentado síntomas esenciales y cuándo había ocurrido, aquel estudio significó un cuadro sin precedentes respecto de la enfermedad mental valedero para muchos años y permitió seguir los pasos a posibles cambios registrados en el transcurso del siglo XX. Uno de los cambios más sorprendentes fue el llamado predominio de depresión durante la vida, es decir, en el porcentaje de población que por lo menos una vez en su vida padeció alguna forma de depresión. (Es obvio que cuantos más años se tengan más son las posibilidades de haber tenido algo. El número de fracturas durante la vida, por ejemplo, se eleva con la edad, puesto que, cuantos más años tiene alguien, mayores son las posibilidades de que alguna vez se haya fracturado una pierna o un brazo.)

Lo que esperaban todos los que se hallaban interesados en el problema de la depresión era que cuanto más temprano en el siglo hubiera nacido alguien, mayor sería la cifra de predominio de la depresión en algún momento de su vida, es decir, que cuanto mayor fuera la persona, más elevado sería el número de episodios depresivos. En otras palabras, si uno había nacido en 1920 contaba con muchas más posibilidades de haber padecido una o más depresiones que quien hubiera venido al mundo en 1960. Antes de conocer los resultados de la encuesta, cualquier médico especializado en estadísticas podría haber afirmado que quien tuviera menos de treinta años en el momento de la entrevista —más o menos los nacidos allá por 1955— contaba con un 6 por 100 de posibilidades de haber tenido por lo menos una vez una depresión grave, y los que pasaran de cuarenta corrían el riesgo de haber sufrido lo mismo en un porcentaje mayor, que podría ascender al nueve.

Cuando los expertos observaron los resultados, se encontraron con algo muy extraño. Los nacidos alrededor de 1925 —que por ser mayores contaban con más probabilidades de haber enfermado— nunca habían padecido una depresión seria. No el 9 por 100, sino apenas el 4 por 100 de ellos podía referir un episodio. Y cuando dirigieron la mirada hacia los nacidos en épocas todavía más tempranas, incluso antes de la Primera Guerra

Mundial, los expertos se asombraron aún más. No sólo ocurría que el porcentaje de predominio no había subido, como alguien podría haber predicho, sino que las cifras caían en picado, a un escaso 1 por 100.

Existía la absoluta seguridad de que los resultados eran fiables, de modo que estaba claro que quienes han nacido durante el tercio medio del siglo tienen diez veces más probabilidades de padecer depresión que quienes vinieron al mundo en el primer tercio.

Sin embargo, ningún estudio —ni siquiera uno realizado con tanto rigor como el ECA— permite a un científico que se precie de tal salir gritando que la depresión es «epidémica». Felizmente, el mismo Instituto de Salud Mental hizo otro llamado Estudio de Parientes. El diseño era similar al del ECA, y cubría también a un número considerable de personas. Esta vez no se escogieron a los participantes al azar, sino que se buscó a los parientes cercanos de quienes alguna vez habían sido hospitalizados por sufrir una depresión grave. Los encuestadores comenzaron con 523 personas que ya habían tenido una depresión severa. Casi todos los parientes más cercanos de esas personas —un total de 2.289 entre padres, hermanos, hijos— tuvieron idénticas entrevistas. El objetivo consistía en descubrir si también esos parientes alguna vez se habían deprimido seriamente, para determinar, si los familiares de personas gravemente depresivas tienen un riesgo mayor de deprimirse que el resto de la población. Saber esto, podría contribuir a separar el aporte genético del ambiente en la depresión.

Una vez más, como en el caso del ECA, los resultados dieron al traste con las expectativas. Demostraron que los casos de depresión se multiplicaban por diez durante el curso del siglo.

Consideremos solamente a las mujeres. Las que se estudiaron habían nacido en los años de la guerra de Corea (lo que significa que en el momento en que se hizo el ECA tenían alrededor de treinta años) y tenían diez veces más probabilidades de haber tenido algún episodio de depresión que las mujeres nacidas en los años de la Primera Guerra Mundial, a pesar de que las mujeres mayores (eran setentonas cuando se efectuó la encuesta) habían tenido muchas más oportunidades de haber sufrido una depresión.

De las mujeres nacidas durante la Primera Guerra Mundial (de unos treinta años, la edad que tenían en el momento de la encuesta las nacidas durante la guerra de Corea), sólo un 3 por 100 reconocía haber sufrido alguna depresión grave. Muy diferente era el caso de las mujeres nacidas durante la guerra de Corea: para cuando tuvieron treinta años, un 60 por 100 de ellas alguna vez había padecido una seria depresión.

El mismo vuelco sorprendente se advertía en las estadísticas masculinas. Aunque el número de hombres con depresión equivale más o menos a la mitad de las cifras femeninas (algo que trataré en el próximo capítulo), los incrementos porcentuales observados a lo largo del siglo eran similares.

No solamente la depresión grave es mucho más común en nuestros días; también ataca a sus víctimas cuando son mucho más jóvenes.⁷ Una persona nacida en los años treinta y que contase con un pariente afectado de una depresión, podría padecer su propia depresión más o menos entre los treinta y los treinta y cinco años. Alguien nacido en 1956, en cambio, padecería su primera depresión probablemente cuando tuviera entre veinte y veinticinco; es decir, diez años antes. Puesto que la depresión grave se repite en alrededor de la mitad de quienes la han sufrido una vez, esos diez años extra de vulnerabilidad se suman a un océano de lágrimas.

Pero puede haber todavía otros océanos, ya que estos estudios se refieren solamente a la depresión grave. La depresión más suave, que tantos de nosotros hemos experimentado alguna vez, puede mostrar una tendencia similar: sus cifras podrían ser muy superiores a las de años atrás. En promedio, los habitantes del mundo civilizado pueden deprimirse más y a edad más temprana que anteriormente.

De todos modos, es mucho más que suficiente como para gritar que estamos frente a una epidemia.

He pasado los últimos veinte años tratando de conocer las causas de la depresión. Lo que sigue es lo que pienso.

La depresión bipolar (maníaco-depresiva) es una enfermedad del cuerpo, biológica por su origen y susceptible de aliviarse o curarse con fármacos.

También algunas depresiones unipolares son biológicas, en especial las más graves. En algunos casos, la depresión unipolar es heredada. Si cogemos dos hermanos gemelos y uno de ellos se deprime, el otro tiene muchas más probabilidades de deprimirse. Más que en el caso de los mellizos este tipo de depresión unipolar puede mejorar frecuentemente con fármacos, aunque no con tanta eficacia como en el caso de las bipolares, y sus síntomas a menudo se alivian recurriendo al electroshock (terapia electroconvulsiva).

Pero las depresiones unipolares heredadas son las menos. Y esto suscita la cuestión de cuál puede ser la causa de que en el mundo civilizado la depresión esté adquiriendo

carácter de epidemia. Me pregunto si los seres humanos de este siglo han soportado cambios físicos con el transcurso de los años, cambios capaces de hacerlos más vulnerables a la depresión. Probablemente no. Es muy discutible o dudoso que nuestra química cerebral o nuestros genes hayan cambiado tan radicalmente en las dos últimas generaciones. De manera que un incremento diez veces mayor en los casos de depresión difícilmente pueda explicarse por razones biológicas.

Sospecho que esta depresión epidémica que nos es tan familiar a todos tendríamos que considerarla desde el ángulo psicológico. Según mi opinión, la mayoría de las depresiones se inicia con problemas cotidianos y con modalidades específicas de enfocar esos problemas. Ésas eran mis suposiciones cuando comencé mi investigación en el campo de la depresión hace veinte años, pero me preguntaba cómo podría demostrar que la causa de la mayor parte de las depresiones es psicológica.

¿Cuál es el proceso psicológico que interviene para que una persona sana se convierta en un depresivo? He aquí una analogía: ¿cómo vuelan los pájaros? Desde los tiempos más remotos de la Antigüedad y hasta los últimos decenios del siglo XIX, siempre me interrogué sobre tan asombroso y maravilloso proceso. Nada más simple que observar el vuelo de las aves y a renglón seguido idear una teoría cualquiera, pero sencillamente no había forma de descubrir cuál era la acertada. La cuestión se resolvió definitivamente en 1903 y la solución provino de sectores inesperados.

Wilbur y Orville Wright construyeron un aeroplano... y éste voló. Luego los físicos recurrieron al método del modelo, un procedimiento siempre aceptado para la resolución de las disputas científicas. El método en cuestión implica la creación de un «modelo lógico» dotado de las propiedades del misterioso fenómeno: volar, para los hermanos Wright, y para nosotros, la depresión. Si el modelo lógico cuenta con todas las propiedades del objeto real, entonces el proceso del que se sirve el modelo en cuestión funciona y, por lo tanto, nos explica el proceso real.⁸

El aeroplano de los Wright —modelo lógico del vuelo de las aves— levantó vuelo y, *mirabile dictu*, voló. De allí concluyeron los físicos que todas las aves tenían que volar merced a un proceso idéntico.

El reto que se me presentaba era construir un modelo lógico que contara con todas las propiedades de la depresión. Era una tarea que implicaba dos partes: primero, la construcción del modelo y, segundo, la demostración de que la explicación encajaba con la depresión. Ya tenía ante mí algunas similitudes, pero demostrar que eran la misma

cosa y probar que el sentimiento de impotencia aprendido era un modelo de laboratorio del fenómeno real denominado depresión ya era más difícil.

Me dediqué a construir el modelo del desvalimiento aprendido durante los veinte años que siguieron, hice más de trescientos estudios, en muchas universidades de diversos países del mundo. Los primeros estudios se hicieron con perros, que pronto fueron reemplazados por ratones, hasta que finalmente los seres humanos ocuparon el lugar de los ratones. Todos los estudios tenían la misma conformación: se trataba de experimentos con tres grupos de sujetos. A uno de los grupos se le permitía tener bajo su control directo la producción de determinados hechos o cosas, como ruidos, electroshocks, dinero, alimento. Para decirlo con un ejemplo: una ratita podía controlar el electroshock oprimiendo una palanca y, cada vez que el animalito presionaba, la descarga cesaba. El segundo grupo era el de los desvalidos y recibía la misma descarga, pero no podía interrumpirla. Para las ratitas de ese segundo grupo, el estímulo únicamente cesaba cuando las del primer grupo oprimían la palanca. El tercer grupo no intervenía en el proceso.

Los resultados convalidaban mi idea. El grupo de los desvalidos se dio por vencido, abandonó. Los animalitos se tornaron tan pasivos que ni siquiera hicieron intentos cuando se les presentaron situaciones distintas. Las ratitas simplemente se sentaban y no intentaban escapar. Las personas se quedaban mirando sencillos anagramas sin hacer el menor intento por resolverlos. (Luego siguió un considerable número de otros síntomas, pero de eso me ocuparé luego.) El grupo en condiciones de ejercer el control de los sucesos se mantuvo activo y vivaz, lo mismo que los integrantes del tercer grupo. Las ratitas corrían velozmente para eludir el electroshocks y los seres humanos resolvían los anagramas en pocos segundos.

Tan sencillos resultados identificaban directamente cuáles eran las fuentes del sentimiento de impotencia aprendido. Lo causaba la experiencia pasada por los sujetos, experiencias en las que habían aprendido que nada de lo que pudiera hacer tendría efecto alguno y que sus respuestas no servirían para lograr lo que querían. Esas experiencias les enseñaban lo que era dable esperar, o sea que, en el futuro y en nuevas situaciones, tampoco nada de lo que pudieran hacer cambiaría las cosas.

Los síntomas del sentimiento de impotencia aprendido se pueden producir de más de una forma. Los contrastes y los fracasos generaban idénticos síntomas que los efectos incontrolables. El hecho de ser vencida por otra ratita causaba en la derrotada síntomas

idénticos a los causados por aquel electroshock ineludible. Indicar al sujeto humano que su trabajo consistiría en controlar el ruido, y luego no poder hacerlo, producía los mismos síntomas que aquellos problemas insolubles. De manera que, al parecer, en el meollo de la derrota y el fracaso parecía encontrarse el sentimiento de impotencia aprendido.

El sentimiento de impotencia aprendido se puede curar demostrando al sujeto que sus propios actos pueden hacer que las cosas cambien. También puede curarse enseñándole que piense de manera distinta acerca de las causas de su fracaso. Éste puede prevenirse si, antes de realizarse la experiencia —o antes de pasar las cosas— se enseña al sujeto que su manera de proceder es la responsable de su adversidad. Cuanto más temprano en la vida se aprende esto, más efectiva será la inmunización para luchar contra ese sentimiento.

Quedaba así desarrollada, probada y perfeccionada la teoría del sentimiento de impotencia aprendido. Pero ¿serviría como modelo para la depresión? ¿Correspondía exactamente el modelo de laboratorio con tal fenómeno y con la manera como se desarrolla en el mundo real? Lo que estaba en juego era muy grande, porque cuando existe un modelo puede crearse en el laboratorio cualquier alteración o desorden de manera deliberada, lo que significa que existe una buena posibilidad de que los mecanismos ocultos puedan identificarse y, por ende, crearse los tratamientos correspondientes. Si resultaba finalmente que habíamos descubierto en el laboratorio un modelo para uno de los tormentos más antiguos de la humanidad, como es la depresión, entonces estaríamos ante un progreso científico de primer orden.⁹

En el caso de los hermanos Wright poco fue lo que debió hacerse para demostrar que los principios del vuelo con su aeroplano equivalían exactamente a los principios del vuelo de las aves. Sus «síntomas», aparentemente al menos, eran los mismos sin ninguna duda: ambos despegaban del suelo, volaban y aterrizaban. En el caso del sentimiento de impotencia aprendido era mucho más lo que debía hacerse para demostrar que los experimentos reflejaban, punto por punto, todos los síntomas de la depresión. Una similitud convincente es clave en todo modelo de laboratorio referido a enfermedades mentales. Nosotros necesitábamos saber si los síntomas del sentimiento de impotencia aprendido producidos artificialmente eran exactamente los mismos que los síntomas aparecidos en casos reales. Cuanto más exacto fuera el paralelo, mejor sería el modelo obtenido.

Comencemos por el más difícil de los casos: la depresión unipolar más absoluta, como ocurría con Sophie, aquella joven paciente de quien ya he hablado.

Cuando alguien llega al consultorio de un psiquiatra o un psicólogo en busca de ayuda, lo primero que tratará de hacer el profesional será un diagnóstico, y para ello recurrirá a algo que en la jerga se denomina DSN-III-R (lo que significa, según las iniciales en inglés, Manual de Estadísticas y Diagnóstico de la Sociedad Norteamericana de Psiquiatría). Es ni más ni menos que la biblia oficial de la profesión, una codificación de cuanto sabemos respecto del diagnóstico de las enfermedades mentales. Durante esa entrevista inicial, él tratará de descubrir si los síntomas que se le exponen concuerdan con alguno de los trastornos de la mente.

Establecer un diagnóstico por medio del DSN-III-R es algo así como ordenar un menú en un restaurante chino. Por ejemplo, para diagnosticar si el recién llegado atraviesa por un período de «episodios de gran depresión» habrá que considerar los nueve síntomas siguientes:

1. Humor depresivo.
2. Pérdida de interés en las actividades habituales.
3. Pérdida del apetito.
4. Insomnio.
5. Retraso psicomotor (lentitud para pensar y/o moverse).
6. Pérdidas de energías.
7. Sentimientos de inutilidad y culpa.
8. Capacidad para pensar disminuida y poca concentración.
9. Pensamientos o actos suicidas.

Sophie era un buen ejemplo de alguien que está sufriendo una depresión aguda: tenía seis de los nueve síntomas, pues le faltaban sólo la tendencia suicida, el retraso psicomotor y el insomnio.

Cuando tomamos la lista de síntomas que figuran en el manual de referencia y los aplicamos a las personas y animales que habían intervenido en los experimentos del sentimiento de impotencia aprendido, descubrimos que aquellos grupos que tuvieron la posibilidad de controlar los hechos no presentaban ninguno de los síntomas cruciales, en tanto los del grupo a los que no se les permitió ejercer el control mostraban no menos de

ocho de los nueve: dos más de los que presentaba Sophie.

1. Las personas que no podían evitar los ruidos o resolver los problemas más sencillos dijeron ponerse de un *pésimo humor*.
2. Los animalitos que no tuvieron forma de escapar al electroshock *perdieron todo interés en sus actividades habituales*. Dejaron de competir entre sí, ya no lucharon cuando se les atacaba y no se ocupaban de sus crías.
3. Esos mismos animales *perdieron el apetito*. Comieron menos, bebieron menos agua (y más alcohol cuando se les ofreció), y perdieron peso. También perdieron interés en aparearse.
4. Los animalitos desvalidos sufrieron de *insomnio*, y se despertaban muy temprano, tal como ocurre en los humanos.
- 5 y 6. Tanto los seres humanos como los animales *mostraron retraso psicomotor y pérdida de energías*. No intentaron escapar al electroshock, ni buscaron comida ni trataron de resolver problemas. No respondieron cuando se les atacó e insultó. Siempre se mostraron dispuestos a abandonar toda tarea nueva.
7. Las personas abatidas achacaron sus fracasos frente a los problemas insolubles a su *falta de capacidad y a su inutilidad*. Cuanto más deprimidos se ponían, más agudo era su pesimismo.
8. Tanto los animales como los seres humanos *dejaron de pensar correctamente* y, perdieron *atención* en lo que hacían. Tuvieron dificultades extraordinarias para aprender cualquier cosa nueva y perdieron dificultades para prestar atención a estímulos tan cruciales como recompensa y seguridad.

El único síntoma que no encontramos fue la tendencia o el acto suicida, y es posible que ello se haya debido sólo a que los obstáculos presentados en el laboratorio eran muy pequeños: por ejemplo, no poder detener el ruido ni resolver anagramas.

De manera que la equivalencia entre los modelos real y de laboratorio colmaba todas las expectativas. Ruidos ineludibles, problemas insolubles y electroshocks de los que era imposible escapar produjeron ocho de los nueve síntomas que contribuyen a que se llegue al diagnóstico de una depresión grave.

Lo parecido de la comparación llevó a los investigadores a poner a prueba la teoría de otro modo. Existen diversos fármacos que pueden vencer la depresión y los

investigadores los suministraron a los animales víctimas del sentimiento de impotencia. Una vez más los resultados fueron un éxito: cada uno de los fármacos antidepresivos (así como la terapia electroconvulsiva) curaron el sentimiento de impotencia adquirido en aquellos animalitos. Probablemente lo hicieron por haber elevado la cantidad de cruciales neurotransmisores disponibles en el cerebro. También hallaron los investigadores que aquellos fármacos probadamente inútiles para contrarrestar la depresión en el ser humano, como la cafeína, el Valium y las anfetaminas, tampoco hacían desaparecer los síntomas depresivos en los animalitos.

De manera que la semejanza parecía ser casi perfecta. El desvalimiento aprendido en el laboratorio, a juzgar por sus síntomas, parecía ser poco menos que idéntico a la depresión.

Ahora, ante un aumento repentino en las cifras de depresión, podíamos considerarlo una epidemia de sentimiento de impotencia adquirido. Ya conocíamos la causa y estábamos en condiciones de considerarla la causa de la depresión: *creer que los propios actos terminarán en fracasos*. Esta creencia se originaba tanto ante contratiempos y adversidades como en situaciones incontrolables. La depresión puede ser causada por contratiempos, adversidades, entre éstas las pérdidas, con la consiguiente creencia de que cualquier medida que pudiera adoptarse para hacerles frente será inútil.

Creo que esta creencia se encuentra en el meollo de la epidemia de depresión que padecen los países más adelantados del mundo. El ego moderno debe de ser más susceptible al sentimiento de impotencia aprendido o adquirido, a una siempre creciente convicción de que nada que pueda hacerse importa. Creo que conozco el porqué, y eso es lo que expondré en el capítulo final.

Todo esto parece muy tenebroso. Sin embargo, también se puede considerar por su lado esperanzado, y es aquí donde la explicación que se da el sujeto adquiere su importancia.

5

Como se piensa así se siente

Si Sophie hubiera sufrido su depresión hace veinte años, su destino no podría haber sido más desolador. Tendría que haber pasado años a la espera de que la enfermedad siguiera su curso: varios meses, muchos, quizá, un año o más. Pero, debido a que la depresión le sobrevino en nuestros días, tenía más posibilidades de curarse, ya que en los diez últimos años se ha perfeccionado un tratamiento que funciona rápidamente. Los descubridores de este tratamiento fueron un psicólogo, Albert Ellis, y un psiquiatra, Aaron T. Beck. Cuando se escriba la historia de la moderna psicoterapia, creo que sus nombres formarán parte de una pequeña lista, junto con los de Freud y Jung. Trabajando juntos desvelaron el misterio de la depresión. Nos demostraron que la cosa era mucho más sencilla y posible de curar.

Antes que Ellis y Beck desarrollaran su teoría, se consideraba un dogma que todas las depresiones constituían una enfermedad maníaco-depresiva. La escuela biomédica sostenía que se trataba de una enfermedad del cuerpo; la alternativa era la idea freudiana de que la depresión no era sino la ira volcada sobre el yo. El incorporar respetuosamente este insidioso concepto un tanto ridículo al tratamiento de los pacientes, los freudianos instaban a los depresivos a desprenderse de todas sus emociones... con lo que conseguían un incremento de la depresión y hasta suicidios.

Ellis fue un apóstol de la negación de esta teoría. Después de graduarse como doctor en filosofía en la universidad de Columbia, en 1947, se dedicó a la práctica privada de la psicoterapia, especializado en terapia familiar. Tal vez acicateado por las revelaciones de sus pacientes, no tardó en lanzarse a lo que se convertiría en una larguísima campaña contra la represión sexual. Comenzó por escribir un libro tras otro, con títulos como *This Be Sexual Heresy*, *The Case for Sexual Liberty* y *The Civilized Couple's Guide to Extramarital Adventure*. Como era de esperar, Ellis se convirtió en una suerte de

fundador de la generación Kerouac y en su verdadero *guru*. Conocí por primera vez sus trabajos a comienzos de los años sesenta, cuando yo era estudiante de segundo año en Princeton, y colaboraba en la organización de un programa sobre sexualidad para los estudiantes. Ellis, invitado a pronunciar una de sus conferencias, propuso títulos como «Mastúrbate ya» y otros parecidos. Y el rector de Princeton, que por lo general era un hombre muy sereno, hizo que le retirasen la invitación.

Para muchos colegas, Ellis era una molestia, pero no faltaban aquellos que lo reconocían como dotado de un extraordinario sentido clínico. Cuando sus pacientes le hablaban, él los escuchaba con suma atención y pensaba al mismo tiempo profundamente y con un carácter iconoclasta. Para la década de los setenta ya se hallaba entregado de lleno al campo de la depresión, un terreno que se encontraba tan cargado de prejuicios y errores de concepto como la sexualidad. Desde entonces la depresión ya no volvió a ser la misma.

En el nuevo ámbito, Ellis se mostró tan agresivo como había sido en el otro campo. Flaco y anguloso, en constante movimiento, se parecía mucho a uno de esos vendedores de aspiradoras a plazos puerta a puerta (y por cierto que resultaba de lo más efectivo). Cuando se hallaba con sus pacientes escarbaba y escarbaba hasta convencerlos de que debían abandonar las convicciones irracionales que respaldaban sus depresiones. «¿Qué quiere decir cuando afirma que le resulta imposible vivir sin amor?» —solía estallar—. Es una soberana tontería. El amor es algo que rara vez se presenta en la vida, y si piensa desperdiciar todo su tiempo lamentándose por una ausencia que, ya le digo, es extraordinariamente común, todo lo que hará será acentuar su depresión.»

Creía Ellis que lo que otros consideraban un profundo conflicto neurótico era sencillamente un errado modo de pensar —a eso lo llamaba «comportamiento estúpido por parte de gente que no es estúpida»— y en voz bien alta, como si estuviera haciendo propaganda (se autodefinía como antipropagandista o contrapropagandista), decía a sus pacientes que dejaran de pensar equivocadamente y comenzaran a hacerlo de manera correcta. En el caso de aquella paciente a la que reprochaba que insistiera en que no podía vivir sin amor, por ejemplo, terminaba diciéndole: «Está viviendo usted bajo la tiranía de los *podría*. ¡Déjese de una vez de pensar en potenciales!». Por sorprendente que pueda parecer, la mayoría de sus pacientes mejoraba. Con todo éxito, Ellis estaba poniendo en tela de juicio la reverenciada creencia de que la enfermedad mental constituye un fenómeno terriblemente intrincado, incluso misterioso, curable solamente

cuando los conflictos inconscientes pueden sacarse a la luz o cuando se logra curar una enfermedad biológica. En aquel mundo tan lleno de complejos como era el de la psicología, el enfoque consistente en despojar pieza tras pieza de ese ropaje apareció como algo revolucionario.

Mientras tanto, Beck, un psiquiatra freudiano, también empezaba a tropezar con dificultades en la consideración ortodoxa de sus casos. Beck y Ellis no podían haber sido más disímiles: el modo de ser de Ellis era el de un trotskista, el de Beck el de un socrático. Beck, con su aspecto amigable, provinciano, con cara de querubín y aspecto de médico rural de algún pueblo de Nueva Inglaterra, amigo de lucir pajaritas preferentemente rojas, transmitía sencillez, sentido común. No era su estilo lanzarles arengas más o menos encendidas a sus pacientes. Al contrario, los escuchaba con toda su atención, formulaba sus preguntas en voz baja, era reposadamente persuasivo.

Al igual que Ellis, también Beck se había sentido intensamente frustrado durante los años sesenta por el fracaso de los puntos de vista biomédicos y freudianos en el tratamiento de la depresión. Una vez completados sus estudios médicos en Yale, se dedicó durante unos años al análisis convencional, a la espera de que la solitaria silueta acostada en su diván le explicara sus depresiones: por qué esa persona había vuelto su rencor contra sí en lugar de expresarlo, y cómo, de todo eso, había surgido la depresión. Aquellas largas esperas de Beck rara vez se veían recompensadas. Había hecho entonces la prueba de tratar en grupo a varios de sus pacientes depresivos, alentándolos a que dieran a conocer así sus rencores y tristezas, en lugar de guardarlos en su interior. Aquello resultó todavía peor. Los depresivos se desmoronaban delante de él, y Beck no podía ayudarles a rehacerse.

En 1966, cuando conocí a Tim Beck (el segundo nombre de Beck era Temkin, y sus amigos lo llamaban Tim), estaba escribiendo su primer libro acerca de la depresión. Se había dejado llevar por su sentido común. Había decidido que simplemente describiría lo que piensa un depresivo conscientemente y dejaría a los demás las profundas teorizaciones respecto del origen de esos pensamientos. Los depresivos piensan cosas horribles acerca de sí mismos y de su futuro. Según razonaba Tim, posiblemente toda la depresión se redujera a eso. Quizá lo que estamos considerando un síntoma de depresión —el pensamiento negativo— es la enfermedad. La depresión, sostenía, no es pura química cerebral desequilibrada ni rencor vuelto hacia el interior. Se trata de una alteración del pensamiento consciente.

Con ese grito de batalla, Tim se lanzó sobre los freudianos. «Los depresivos —escribió— llegan a creer que no pueden ayudarse a sí mismos y se ven obligados a buscar al profesional que pueda curarlos tan pronto tropiezan con cualquier problema del diario vivir. Se socava su confianza en las técnicas “obvias” para la solución de sus problemas tan prono aceptan que los trastornos emocionales provienen de fuerzas que no pueden dominar. Esos pacientes no se creen capacitados para entenderse a sí mismos porque sus propias ideas se han dejado de lado. Al rebajar los valores del sentido común, esta sutil convicción inhibe a esas personas, y les impide recurrir al propio juicio para analizar y resolver sus problemas.»¹

Tim solía citar con frecuencia una observación del gran matemático y filósofo Alfred North Whitehead: «Las raíces de la ciencia... se encuentran en el pensamiento dotado de sentido común. Ése es el punto de partida y allí es donde debe recurrir... Podremos pulir nuestro sentido común, contradecirlo, sorprenderlo. Pero, en última instancia, todo nuestro trabajo es aplicarlo, recurrir a él».

Un pionero o precursor de esta revolución en la psicología, que hoy anda también por los setenta, fue Joseph Wolpe. Psiquiatra en Suráfrica, y podría decirse que disidente nato (su hermano, dirigente comunista, había sido perseguido y encarcelado), Wolpe prefirió enfrentarse con el orden psicoanalítico establecido. En Suráfrica, nada menos, donde el psicoanálisis ortodoxo dominaba con mano dura en la profesión. En los años cincuenta, Wolpe llamó la atención de todo el mundo terapéutico y provocó la ira de sus colegas por haber hallado una sencilla cura para las fobias. Lo consagrado por el *establishment* del psicoanálisis era que una fobia —un temor tan intenso como irracional respecto a algo, por ejemplo, un gato, un sitio vacío, etcétera— no es sino la manifestación superficial de una alteración subyacente, más profunda. Se decía que la fuente de la fobia era el temor oculto a sufrir una castración a manos del padre como represalia por desear a la madre. (Dicho sea de paso, para las mujeres no se sugerían situaciones análogas. Por curioso que parezca, los freudianos nunca prestaron demasiada atención al hecho de que la mayoría de las fobias aparecen en mujeres, de modo que a su teoría les está faltando la correspondiente configuración genital.) Por su parte, los defensores de la teoría biomédica aseguraban que tienen que existir alteraciones aún no descubiertas en la química cerebral capaces de producir esos problemas subyacentes. (Anotemos que hasta el día de hoy, y han pasado cuarenta años, esa modificación química todavía no ha aparecido.) Los dos grupos insistían en que tratar solamente el

temor del paciente por los gatos no serviría mucho más que si se pintara el sarampión con colorete.

Sin embargo, Wolpe razonó que los temores irracionales por alguna cosa no son simplemente síntomas de fobia, sino la fobia en sí. Si el temor pudiera suprimirse (y se podía, mediante diversos procedimientos pavlovianos de extinción que implicaban premios y castigos), la fobia podría extinguirse. Si uno puede disipar su temor ante la presencia de un gato, el problema puede resolverse. Wolpe y sus seguidores, que se llamaron a sí mismos terapeutas behavioristas, curaron una fobia tras otra en poco tiempo, y en esos pacientes curados ninguna otra fobia apareció luego.

Aquello fue toda una impertinencia —demostrar que en los trastornos psiquiátricos no hay nada de complicado— y por ser impertinente la vida se le hizo imposible a Wolpe en Suráfrica. Se exilió por propia voluntad y se instaló en el Maudsley Hospital, en Londres, luego en la universidad de Virginia y por fin en la universidad Temple, en Filadelfia, donde continuó aplicando su terapia behaviorista en el tratamiento de las enfermedades mentales. Peleador y testarudo como era, cada dos por tres se veía envuelto en discusiones encendidas. Bastaba que alguno de los miembros de su equipo se apartara ligeramente de la línea trazada por él, así se trataba de una mera sugerencia, para que de inmediato lo despidiera. Si este rasgo constituía una reminiscencia de su antigua ortodoxia psicoanalítica, lo cierto es que el otro aspecto de su carácter era la valentía.

En los últimos años de la década de los sesenta, Filadelfia se había convertido en las Atenas de la nueva psicología. Joseph Wolpe lanzaba sus antenas desde Temple y Tim Beck se hallaba ya en la universidad de Pensilvania, donde constantemente aumentaba el número de sus seguidores. No hizo sino llegar calladamente a la misma conclusión respecto de la depresión que Wolpe acerca de la fobia. La depresión no es sino un síntoma. Sus causas están en los pensamientos negativos conscientes. No hay ninguna alteración profunda a la que es necesario desarraigar; no hay conflictos infantiles no resueltos, ni rencores inconscientes, y ni siquiera se trata de modificaciones en la química cerebral. Las emociones provienen directamente de lo que pensamos: pensemos «Estoy en peligro» y se experimentará ansiedad. Pensemos «Otra vez me están utilizando» y sentiremos rencor. Pensemos «Lo perdí» y nos invadirá la tristeza.

Fui admirador suyo desde el primer momento, pues pensaba que el mismo proceso — pensamientos conscientes que se habían enmarañado— podría actuar tanto en el sentimiento adquirido como en la depresión. Inmediatamente después de graduarme

como doctor en filosofía en la universidad de Pensilvania, en 1967, fui a dar clases a la universidad Cornell. Dos años después, en 1969, Tim me pidió que volviera a Pensilvania y pasara uno o dos años con él para conocer sus nuevos enfoques respecto de la depresión. Regresé con mucho gusto y me encontré en medio de un grupo lleno de entusiasmo que se entregaba a la elaboración de una nueva terapia para la depresión.

Nuestro razonamiento no podía ser más directo. La depresión es el resultado de hábitos de pensamiento consciente. Si modificamos esos hábitos de pensamiento, esas maneras de pensar, curaremos la depresión. Vayamos al asalto directo del pensamiento consciente, decíamos, aprovechando cuanto sabemos acerca de cambios en el modo de pensar de nuestros pacientes cuando se trata de circunstancias adversas. De allí nació el nuevo enfoque, al que Beck denominó terapia cognitiva. Lo que hace es tratar de modificar cómo piensa el paciente depresivo acerca del fracaso, la derrota, la pérdida y el desamparo. El Instituto Nacional de Salud Mental ha invertido millones de dólares para poner a prueba esa terapia, para probar que funciona. Y lo hace.²

Según piensa uno sus problemas, incluyendo la misma depresión, aliviará o agravará la depresión. Un fracaso, o un contratiempo cualquiera, podrá convencerle a uno de que se encuentra desvalido, pero el sentimiento de impotencia adquirido no producirá sino síntomas momentáneos de depresión, a menos que se tengan unos hábitos de pensamiento pesimistas. En tal caso, los fracasos y decepciones podrán llevarnos a la depresión. Por otra parte, si contamos con unos hábitos de pensamiento optimistas, entonces se terminará con la depresión.

Las mujeres tienen el doble de probabilidades de padecer depresión que los hombres, porque en general piensan en sus problemas siguiendo pautas que acrecientan su depresión. Los hombres más bien tienden antes a actuar que a reflexionar, en cambio las mujeres tienden a pensar sobre su depresión lamentándose constantemente, tratando de analizarla y de determinar sus orígenes. A este proceso los psicólogos lo llaman análisis obsesivo rumiante, cuyo significado no puede ser más claro si pensamos en cómo digieren los animales que rumian sus alimentos, devolviéndolos una y otra vez a la boca. Es lo que hacen las vacas, las ovejas o las cabras cuando vuelven a masticar un alimento que acaban de regurgitar. Ciertamente es una imagen poco atractiva de esas personas que rumian sus pensamientos, pero resulta muy clara y adecuada. El acto de rumiar los

pensamientos, junto con unos hábitos de pensamiento pesimistas, conforman la mejor receta para contraer una depresión grave.

Y con esto terminan las malas noticias. Las buenas nos aseguran que tanto los hábitos de pensamiento pesimistas como el proceso de rumiar se pueden modificar, son susceptibles de cambio. Y de cambio permanente. La terapia cognitiva puede crear hábitos de pensamiento optimistas y reducir la rumiación. Evitar volver a caer en nuevas depresiones enseñando los procedimientos necesarios para salir airoso después de haber sufrido una derrota. Verá usted cómo ha funcionado esto en otros y después aprenderá cómo aplicarse las técnicas a usted mismo.

SENTIMIENTO DE IMPOTENCIA ADQUIRIDO Y HÁBITOS DE PENSAMIENTO

Todos nos sentimos momentáneamente desvalidos cuando nos pasa algo malo. Nos quedamos súbitamente sin aliento psicológico. Nos sentimos tristes, el futuro no puede parecernos más tenebroso, y el menor esfuerzo se nos antoja una hazaña de imposible realización. Hay personas que se recuperan casi instantáneamente; todos los síntomas propios del sentimiento de impotencia adquirido se disipan en cuestión de segundos, minutos, horas a lo sumo. Los hay que siguen sintiéndose desvalidos durante semanas o, en aquellos casos en que los fracasos han sido de gran importancia, la cosa puede durar varios meses.

Ésta es la diferencia fundamental entre una desmoralización breve y un episodio de depresión. Recordará que ocho de los nueve síntomas de depresión que figuran en el DSM-R, el «menú chino» del que hablé en el capítulo cuatro, son producto del sentimiento de impotencia adquirido. Una persona deberá tener cinco de los nueve para que se le haga el diagnóstico de que padece un episodio de depresión aguda. Sin embargo, se necesita contar con otro factor: los síntomas no serán momentáneos; han de tener por lo menos una antigüedad de dos semanas.

Por lo general, es muy sencilla la diferencia entre los que ven desaparecer pronto su desamparo adquirido y los que siguen padeciendo los síntomas durante un par de semanas o más: los del último grupo tienen hábitos de pensamiento pesimistas, y esa pauta explicativa hace que el sentimiento de impotencia pase de ser puntual a permanente. El desvalimiento adquirido se convierte en depresión plena cuando el que

tiene un fracaso o un contratiempo es un pesimista. En las personas optimistas el fracaso no produce sino una breve desmoralización.

La clave de tal proceso está en la esperanza o la desesperanza. La pauta explicativa pesimista, según recordará, consiste en cierta clase de explicaciones para los sucesos adversos: personal («La culpa es mía»), permanente («Siempre será así») y penetrante («Esto arruinará mi vida»). Cuando uno explica un fracaso de manera permanente y global, lo que está haciendo es proyectar el fracaso del momento al futuro. Por ejemplo, rechazado por la mujer amada, uno puede decirse: «Las mujeres me odian» (una explicación global), y «Nunca encontraré a quien me quiera» (una explicación permanente). Estos dos factores nos crearán expectativas en el sentido de que siempre se nos rechazará, por muchas veces que lo intentemos, y de que no se trata de que esa persona en particular nos haya rechazado, sino todas las personas que intentemos amar. Quien se explique los reveses sentimentales de esta forma no hará sino arruinar todas sus futuras búsquedas de amor. Además, si uno cree también que hay una causa personal («No soy digno de que me amen»), entonces también sufrirá su autoestima.

Póngalo todo junto y tendrá una manera de pensar particularmente apta para derrotarse a sí mismo: *darse explicaciones personales, permanentes y globales para las cosas malas que nos suceden*. Las personas que tienen esta pauta tan pesimista, la más pesimista de todas, son las que tienen más probabilidad de que, tan pronto hayan fracasado una vez, tengan los síntomas del sentimiento de impotencia adquirido por mucho tiempo y a través de muchos intentos, además de perder la autoestima. Un sentimiento de impotencia adquirido de tanta duración equivale a depresión. Éste es el pronóstico de mi teoría: las personas con pautas explicativas pesimistas y que son víctimas de algún contratiempo probablemente se depriman, en tanto que las dotadas de unos hábitos de pensamiento positivos, que pasen por iguales circunstancias, tenderán a resistir la depresión.³

Si las cosas son así, llegamos a la conclusión de que el pesimismo constituye un factor de riesgo para la depresión que puede compararse con el factor de riesgo que el fumar representa para el cáncer de pulmón, o que el hecho de tener un temperamento excitable puede influir en los ataques cardíacos.

¿ES EL PESIMISMO DETERMINANTE EN LA DEPRESIÓN?

He pasado la mayor parte de los últimos años poniendo a prueba esta teoría. Lo primero que hizo el grupo de la universidad de Pensilvania fue lo más sencillo. Entregamos un cuestionario sobre la pauta explicativa a personas afectadas de depresión, a miles de ellas, pacientes de todos los tipos de depresión y en muy diversos grados. De forma muy reiterada descubrimos que cuando las personas sufren depresiones también son pesimistas. Se reiteraba tanto ese descubrimiento y lo advertíamos tan repetidamente en los distintos casos que según los cálculos estimativos se necesitarían más de diez mil casos negativos para arrojar alguna duda.

Esto no significaba que el pesimismo fuera causa de la depresión, sino solamente que los pesimistas son, al mismo tiempo, depresivos. Se encontraría la misma coincidencia entre pesimismo y depresión si (por el contrario) dijéramos que la depresión es causa de pesimismo, o si alguna otra cosa (como la química cerebral) puede ser la causa de ambas alteraciones. Finalmente, una parte del camino que seguimos para llegar al diagnóstico de depresión fue interrogar a las personas pesimistas. Si un paciente nos dice que no sirve para nada, esta explicación pesimista es parte de la razón para que diagnostiquemos que es un depresivo. De modo que la asociación entre pauta explicativa pesimista y depresión podría ser simplemente una asociación circular.

Para demostrar que el pesimismo causa depresión necesitábamos tomar a un grupo de personas que nunca se sintieron deprimidas y probar que, después de algo catastrófico, aquellos pesimistas que hubiera entre ellos se deprimen más fácilmente que los optimistas. El experimento ideal tendría que ser algo así: tomar a todos los habitantes de algún pueblo pequeño del Golfo de México o del Caribe, hacer en todos ellos las pruebas de depresión y pauta explicativa y luego sentarnos a esperar que un huracán asolara la región. Pasado el huracán, podríamos ver quiénes se quedarían pasivamente soportándolo todo en medio de la tormenta, la lluvia y el barro, y quiénes se apresurarían a levantar nuevamente su casa. Sin embargo, en una situación así, algo que llamaríamos «experimento natural», iban implícitos problemas éticos y se necesitaban grandes cantidades de dinero; de manera que debimos orientarnos por otros caminos para poner a prueba la cadena causal.

Uno de los más brillantes entre los aún no graduados, Amy Semmel, que por entonces cursaba el segundo año de la carrera, resolvió el dilema haciéndonos notar uno de los desastres que más de cerca golpean a los hogares... a mi propia clase, y con toda

puntualidad, dos veces por semestre: los exámenes. De modo que, cuando iniciamos las clases en el mes de septiembre estudiamos en todos los estudiantes su tendencia a la depresión y su pauta explicativa frente a la adversidad. En octubre, cuando se aproximaba la mitad del trimestre, les preguntamos a todos qué considerarían como «fracaso». En general, dijeron que no lograr la mejor nota posible sería lo mismo que fracasar. (Ya están viendo qué estudiantes teníamos. Se conformaban sólo con lo mejor.) Eso era buenísimo para el experimento que estábamos haciendo, ya que las notas promedio en mis cursos andaban por debajo de lo óptimo, con lo que la mayor parte de mis estudiantes pasaría a convertirse en sujetos del experimento. Una semana después tuvieron examen y pasados unos días recibieron los resultados junto con un ejemplar del Inventario de Depresión de Beck.

El 30 por 100 de los que (según su propia definición de fracaso) habían fracasado en aquel examen, se sintió sumamente deprimido. Y el 30 por 100 de los que eran pesimistas en septiembre fracasó. Pero el 70 por 100 de los que eran pesimistas en septiembre y fracasaron en el examen se deprimió. Así que un buen camino para deprimirse gravemente es la persistencia del pesimismo respecto del fracaso. En realidad, los miembros del grupo que dieron las explicaciones más permanentes y de mayor alcance de por qué habían fallado eran los mismos que seguían deprimidos cuando volvimos a hacer la prueba en diciembre.

Un escenario más lúgubre para efectuar un «experimento natural» fue el que montamos luego en una prisión. Medimos primero el nivel de depresión y las pautas explicativas de la población masculina y antes y después de haber ido a la cárcel. Debido a que uno de los problemas que se presentan con mayor frecuencia entre esas personas es el suicidio, queríamos estar en condiciones de pronosticar quiénes se hallaban en mayor riesgo de convertirse en depresivos. Para nuestra sorpresa, después de ingresar no hubo presos que se deprimieran seriamente y, para nuestra desazón y desconcierto, muchísimos fueron los que se deprimieron al recuperar la libertad. Algunos podrían decir que eso demostraba que los servicios penitenciarios cumplían su misión; pero por mi parte consideré que se debía a que algún factor altamente desmoralizador se producía durante la reclusión. De todos modos, una vez más pudimos pronosticar quiénes serían los que más deprimidos resultarían: los que ya eran pesimistas al ingresar. Esto significa que el pesimismo es buen caldo de cultivo para el desarrollo de la depresión, en particular cuando la persona se halla en un ámbito hostil.

Todos esos descubrimientos apuntaban al pesimismo como causa de la depresión. Sabíamos que estábamos en condiciones de elegir un grupo de personas normales y pronosticar, con mucha antelación, quiénes entre ellos tenían más probabilidades de ser víctimas de la depresión cuando les sucedieran contratiempos serios.

Otra forma de descubrir si el pesimismo es causa de depresión consistió en observar a un grupo de personas en su vida normal. Es lo que se denomina elaborar un estudio longitudinal. Escogimos a 400 estudiantes para seguirlos durante cuatro años (en realidad, estamos siguiéndolos aún), y estudiar la evolución de su comportamiento, identificar sus pautas explicativas, su depresión, sus logros, así como la popularidad de que gozaban entre sus compañeros. Hicimos las mediciones dos veces por año. Descubrimos que los chicos que empezaban siendo pesimistas eran los que, con el correr del tiempo, más probabilidades tenían de deprimirse y continuar deprimidos. Aquellos muchachos que habían empezado siendo optimistas se mantuvieron lejos de toda depresión y, en caso de deprimirse por alguna circunstancia, no tardaban en recuperarse. Cuando se producían contratiempos mayores, como la separación o el divorcio de los padres, entonces los pesimistas eran los primeros en sucumbir. Ampliamos el estudio a adultos jóvenes, y los resultados fueron similares.

¿Demostraron estos estudios que el pesimismo es causa de depresión, o solamente que el pesimismo es la antesala de la depresión y permite hacer un pronóstico? He aquí un argumento particularmente diabólico. Vamos a suponer que las personas pudieran reflexionar cómo han de reaccionar ante adversidades. Algunos han comprobado cómo se hunden en tales circunstancias, que literalmente los destrozan por dentro. Otros, los que se tornan optimistas, han observado en cambio con qué prontitud se recuperan. Esos dos grupos se vuelven pesimistas u optimistas sencillamente porque han observado sus propias reacciones ante los contratiempos. Considerando así las cosas, el pesimismo no influye en la depresión más de lo que el velocímetro de un automóvil marcando 90 kilómetros por hora podría acelerar su marcha. En estos casos, tanto el pesimismo como el velocímetro solamente son reflejo de estados o situaciones básicas subyacentes.

Sólo conozco una manera de rematar este argumento: estudiar cómo funciona la terapia.

Cuando Tanya empezó su terapia, su matrimonio estaba yéndose a pique; tenía tres hijos a los que consideraba rebeldes e incontrolables, y estaba pasando por una grave depresión. Aceptó intervenir en un estudio sobre diversos tipos de terapia para tratar la depresión y se la asignó al grupo que recibiría tanto terapia cognitiva como antidepresivos. Permitió a los investigadores que sus sesiones de terapia se grabaran. En la transcripción de esas grabaciones aparecen en cursiva las razones que dio para explicar sus problemas. Después de cada referencia he añadido un número, que equivale a su puntuación pesimista (puntuación referida a la prueba del capítulo tres). Las cifras oscilan entre 3 (completamente circunstancial, específico y externo) y 21 (completamente permanente, global y personalizado). Las dimensiones individuales se han codificado entre 1 y 7, de manera que las tres dimensiones de cada caso, sumadas, tienen que oscilar entre 3 y 21. Una puntuación de 3 a 8 se considera muy optimista. Los que están por encima de 13 son muy pesimistas.*

Tanya se sentía mal consigo misma *«porque siempre estoy gritándoles a los chicos y nunca me disculpo»* (permanente, más bien global y personal: 17).

No se aficionaba a ninguna tarea ajena a las propias, no tenía aficiones *«porque no hago nada bien»* (permanente, global y personal: 21).

Dejaba de tomar la medicación antidepresiva *«porque no la puedo manejar, no tengo suficiente fuerza»* (permanente, global y personal: 15).

Las explicaciones de Tanya tenían gran uniformidad pesimista. Fuera lo que fuere, si se trataba de algo malo, duraría para siempre, lo destruiría todo y la culpa era suya.

Al igual que los demás integrantes del grupo, estuvo en tratamiento durante doce semanas. Le fue muy bien. Su depresión dio muestras de empezar a aliviarse durante el mes, y al acabar el tratamiento ya había desaparecido. No porque su vida particular hubiese cambiado en algo. Su matrimonio seguía desmoronándose, sus hijos seguían comportándose mal, tanto en casa como en la escuela. Pero ella consideraba las causas de sus problemas con un criterio mucho más optimista. Veamos ahora una conversación actual:

«Tuve que ir sola a la iglesia *porque mi marido se mostró muy desconsiderado y no quiso acompañarme»* (circunstancial, específica y externa: 8).

«Ando hecha una pordiosera *porque los chicos tienen que ir bien vestidos a la escuela»* (muy circunstancial,

específica y externa: 8).

«Se llevó todo el dinero de nuestros ahorros y lo gastó en cosas para él. Si hubiera tenido un arma le habría pegado un tiro» (circunstancial, específica y externa: 9). Había tenido dificultades para conducir «porque mis gafas no son lo suficientemente oscuras» (circunstancial, específica y externa: 6).

Cuando se le presenta algún contratiempo, como suele suceder poco menos que a diario, Tanya ya no ve las cosas imposibles de cambiar, como algo de gran alcance, global, y como producto de ella misma no se echa la culpa. Por el contrario, ahora está empezando a tomar en cuenta lo que se puede hacer para introducir cambios en lo que anda mal.

¿Qué es lo que produjo en Tanya tan notable cambio en su pauta explicativa? ¿Fue la medicación o la terapia cognitiva? ¿Fue el cambio nada más que una señal de que estaba menos deprimida, o eso fue causa de que se deprimiera menos? Tales preguntas pudieron obtener las debidas respuestas debido a que Tanya fue una paciente en un grupo numeroso asignado a diversos tratamientos.

Primero, los dos tratamientos funcionaron muy bien. Los antidepresivos por sí solos y la terapia cognitiva exclusivamente lograron buenos resultados. La combinación funcionó mejor, pero sólo un poco.⁴

Segundo, el ingrediente activo de la terapia cognitiva era un cambio de la pauta explicativa, de pesimista a optimista. Cuanto más se aplicaba la terapia cognitiva y cuanto más expertos eran quienes la ponían en práctica más profundo era el cambio. A su vez, cuanto mayor era el cambio hacia lo optimista mayor era el alivio logrado en la depresión. Los fármacos, por otra parte, si bien aliviaban la depresión con bastante efectividad, no hacían que los pacientes se volvieran más optimistas. Resultaba razonable llegar a la conclusión de que, si bien ambas formas de terapia aliviaban la depresión, probablemente actuaban de diferente forma. Los fármacos parecen ser activadores, impulsan al paciente hacia arriba y hacia el exterior, pero no hacen que el mundo se les presente más halagüeño. Los cambios producidos por la terapia cognitiva hacen que las cosas se consideren con un enfoque nuevo, distinto, optimista.

El tercer grupo de descubrimientos y el más importante de todos era el referido a recaídas. ¿Hasta dónde llegaba el alivio conseguido para la depresión? En el caso de Tanya, no se produjo ninguna recidiva, aunque sí se produjeron recaídas en muchos de los otros pacientes. Los resultados demostraron que la clave del alivio permanente en la depresión estaba en un cambio de la pauta explicativa. Muchos de los pacientes tratados

con terapia cognitiva —aunque también hubo recaídas— no alcanzaron cifras muy altas. Aquellos pacientes cuya pauta explicativa se había vuelto optimista eran los que menos probabilidades de recaídas registraron, y lo contrario ocurrió con los que mantuvieron una pauta explicativa pesimista.

Esto significa que la terapia cognitiva actúa haciendo que los pacientes acrecienten su optimismo. Previene contra posibles recaídas debido a que esos pacientes adquieren una nueva destreza que pueden utilizar una y otra vez sin tener que depender de medicinas ni médicos. Los fármacos alivian la depresión, pero sólo temporalmente; al contrario que la terapia cognitiva, no logran modificar el pesimismo subyacente que está en la raíz de todo el problema.

A través de aquellos estudios llegué a la conclusión de que, entre quienes en este momento no están padeciendo una depresión, la pauta explicativa pesimista determina que terminarán por deprimirse. También hace prever que seguirán deprimidos y que, una vez pasada la terapia, tendrán recaídas. Lograr que la pauta explicativa pase de pesimista a optimista alivia la depresión de forma perdurable y en gran medida.

Recuérdese nuestra preocupación por el hecho de que el pesimismo simplemente puede implicar que alguien se deprima fácilmente ante graves contratiempos, pero no es por sí mismo una causa de depresión. La forma de probar si el pesimismo es una causa consiste en cambiar el pesimismo por el optimismo. Si el pesimismo no fuera más que un indicador, como en el caso del velocímetro, no se modificaría la velocidad del coche. Sin embargo, si el pesimismo es causa de que se vaya fácilmente a la depresión, un cambio hacia el optimismo podría aliviarla. Y, en realidad, eso es lo que sucedía. Con este resultado se reafirma el papel causal desempeñado por el pesimismo en la depresión. A buen seguro que el pesimismo no es la única causa de la depresión —pues los genes, los graves contratiempos, las hormonas ponen también lo suyo—, pero sí es innegable el hecho de que constituye una de las principales.

LOS RUMIADORES Y LA DEPRESIÓN

Si usted piensa respecto de todos los problemas que se le presentan en términos como «Es por mí, esto durará siempre, cualquier cosa que haga saldrá mal», está usted predispuesto para una depresión. No obstante, el mero hecho de que esté dispuesto a

pensar así no significa necesariamente que con frecuencia vuelva una y otra vez sobre esos pensamientos. Hay personas que lo hacen y otras que no. Los que rumian y rumian las adversidades que les pasan son los que, en este libro, llamaríamos rumiadores.⁵

Un rumiador puede ser optimista o pesimista. Los rumiadores que son pesimistas tienen un problema. Tienen una estructura pensante pesimista y reiteradamente se dicen a sí mismos lo mal que les van las cosas. Hay otros pesimistas que se orientan hacia la acción y no rumian: tienen una pauta explicativa pesimista pero no están masticando y masticando sus desgracias. Cuando lo hacen es para hablarse de lo que tienen pensado hacer, reflexionar, no vuelven una y otra vez sobre su desgracia.

Cuando Tanya inició su terapia no solamente era una mujer pesimista, sino que también era una rumiadora. Pensaba y repensaba constantemente acerca de su matrimonio, sus chicos y, lo que era más destructivo, pensaba en su propia depresión:

«Pero ahora no quiero hacer nada...»

«Estoy pasándolo pero que muy mal, constantemente tengo ideas tristes, pienso lo peor. No soy una llorona —solamente lloro cuando tengo una buena razón para hacerlo—, pero, demonios, cuando alguien dice alguna cosa que no me gusta me pongo a llorar...»

«Esto no lo puedo tomar...»

«No soy muy afectuosa...»

«Mi marido no me dejará sola. Solamente me crispa los nervios. Me gustaría que no fuera así.»

Tanya había sucumbido a una rumiación permanente, sus pensamientos eran una interminable cadena de tristes ideas sin el menor propósito de entrar en acción. No era solamente su pesimismo lo que estaba alimentándole la depresión, sino también la rumiación.

He aquí cómo esa cadena de pesimismo-rumiación conduce a la depresión. Primero, se produce alguna amenaza contra la que usted cree estar inerme. Segundo, busca la causa de esa amenaza y, en el caso de que sea un pesimista, llegará a la conclusión de que esa causa es permanente, de amplio espectro y personal. En consecuencia, espera sentirse para siempre impotente y da por descontado que la situación se repetirá, una expectativa consciente que constituye el último eslabón de la cadena, precisamente el que desencadena la depresión.

La expectativa de sentirse desvalido puede presentarse sólo rara vez o puede surgir en todo momento. Cuanto más inclinado sea usted a la rumiación tanto más fácil será caer en una depresión. Vivir cavilando, pensando en lo mal que van las cosas, es lo que inicia

la secuencia. Los rumiadores hacen que esa cadena se ponga en movimiento y no la detienen jamás. Cualquier cosa que pueda recordarles la causa de la amenaza inicial será suficiente para activar la cadena de pesimismo-rumiación, para que se ponga directamente en marcha hacia las expectativas de fracaso y depresión.

Los que no rumian tienden a evitar la depresión aun cuando sean pesimistas. En su caso, la cadena no se pone fácilmente en movimiento ni lo hace con frecuencia. Los optimistas que rumian también eluden la depresión. Cambiar, sea la rumiación o el pesimismo, siempre contribuye a que se alivie la depresión. Si se cambian ambas cosas, entonces la mejora será mucho mayor.

Hemos llegado así a la conclusión de que los rumiadores pesimistas son los que corren más riesgos de caer en la depresión. La terapia cognitiva pone límites a la rumiación al tiempo que crea una pauta explicativa optimista. Veamos ahora qué pasaba con Tanya al final de su terapia:

«No quiero volver a un trabajo de tiempo completo. Solamente quiero hacer algo que me ocupe algunas horas, unas cuatro por día, para no tener que pasar todo el tiempo en casa...» (acción).

«Sentiré que contribuyo con algo a los ingresos de la casa, de modo que, si tenemos ganas de ir a algún sitio, podamos hacerlo» (acción).

«Me siento inclinada a hacer cualquier cosa que sea, en el momento en que se me ocurre» (acción).

Ya no rumiaba las cosas feas que estaban pasándole, y ahora su discurso estaba salpicado de expresiones que denotaban una voluntad de acción.

EL OTRO ASPECTO DE LA EPIDEMIA: MUJERES Y HOMBRES

El papel fundamental que la rumiación desempeña en la depresión puede ser el responsable del hecho, llamativo por cierto, de que la depresión sea principalmente un mal que afecta a las mujeres. Infinidad de estudios han llegado a la conclusión de que, durante el siglo XX, la depresión ha golpeado con más frecuencia a mujeres que a hombres. Ahora se ha establecido que la relación es de dos a uno.

¿A qué se debe que sean las mujeres las más afectadas?⁶

¿Será porque las mujeres están más dispuestas a acudir al consultorio del terapeuta y por lo tanto influyen más en las estadísticas? No. Porque la misma proporción de

mujeres se presenta cuando se hacen encuestas puerta a puerta.

¿Será porque las mujeres se muestran más dispuestas a hablar de sus problemas? Probablemente no. La relación de dos a uno se muestra tanto en condiciones públicas como anónimas.

¿Será porque en general las mujeres tienen peores trabajos que los hombres y ganan menos? No. La relación sigue manteniéndose dos a uno incluso cuando se establecen comparaciones entre mujeres y hombres que desempeñan idénticos trabajos y perciben iguales salarios: las mujeres ricas padecen de depresión en una proporción que supera también en dos a uno a los hombres en iguales condiciones y, del mismo modo, las mujeres sin trabajo padecen depresiones en esa relación respecto de los desocupados.

¿Habrá alguna diferencia biológica que pueda producir más depresión en las mujeres que en los hombres? Probablemente no. Los estudios efectuados sobre emocionalidad premenstrual y posparto demuestran que si bien las fluctuaciones hormonales tienden a causar depresión no son suficientes para explicar esa diferencia de dos a uno.

¿Se trata de alguna diferencia genética? Estudios muy cuidadosos que se han efectuado entre hijos e hijas de hombres y mujeres afectados de depresión demuestran que existe una mayor tendencia a la depresión entre los varones hijos de hombres depresivos, demasiada si se considera cómo se transmiten los cromosomas de padre a hijo y de madre a hija para considerar cierto que la genética pueda explicar esa relación de dos a uno. Hay evidencias de que existe una propensión genética a la depresión, pero no hay evidencia alguna de que los genes contribuyan más a la depresión en las mujeres que en los hombres.

En principio, podríamos recurrir a interesantes teorías para explicar este hecho.

La primera es la de los roles sexuales: que exista algo en el papel de la mujer en nuestra sociedad que la convierte en terreno más fértil para la depresión.

Un argumento en boga que conspira a favor de esta teoría nos dice que las mujeres se educan preferentemente para el amor y las relaciones sociales, en tanto que los hombres se preparan para alcanzar logros. La autoestima de una mujer —sigue diciendo ese argumento— depende del amor y la amistad que consiga en su vida; por lo tanto, un fracaso social —desde un divorcio a una separación, la partida de los hijos, e incluso una cita fallida— puede afectar a las mujeres más que a los hombres. Esto quizá sea verdad, pero no explica por qué razón las mujeres tienen el doble de probabilidades de deprimirse. Porque el mismo argumento puede volverse del revés: los fracasos a los que

se enfrentan los hombres en el terreno del trabajo son todavía más duros y más graves. Malas notas, ascensos fallidos, derrotas en el deporte son también cosas que castigan duramente la autoestima de los hombres. Y las ocasiones de fracaso parecen ser tan comunes en el campo del trabajo como en el amor, de manera que el efecto causado tendría que ser exactamente igual en ambos sexos.

Otro argumento relacionado con el rol sexual que está de moda es que se refiere al conflicto de los roles: las mujeres encuentran en el mundo moderno más exigencias conflictivas que los hombres. Una mujer no sólo tiene que desempeñar su papel tradicional de ama de casa, de madre y esposa, sino que también tiene que salir en busca de trabajo. Esta demanda suplementaria produce todavía más presión que antes y, como consecuencia, más depresión. El argumento parece plausible; aunque, al igual que muchas teorías que también son plausibles, termina dándose de bruces contra los hechos. Las viudas que trabajan tienen menos depresión, por término medio, que las viudas que no trabajan fuera de casa. De modo que el rol sexual no sirve como explicación de la preponderancia femenina en materia de depresión.

La segunda de las teorías está referida a la pauta explicativa y al sentimiento de impotencia adquirido explicativo. Este argumento sostiene que en nuestra sociedad las mujeres, a lo largo de su vida, adquieren una abundante experiencia en sentirse impotentes. El comportamiento de los varones es elogiado o criticado por padres y maestros, en tanto que el de las niñas con frecuencia simplemente se pasa por alto. Se prepara a los varones para que adquieran confianza en sí mismos y realicen actividades, y a las niñas se las educa para la pasividad y la dependencia. Cuando han crecido, esas mujeres se encuentran formando parte de una cultura que no aprecia en todo su valor el papel de esposa y madre. Si una mujer se incorpora al mundo del trabajo, se encuentra con que sus realizaciones se evalúan por debajo de las masculinas. Cuando una mujer habla en un mitin se le presta menos atención que a los hombres. Y, si a pesar de todo eso, logra sobresalir y asciende hasta posiciones de poder, se la sigue viendo como fuera de lugar. Siempre, en todo momento, estamos ante un sentimiento de desvalimiento adquirido. Si las mujeres se inclinaban a tener una pauta explicativa más pesimista que los hombres, desde luego que tendrían más posibilidades que los hombres de que el sentimiento de impotencia contribuyera a su depresión. Y disponemos de datos para indicar que un determinado factor estresante provoca más depresión en las mujeres que en los hombres.

También es una teoría plausible, pero no deja de tener sus cabos sueltos. Uno de ellos es que por ahora nadie ha demostrado que las mujeres sean más pesimistas que los hombres. Es verdad que el único estudio relevante al respecto, con muestras de ambos sexos elegidas al azar, se ha hecho entre universitarios, y apunta a lo contrario. Entre jóvenes estudiantes de los primeros cursos, los muchachos son más pesimistas que las muchachas, y dan más muestras de depresión. Cuando los padres se divorcian, los varones tienden a deprimirse más que las chicas. (Todo esto podría modificarse en la pubertad, y en realidad parece que aquella relación de dos a uno en cuanto a la depresión comienza a ampliarse entre los adolescentes. Algo puede suceder en la pubertad para empujar a las jovencitas a la depresión y alejar a los muchachos de ella. Volveremos sobre el tema cuando hablemos de relación con padres y la escuela en los capítulos siete y ocho.) Otro problema surge del hecho de que nadie ha demostrado hasta ahora que las mujeres consideren sus vidas más incontrolables que los hombres.

La última de las tres teorías es la que implica el factor rumiación. Según ésta, cuando golpean las dificultades, las mujeres tienden a pensar y los hombres a actuar. Cuando una mujer se encuentra con que la despiden de su trabajo, lo primero que hace es descubrir por qué; lo piensa y repiensa, revive todo lo pasado una y otra vez. Cuando el hombre se queda sin trabajo, actúa: se emborracha, se pelea con alguien, o busca cualquier distracción para no seguir pensando en lo mismo. Incluso puede salir inmediatamente en busca de otra ocupación, sin ponerse a pensar en qué pudo haber hecho mal para que lo despidieran. Si la depresión es un mal que proviene del pensamiento, el pesimismo y la rumiación la atizan. La tendencia a analizar le sirve de alimento, en tanto que la tendencia a actuar tiende a disolverla.

De hecho, la depresión en sí misma desata más rumiación en las mujeres que en los hombres. ¿Qué es lo que hacemos cuando nos sentimos deprimidos? Las mujeres tratan de descubrir de dónde puede provenir esa depresión. Los hombres salen a la calle, se van a jugar o incluso pueden volver a la oficina para encontrar algún trabajo que los distraiga. Los hombres se entregan al alcoholismo más que las mujeres; y tal vez la diferencia sea lo suficientemente grande como para hacernos decir: los hombres beben, las mujeres se deprimen. Pero es posible que los hombres beban para olvidar sus preocupaciones en tanto que las mujeres las siguen rumiando. La mujer, al seguir rumiando las causas de su depresión, solamente consigue deprimirse aún más; mientras que el hombre, al responder a la depresión entrando en acción, acaba con ella.

La teoría de la rumiación podría servirnos para explicar la epidemia de depresión así como la desproporción observada en la relación mujeres/hombres depresivos. Puesto que estamos viviendo una era de mayor conciencia de uno mismo, en que se nos alienta a sacar a la luz nuestros problemas y analizarlos con sinceridad y hasta el fin en lugar de actuar irreflexivamente, entonces tendríamos que tener una explicación sobre el incremento de la depresión. Hablaré más acerca de estas reflexiones en el capítulo quince.

Recientemente hemos obtenido nuevas pruebas en apoyo del papel que la rumiación desempeña en esas diferencias según el sexo en la preponderancia de la depresión. Susan Nolen-Hoeksema, de la Universidad de Stanford, la mujer que desarrolló la teoría de la rumiación, abrió el camino. Cuando las mujeres se consideran como en realidad se las considera (no como deberían ser consideradas) y se deprimen, la mayoría de ellas trata de explicárselo diciendo: «He tratado de analizar mi estado de ánimo» o «He tratado de descubrir por qué me siento así». Por su parte, la mayoría de los hombres dice que hicieron algo que les gusta, como practicar un deporte o tocar un instrumento, o sencillamente: «Decidí no preocuparme».

El mismo perfil pudo hallarse cuando se hizo un estudio tras pedir a los sujetos del experimento que anotaran en un diario lo que decidían hacer cada vez que los atacaba el desánimo: las mujeres reflexionaban y analizaban por qué estaban así; los hombres preferían distraerse. En otro estudio, con parejas que tenían conflictos, cada uno volcó en grabaciones lo que decidía hacer cada vez que surgían problemas en la pareja. En una proporción verdaderamente arrolladora, las mujeres se concentraron en la expresión de sus emociones, en tanto que los hombres prefirieron alguna distracción o simplemente no le dieron mayor importancia al estado de ánimo en que se encontraban. Finalmente, en un estudio de laboratorio, se ofreció a hombres y mujeres que eligieran entre dos tareas que podían realizar cuando se sintieran tristes. Una de las tareas era hacer una lista con las palabras que mejor describían su humor (tarea dirigida hacia la depresión) o hacer una lista de países en orden de importancia o riqueza (tarea de distracción). El 70 por 100 de las mujeres prefirió la primera lista, escribiendo una serie de palabras que describían cómo se sentía. En el caso de los hombres los porcentajes estuvieron invertidos.

De manera que analizar y revolcarse en las emociones cuando nos invade la aflicción parece que puede explicar por qué hay más depresivos entre las mujeres que entre los hombres. Esto lleva implícito que hombres y mujeres experimentan depresiones suaves

en la misma proporción, pero en el caso de las mujeres que permanecen en ese estado, la depresión suave se acentúa más y más; en el caso de los hombres, en cambio, el estado depresivo leve se disuelve cuando ellos prefieren distraerse, entrando en acción de alguna forma o, como vulgarmente se dice, ahogando las penas.

Nos quedan dos puntos de vista plausibles que cuentan con algún apoyo. Uno, que las mujeres aprenden a sentirse más impotentes y pesimistas que los hombres, y otro que la primera reacción más probable de una mujer frente a las dificultades es la rumiación, y ésta conduce directamente a la depresión.

LA DEPRESIÓN PUEDE CURARSE

Hace alrededor de un siglo, la explicación más en boga para los actos humanos, en especial cuando se trataba de los malos, era el carácter. Palabras como *mezquino*, *estúpido*, *criminal*, *malvado* se consideraban satisfactorias explicaciones para un mal comportamiento. El término *loco* se aceptaba como explicación para las enfermedades mentales. Eran términos que implicaban rasgos que no podían modificarse fácilmente, si es que alguna vez podían. También resultaban ser una suerte de profecía. Cuando alguien se consideraba a sí mismo un estúpido, en lugar de pensar que carecía de educación adecuada, ya no efectuaba el menor intento por mejorar. Una sociedad que ve a sus criminales como algo maligno y a sus enfermos mentales como locos no presta su apoyo a instituciones destinadas a la rehabilitación, sino que apoya a las instituciones establecidas para la venganza o como depósitos de seres humanos a fin de mantenerlos lejos de la vista.

En las postrimerías del siglo XIX, aquellas etiquetas y los conceptos que tenían detrás comenzaron a cambiar. Es probable que haya iniciado aquella transformación el creciente poderío político de la fuerza laboral que hizo entonces su aparición en el mundo. En Estados Unidos aparecieron los inmigrantes europeos y asiáticos, que visiblemente mejoraron su estatus en menos de una generación. Las explicaciones de acciones censurables y los fracasos por medio de los rasgos predominantes del carácter perdieron vigencia para dejar el terreno a explicaciones referidas a una mala educación o malos ambientes. La ignorancia comenzó a considerarse una carencia educativa, no una estupidez innata, y el delito pasó a ser una consecuencia de la miseria y no de malignas

perversidades. La misma pobreza comenzó a considerarse resultado de una falta de oportunidades y no consecuencia de la pereza. La locura se empezó a ver como consecuencia de hábitos de mala adaptación susceptibles de aprendizaje y corrección. La nueva ideología en la que se hacía hincapié fue la espina dorsal del behaviorismo que predominó entre estadounidenses y soviéticos en materia de psicología desde 1920 hasta 1965, es decir, entre Lenin y Lyndon B. Johnson.

La sucesora del behaviorismo, la psicología cognitiva, retuvo la optimista creencia en el sentido de que es posible el cambio y la enlazó con una visión más amplia del yo, con lo que desarrolló la tesis de que éste podía mejorarse. Los que querían reducir la cantidad de trastornos y carencias que hay en el mundo ya podían mirar más allá de las dificultades de cambio en las condiciones de crecimiento, educación o ambiente, ahora también podían considerar que el individuo por sí mismo estaba en condiciones de cambiar. Por ejemplo, la curación de las enfermedades mentales ya no fue tarea que quedara exclusivamente en manos del terapeuta o los manicomios. Ahora pasaba, por lo menos en parte, a manos del propio paciente.

Este pensamiento es la fuente de todos esos libros sobre dietas, ejercicios, etcétera, y de aquellos que enseñan a cambiar la personalidad: si es usted del tipo A corre riesgos cardíacos, puede desarrollar fobias por los aviones y ser depresivo. Lo más notable es que gran parte de esta ideología del autoperfeccionamiento no es pura fantasía. Una sociedad que exalta el yo en la medida en que está haciéndolo ésta hace que el autoperfeccionamiento sea una realidad. El autoperfeccionamiento efectivamente mejora a uno mismo. Es verdad que uno puede rebajar de peso, reducir el nivel de colesterol, ganar en fortaleza física y ser más atractivo, menos ansioso y hostil, menos pesimista.

La creencia en el autoperfeccionamiento es una profecía tan satisfactoria como lo fue la vieja creencia de que el carácter no podía modificarse. Los que creen que no deben ser sedentarios y hostiles tratarán de tomar las medidas necesarias para salir a correr por el parque o para aprender a pensarlo dos veces antes de salirse de la línea y perder los estribos; los que no crean en la posibilidad de cambio, se mantendrán incapaces de una modificación. Una cultura que cree en el autoperfeccionamiento apoyará la proliferación de entidades para la difusión de la salud y para la aplicación de técnicas de psicoterapia. En cambio, una cultura que crea que los fracasos y problemas nacen del mal carácter y son permanentes ni siquiera lo intentará.

Los científicos que hablan de un yo capaz de cambiarse a sí mismo no están haciendo

charlatanería metafísica. Cualquier ordenador es una buena demostración de estas afirmaciones. Un ordenador, por sencillo que sea, puede comparar su propio rendimiento con el de una situación ideal, descubrir en qué puntos existen diferencias entre ambos casos y corregir las imperfecciones. Una vez hecho esto, puede comparar nuevamente lo que ha hecho con lo que debería haber hecho y, en caso de existir todavía imperfecciones, volver a corregirse. Cuando la equivalencia sea perfecta, el ordenador se detendrá. Ahora bien, si un ordenador doméstico puede hacer ese trabajo, el autoperfeccionamiento tendría que ser un juego de niños para el cerebro humano, muchísimo más complejo que una de esas máquinas.

Los seres humanos tienen que haberse sentido gravemente deprimidos desde que hicieron su aparición los primeros fracasos —tal vez no en la medida en que lo vemos hoy—, pero de todos modos eran depresiones. Y, cuando el enamorado medieval no conseguía ganar el corazón de su amada, entonces seguramente su madre le diría las mismas cosas acerca de no darse por vencido que siguen diciéndose hoy cuando el Romeo fracasado vuelve cariacontecido en busca del consuelo materno. Entonces, en la década de los ochenta, hizo su aparición la terapia cognitiva, que trata de modificar el modo de pensar de las personas con respecto a sus fracasos. Por cierto que sus máximas esenciales no son muy diferentes de aquellas que ha puesto siempre en práctica la sabiduría de las madres y los predicadores de antaño, reconozcamos que no siempre con éxito. Pero la terapia cognitiva funciona.

¿Qué es lo que hace la terapia cognitiva y por qué funciona?

TERAPIA COGNITIVA Y DEPRESIÓN

Aaron Beck y Albert Ellis discutieron con especialistas aferrados a los puntos de vista de los años setenta, insistiendo en que lo que pensamos conscientemente es la causa principal de cómo nos sentimos. A partir de esta tesis se desarrolló una terapia que procuró modificar los modos de pensar conscientes que alentaban los deprimidos respecto del fracaso, la derrota, la pérdida y la impotencia.

La terapia cognitiva aplicó cinco tácticas.⁷

Primero, se aprende a reconocer los pensamientos automáticos que aparecen en nuestra mente en el momento en que uno se siente peor. Esos pensamientos automáticos

consisten en frases u oraciones rápidas, tan repetidas que terminan por pasar casi inadvertidas y no se discuten. Por ejemplo, una madre de tres hijos suele gritarles y les manda a la escuela. Como consecuencia se siente muy deprimida. En terapia cognitiva aprende a reconocerlo: inmediatamente después de esos gritos siempre piensa para sí: «¡Qué madre tan horrible soy! ¡Incluso peor que la mía!». Aprende a reconocer esos pensamientos automáticos y aprende también que son sus explicaciones, y que tales explicaciones son permanentes, personales y que lo impregnan todo.

Segundo, se aprende a impugnar los pensamientos automáticos. Se ayuda a la madre a recordar y reconocer que cuando los niños vuelvan de la escuela jugará a la pelota con ellos, les ayudará en sus tareas y discutirá con ellos sus problemas personales. Dirige su atención hacia esta evidencia y observa que está en contradicción con su pensamiento automático, que le dice que no es buena madre.

Tercero, se aprende a establecer diversas explicaciones, que se denominan reatribuciones, y usarlas para poner en tela de juicio los pensamientos automáticos. Esa madre puede aprender a decir algo como esto: «Me siento a las mil maravillas con los chicos por la tarde, pero la cosa es terrible durante la mañana. Estoy de muy mal humor por la mañana». Ésta es una explicación mucho menos permanente y global de por qué les gritó a sus hijos antes de enviarles a la escuela. En cuanto a la cadena de explicaciones negativas, que se compone de «Soy terrible como madre, no sirvo para tener hijos, por lo tanto no merezco vivir», esa madre aprende a formular una explicación nueva y contraria.

Cuarto, se aprende a buscar algo que distraiga de los pensamientos depresivos. La madre de nuestro ejemplo aprende que no es inevitable traer a la mente esos pensamientos negativos. La rumiación, sobre todo cuando se está viviendo bajo presión para hacer las cosas debidamente, no hace sino empeorar las cosas. Muchas veces conviene más sacudirse todos los pensamientos a fin de hacer las cosas de la mejor manera posible. No sólo puede aprenderse a controlar qué se piensa, sino cuándo se piensa.

Quinto, se aprende a reconocer y cuestionar las suposiciones que nos gobiernan y sumen en la depresión:

«No puedo vivir sin amor.»

«Si no me sale todo a la perfección es porque soy un fracaso.»

«A menos que le caiga bien a todo el mundo, soy un fracaso.»

«Todos los problemas tienen una sola solución correcta. Tengo que encontrarla.»

Premisas como éstas no hacen sino preparar a quien piensa así para deprimirse. Cuando alguien elige vivir de acuerdo con ellas —como solemos hacer tantas veces—, su vida será un interminable carrusel de momentos oscuros y días tristísimos. Pero así como cualquiera está en condiciones de modificar su pauta explicativa para pasar de pesimista a optimista, también puede escoger un nuevo juego de premisas más humanas para acompañarse en la vida:

«Pocas cosas son tanpreciadas como el amor, pero no abunda.»

«Los éxitos me animan.»

«Por cada persona a la que caigo bien hay otra que no me traga.»

«La vida consiste en tapar los agujeros más grandes para que no se desmorone el dique.»

La depresión que padecía Sophie —la antigua chica de oro que terminó creyéndose detestada por todos, sin talento, «un desastre»— es un caso típico de la depresión que, en número cada vez mayor, están sufriendo ahora los jóvenes. En lo más profundo de su depresión había una pauta explicativa pesimista. Después de iniciar la terapia cognitiva, la vida rápidamente se le presentó con otros colores. Su tratamiento demandó un total de tres meses, a razón de una hora semanal. Su mundo exterior no había cambiado, por lo menos en un principio, pero lo que sí se había modificado, y en gran medida, era su modo de pensar con respecto al mundo.

En primer lugar, se la ayudó a ver que había estado sosteniendo consigo misma un diálogo irremediablemente negativo. Recordó que, un día en que hiciera un comentario en clase y fuera felicitada por el profesor, inmediatamente había pensado: «Lo que está haciendo éste es tratar de ser simpático con todos». Cuando leyó la noticia del asesinato de Indira Gandhi, pensó: «Todas las mujeres que se destacan están condenadas, de una forma u otra terminan mal». Aquella vez que su pareja no había podido completar el acto sexual con ella, pensó: «Ya no le gusto».

Aquella vez le pregunté: «Si un borracho que se tambalea por la calle te dice que eres fea, ¿vas a dar por sentado que es así?».

«Desde luego.»

«Pero es que cuando te dices cosas sin fundamento, lo que haces es estar creyendo en

ellas. Eso se debe a que piensas que la fuente, o sea tú misma, es más creíble. Y no lo es. Con frecuencia nosotros distorsionamos la realidad más de lo que podría hacerlo un borracho.»

Sophie no tardó en aprender cómo acopiar afirmaciones que contraponer a sus pensamientos automáticos. Recordó que el profesor que la había felicitado no lo había hecho con el propósito de halagar a nadie, puesto que había sido cortante cuando otro estudiante hizo un comentario. En cuanto a que su amante no hubiera conseguido una erección aquella noche, dirigió su atención al hecho de que pocas horas antes el muchacho había bebido seis latas de cerveza. Aprendió algo que es fundamental: cómo conducir un diálogo personal optimista. Aprendió lo que debía hacer para hablarse a sí misma cuando fallaba en algo y a cómo no hablarse cuando las cosas le salían bien. Aprendió que, cuando estaba esperando fallar, lo más probable era que se produjera el fracaso. Su pauta explicativa cambió radicalmente, y lo hizo con carácter permanente.

Sophie terminó graduándose con las mejores notas. Comenzó a salir con otro joven, se casó con él y su matrimonio no puede ser más satisfactorio.

Contrariamente a lo que sucede con muchos que tienen tendencia a la depresión, Sophie aprendió a prevenir su retorno. La diferencia entre ella y los que toman antidepresivos está en que Sophie aprendió diversas técnicas que pueden ponerse en práctica siempre que se halle frente a un fracaso o una derrota, técnicas, habilidades o destrezas que siempre lleva consigo. Su victoria sobre la depresión sólo le pertenece a ella, no es algo que pueda achacarse a los médicos ni a los medicamentos que puedan haberle suministrado.

¿POR QUÉ FUNCIONA LA TERAPIA COGNITIVA?

Es una pregunta que tiene dos clases de respuestas. En el nivel mecánico, la terapia cognitiva funciona porque modifica la pauta explicativa, la transforma de pesimista en optimista, y el cambio en cuestión es permanente. Ofrece un juego de habilidades cognitivas que pueden ponerse en práctica frente a cualquier fracaso. Se pueden usar para contener la depresión que amenaza apoderarse de uno cuando aparecen los fracasos.

En un nivel filosófico, la terapia cognitiva funciona porque aprovecha un poder del yo

que acaba de legitimizarse. En momentos en que creemos que el yo puede cambiarse espontáneamente, estamos dispuestos a modificar hábitos de pensamiento que parecían inevitables. La terapia cognitiva funciona porque confiere al yo diversas técnicas para que se modifique a sí mismo. El yo es el que elige, para mejorar, la aplicación de esas técnicas.

Segunda parte

LOS DOMINIOS DE LA VIDA

Los Reyes del Hielo temblaron entonces en sus tronos, más no por el frío: habían visto a un hombre alzar en alto la Gran Copa de Cuerno que se hunde en lo más hondo del océano. Y con su estatura empequeñece a los propios Siete Mares;

habían visto estremecerse al Gato del Mundo y aplastar con una garra al pilar que era sostén del ángulo norte; habían visto a un simple hombre luchar con la propia Muerte e igualarse con ella, retumbando como el trueno.

David WAGONER, «The Labors of Thor»*

6

Cómo prever el éxito

Cuando debo hacer un vuelo largo, por lo general, prefiero el asiento junto a la ventanilla, para mirar hacia fuera, principalmente con el propósito de no tener que conversar con la persona que venga a sentarse junto a mí. Por eso me sentí molesto, un día del mes de marzo de 1982, en el momento en que se aprestaba a levantar el vuelo el avión que me llevaría de San Francisco a Filadelfia, al comprobar que por lo menos esa vez mi táctica no resultaba. «Hola.» Era mi compañero de asiento, un sesentón medio calvo, que se mostraba muy entusiasmado por iniciar una conversación. «Me llamo John Leslie, ¿y usted?» Al decir eso estaba tendiéndome la mano, que debí estrechar mientras me decía para mis adentros: «¡Por Dios! Me ha tocado un charlatán». De modo que también le estreché la mano y mascullé mi nombre de modo que no pudiera captarlo y a la espera de que comprendiera que tenía muy pocas ganas de charlar.

Pero Leslie volvió a la carga, y cuando el avión empezaba a correr, entabló la conversación. «Me dedico a la cría de caballos. Cuando llego a una encrucijada todo cuanto debo hacer es pensar para qué lado quiero que vaya el caballo, y él lo hace. En mi trabajo, educo a personas... y todo cuando debo hacer es pensar qué quiero de ellas y así lo hacen.»

En esa forma se inició aquella conversación, completamente casual, que terminó provocando un giro copernicano en el enfoque de mi trabajo.

Leslie era un verdadero optimista que al parecer no tenía dudas en el sentido de que me sentiría arrastrado por sus sabias palabras. Cuando el avión volaba sobre el estado de Nevada, con los picos de las sierras coronados de nieve debajo de nosotros, sentí que me arrastraba. «Mi gente —anunció— desarrolló el reproductor de vídeo para Ampex. Es el grupo más creativo que haya tenido nunca.»

«¿Qué es lo que distingue a sus grupos creativos de los incompetentes?», le pregunté.

«Todos, cada uno de ellos, creen que pueden caminar sobre el agua.»

Me sentí completamente atrapado cuando estábamos sobre Utah. Lo que aquel hombre estaba diciéndome era lo que había observado en las personas que se resistían a la depresión.

«¿Cómo hace para que alguien sea creativo?», le pregunté.

«Voy a decírselo... pero antes, ¿a qué se dedica usted?»

Le hice una breve síntesis de todo cuanto venía haciendo en los últimos quince años, le hablé de la gente que se siente impotente, de los animales de laboratorio que usábamos y de cómo estábamos probando que el sentimiento de impotencia era análogo a la depresión. Le hablé de los pesimistas, de la pauta explicativa y de los pesimistas que se rinden fácilmente ante las dificultades. «Esas personas son las que, fuera del laboratorio, terminaban padeciendo depresiones graves», le expliqué.

«¿Y ha trabajado usted a fondo con el otro lado de la moneda? —quiso saber Leslie—. ¿Puede predecir quién será el que nunca se rinda y el que nunca se deprimirá por muchas cosas que le puedan ocurrir?»

Debí confesar que en eso no habíamos pensado mucho.

En mi profesión se invierte gran parte del tiempo (y casi todo el dinero) tratando de conseguir que los que están mal no estén tan mal. Ayudar a los trastornados es un objetivo valioso, pero por alguna razón la psicología casi nunca se aproxima al objetivo complementario de hacer que las vidas de los que están bien sean aún mejores. Gracias a Leslie estaba empezando a descubrir que mi trabajo se hermanaba con el otro objetivo. Si podía identificar de antemano a los que terminarían deprimidos, también tendría que estar en condiciones de identificar a los que nunca enfermarían.

Me preguntó John si podía pensar en algún trabajo en el que fuera esencial seguir actuando frente a rechazos y reveses constantes.

«Podría ser en ventas —contesté, pensando en un discurso que meses antes había pronunciado ante un grupo de presidentes de compañías de seguros—. Venta de pólizas, de seguros de vida, podría ser.» Según me habían informado aquella vez, en el campo de la venta de seguros de vida, nueve de cada diez clientes en perspectiva rechazan al vendedor. El vendedor tiene que rehacerse de inmediato e ir a buscar el décimo. Es como el que empuña el bate frente a un gran lanzador, en el béisbol. La mayoría de las veces golpea en vano, pero hay que seguir hasta conseguir darle a la pelota. Si el jugador se da por vencido, casi seguramente irá pronto al banquillo.

Recordé una conversación que aquel mismo fin de semana había mantenido con John Creedon, el dueño de Metropolitan Life. Después de mi discurso ante los aseguradores, Creedon me preguntó si la psicología tenía algo que decir a los gerentes de grandes empresas. ¿Podríamos, por ejemplo, ayudar al gerente a elegir personas muy aptas para la venta de seguros? ¿Y podríamos cambiar a los pesimistas en optimistas? En aquella ocasión le respondí a Creedon que no lo sabía. Mientras seguía el vuelo le conté a Leslie aquella conversación y para cuando estábamos iniciando el descenso en Filadelfia me había hecho prometer que le escribiría una carta a Creedon. Y así lo hice, para decirle que quizá estuviéramos en condiciones de elegir futuros vendedores.

No volví a ver a Leslie. Poco después de que me sugiriera hacer un viraje en mi atención para dirigirla del pesimismo al optimismo, del fracaso al éxito, me puse manos a la obra. Mis ulteriores investigaciones demostraron reiteradamente que los optimistas alcanzan mejores resultados en los estudios y logran más éxito en lo que hacen que los pesimistas. Incluso parece que viven más años y con más salud. Como terapeuta y maestro de terapeutas, descubrí que el pesimismo se puede cambiar para llegar al optimismo, en las personas que se encuentran deprimidas tanto como en las sanas.

Muchas veces se me ha ocurrido que le debo una carta a Leslie. Si le hubiera escrito, seguramente le habría hecho saber todo lo referente a mi investigación sobre el optimismo.

Quiero que todo el resto de este libro se entienda como esa carta.

Tres semanas después de aquel vuelo, me hallaba en lo alto de una de las torres gemelas de Metropolitan Life, en Manhattan, sobre las alfombras más mullidas que hubiera pisado jamás, en el resplandeciente y artesonado santuario de John Creedon. Era un hombre de unos cincuenta años, simpático y acogedor, que mucho antes que yo había captado el potencial que tiene el optimismo para el mundo laboral. Me explicó el permanente problema que tanto la Metropolitan como todas las compañías de seguros tienen con sus vendedores.

«No es cosa fácil eso de vender —comenzó—. Se necesita ser muy persistente. Son muy pocos los que aprenden a hacerlo bien y se quedan. Cada año que pasa tenemos que emplear a cinco mil nuevos vendedores. Llevamos a cabo una cuidadosa selección entre los setenta mil que se presentan. Les ponemos a prueba, les hacemos un

seguimiento, les hacemos entrevistas, les proporcionamos una intensa formación para capacitarlos; pero, de todos modos, la mitad de ellos nos deja durante el primer año. La mayoría de los que se quedan producen cada vez menos. Para cuando termina el cuarto año, un ochenta por ciento ha desertado. Y conste que nos cuesta más de treinta mil dólares emplear a un solo agente. Así que, en un año, perdemos, solamente en contrataciones de nuevo personal de ventas, nada menos que setenta y cinco millones de dólares. Estas cifras son las normales en el sector.

»No le estoy hablando sólo del dinero que pierde Metropolitan Life, señor Seligman —prosiguió—. Cada vez que un empleado deja su trabajo, hay un coste emocional, hay dolor, su terreno en especial... Cuando el cincuenta por ciento de los trabajadores de un sector deserta en un año, estamos ante una importante misión humanitaria por cumplir.

»Lo que quiero saber es si puede usted descubrir de antemano a los que serán los mejores agentes. ¿Podemos contener esa corriente de capital humano que se desperdicia?»

«¿Por qué es tan frecuente la renuncia?», pregunté.

Entonces Creedon me describió el proceso. «Todos los días, sin excepción, hasta el mejor de los agentes se encuentra con unos cuantos clientes posibles que le dicen que no, y habitualmente tropiezan con esas negativas una y otra vez. De modo que resulta fácil que el vendedor se desaliente. Una vez desalentados, las negativas con las que siguen tropezando les duelen más y más; se les hace más difícil rehacerse para enfrentarse a un nuevo cliente. Empiezan a darle largas a la siguiente entrevista. Pasan más tiempo vagabundeando por ahí y haciendo cualquier cosa que los aleje del teléfono para hacer la próxima llamada y volver a la calle. Con eso no hacen sino más difícil volver a la carga con el que sigue. Sus ventas comienzan a decaer y ellos empiezan a pensar en desertar. Cuando los vendedores se encuentran delante de ese muro, unos pocos saben cómo superarlo, pasando por arriba, por abajo o rodeándolo.

»Recuerde —agregó— que se trata de gente con mucha independencia, y ésta es una de las cosas que más atraen en la profesión: no estamos todo el día mirando lo que hacen ni pinchándolos cuando se tornan lentos o no rinden tanto. Y recuerde también esto: solamente aquellos agentes que siguen haciendo sus diez visitas por día son los que no se sienten molestos cuando los rechazan. Y terminan por triunfar.»

Le estuve explicando a Creedon los principios de la teoría del sentimiento de impotencia adquirido y la pauta explicativa. Después le hablé del cuestionario optimismo/pesimismo (véase el capítulo tres). «Una vez tras otra —le dije— pudimos ver que quienes alcanzaban puntuaciones pesimistas en el cuestionario se daban por vencidos con facilidad y se deprimían.

»Pero el cuestionario —proseguí— no solamente identifica a los pesimistas. Las puntuaciones identifican desde el profundamente pesimista hasta el irreprimible optimista. Las personas cuya puntuación los sitúa en el mayor grado del optimismo —añadí—, serán los más persistentes. Son los que se muestran más inmunes al sentimiento de impotencia. No se rendirán nunca, por muchos que sean los rechazos y reveses con que tropiecen.

»Esos optimistas invulnerables son los que nunca han sido observados hasta ahora, y podrían ser exactamente las personas destinadas a tener éxito en un trabajo como la venta de seguros», afirmé.

«Dígame exactamente en qué forma podría ayudar el optimismo —repuso Creedon—. Tomemos por ejemplo lo que denominamos la venta a puerta fría, que es un trabajo crucial para el vendedor de seguros de vida. En esa clase de ventas, el vendedor cuenta con una lista de posibles candidatos, como la que podría formarse con todas las personas que acaban de ser padres en un pueblo. Se empieza llamando al primero de la lista, y así se sigue hasta terminar. Se trata de conseguir una cita con el posible cliente; pero la mayoría dice sencillamente que no le interesa el asunto o le cuelga el teléfono.»

Le hice notar entonces que la pauta explicativa optimista no afectaría a lo que el agente de seguros le diría al posible cliente, sino a lo que ese agente se diría cuando se negaran a recibirlo o lo dejaran con la palabra en la boca. Los vendedores pesimistas —le dije a Creedon— se formularán constantemente reflexiones permanentes, globales y personales, como «No sirvo» o «Nadie quiere comprarme una póliza» o «Ni siquiera puedo empezar a conversar». Esto indudablemente tendrá que producir una rendición y dificultará un poco más las cosas para la siguiente llamada. Después de varios rechazos —pronostiqué—, el agente pesimista se tomará la tarde libre... y terminará renunciando.

«Por su parte, el agente optimista se dirá para sus adentros cosas más constructivas, como “Estaba muy ocupado cuando lo llamé” o “Ya tenían pólizas de seguros, pero

consideremos que ocho de cada diez no están asegurados” o “Llamé a la hora de comer”. También puede ocurrir que, sencillamente, no se haga ninguna reflexión. Así la siguiente llamada no le costará tanto, y en algunos minutos más habrá llegado a la persona que fijará una cita. Esto volverá a cargarle las pilas al vendedor, no tendrá la menor dificultad en seguir llamando a otros diez y así obtendrá otra cita más. Seguirá con su potencial vendedor.»

Creedon, al igual que muchos otros ejecutivos de seguros, ya sabía antes de que yo llegara que el optimismo era la clave del éxito para vender seguros.¹ Lo que había estado aguardando era conocer a alguien que estuviera en condiciones de medir ese optimismo. Decidimos empezar con un sencillo estudio, para ver si los vendedores reconocidamente efectivos también eran extremadamente optimistas. Si lo eran, avanzaríamos paso a paso. Nuestro objetivo consistía en crear todo un proceso de selección de vendedores. Utilizamos una versión abierta del cuestionario que usted se hizo en el capítulo tres. En esta versión del ASQ (por Cuestionario de Estilo Atributivo, según la sigla en inglés), hay doce enunciados. La mitad aluden a reveses (p. ej.: «Sale por primera vez con alguien y todo termina mal...»), y la otra mitad a circunstancias favorables (p. ej., «Se vuelve rico de golpe...»). Se pide al sujeto del estudio que se imagine como el protagonista de esas circunstancias y termine la frase apuntando las causas que le parecen más probables para que eso suceda. Por ejemplo, para explicar el primero de los enunciados el sujeto podría concluir: «Porque tengo mal aliento», y para el segundo: «Porque soy un inversor de primera».

Después se pide una calificación de la causa que el sujeto acaba de dar, con una escala de uno a siete, para obtener la personalización. («¿Esto es a causa de otra persona o por las circunstancias [externo] o se trata de algo suyo [interno]?») Se pide después que se califique la permanencia. («¿Esta causa no volverá a presentarse cuando busque trabajo [circunstancial] o siempre estará presente [permanente]?») Y finalmente la calificación corresponderá a la amplitud. («¿Esto es algo que sólo afecta a la búsqueda de trabajo [específica] o a todas las otras áreas de su vida [global]?»)

Para nuestra prueba inicial dimos el cuestionario a doscientos agentes de ventas experimentados, la mitad de ellos «águilas» (muy productivos) y la otra mitad «pavos» (improductivos). Las águilas arrojaron puntuaciones mucho más optimistas que los pavos. Cuando comparamos las puntuaciones arrojadas en las pruebas con las ventas registradas, descubrimos que los agentes cuyas puntuaciones habían sido las más

optimistas habían vendido un 37 por 100 más de seguros, como promedio, en sus dos primeros años de trabajo, que los agentes que correspondían a la mitad pesimista.

Los agentes cuyas puntuaciones los situaban entre el 10 por 100 mejor vendieron un 88 por 100 más que el grupo correspondiente a los más pesimistas. En la búsqueda que estábamos emprendiendo para descubrir la utilidad que pudieran tener nuestros tests para el mundo de los negocios, aquel comienzo no podía ser más alentador.

MIDIENDO LA VALÍA

Durante muchos años las empresas de seguros estuvieron desarrollando un test para descubrir si los futuros empleados eran adecuados o no para la venta de seguros. Ese Perfil Profesional se obtiene a través de la Asociación de Investigación Gerencial de Seguros de Vida, y todos los que presentan una solicitud a la Metropolin Life tienen que vérselas con esa prueba. Para conseguir el empleo tienen que lograr una puntuación que no esté por debajo de 12, y solamente el 30 por 100 de los aspirantes lo consigue. De entre los que alcanzan 12 o más el gerente escoge a los mejores después de mantener una entrevista con ellos.

En líneas generales, para toda clase de trabajo hay dos tipos de cuestionarios que pueden predecir un potencial éxito; uno empírico y otro teórico. Un test empírico comienza con las personas que, de hecho, ya triunfaron en el trabajo y con las que en realidad ya han fracasado. Lanza un gran número de preguntas al azar de modo que los aspirantes deban referirse a momentos de toda su vida: «¿Le gusta la música clásica?». «¿Quiere ganar mucho dinero?» «¿Tiene muchos parientes?» «¿Qué edad tiene usted?» «¿Le gusta ir a fiestas?» La mayoría de esas preguntas no separan a las águilas de los pavos, pero unos pocos cientos de ellas servirán. (Sencillamente se determina cuáles son las preguntas que funcionan, y éstas se utilizan.) Esos pocos cientos de preguntas se convierten en ítems de la prueba que se emplean para pronosticar si el aspirante es apto o no para ese trabajo. El aspirante tendría que mostrar el mismo «perfil» que el típico empleado eficiente ya ha demostrado. Las pruebas empíricas, por lo tanto, en el fondo sólo admiten que es un absoluto misterio descubrir por qué algunos tienen éxito; simplemente recurren a las preguntas para separar águilas de pavos.

Por su parte, las pruebas sobre base teórica, como los de Cociente Intelectual (IQ

según las palabras en inglés) y de Aptitud Escolar (SAT, por la misma razón), solamente formulan preguntas derivadas de una teoría: en este caso particular, una teoría de la capacidad. Por ejemplo, la teoría que hay detrás del SAT dice que la «inteligencia» consiste en destrezas verbales (comprensión de la lectura, capacidad para entender analogías, etcétera) y destrezas matemático-analíticas (álgebra, geometría, etcétera). Puesto que estas capacidades son fundamentales para funcionar en los estudios iniciales, cuando se realizan bien pueden pronosticar de algún modo futuros éxitos escolares. Y así lo hacen, en cierta medida.

Pero ocurre que tanto las pruebas empíricas como las que tienen base teórica cometen gran cantidad de errores, aunque en líneas generales están en condiciones de formular pronósticos con precisión estadística. Muchas personas que alcanzan una baja puntuación en el SAT terminan con un buen expediente académico, y al revés, muchas de elevada puntuación luego fracasan. Todavía más obvio era el problema que se le presentaba a la empresa aseguradora: muchos aspirantes que lograban salir airoso con el Perfil Profesional luego resultaban ser malísimos vendedores. Pero ¿podrían muchos de los que respondían mal resultar posteriormente excelentes vendedores? Eso no lo sabían en la Met Life, por la sencilla razón de que no contrataban a los que no alcanzaban la puntuación obligada. Si un número considerable de solicitantes fallara en el examen pero luego fueran tan buenos vendedores como aquellos que habían aprobado, Met Life estaría en condiciones de resolver su grave problema de falta de personal.

El ASQ es una prueba que se basa en un criterio teórico, pero aquí la teoría aplicada difiere mucho de lo que tradicionalmente se considera éxito. Los juicios tradicionales al respecto sostienen que, en materia de éxito, deben considerarse dos elementos, y los dos han de estar presentes para que las cosas anden bien. La primera condición es tener capacidad o aptitud, y se supone que eso es lo que se mide tanto con el IQ como con el SAT. El segundo factor es el deseo o motivación. Por mucha actitud que se tenga para algo, dice el sentido común, cuando no hay voluntad, la cosa no resultará y llegará el fracaso. Con motivación suficiente puede equilibrarse un talento escaso.

En mi opinión, ese punto de vista tradicional no es exacto. Un compositor puede tener todo el talento de un Mozart y anhelar con todas sus fuerzas alcanzar el éxito, pero si cree que no es capaz de componer música, entonces nunca podrá llegar a nada. No lo intentará con el suficiente tesón. Se rendirá fácilmente cuando alguna melodía tarde demasiado en materializarse. El éxito necesita de la constancia, la capacidad para no

darse por vencido frente al fracaso. Creo que la pauta explicativa optimista es la clave de la constancia.

La teoría de la pauta explicativa del éxito dice que, para escoger a las personas destinadas a triunfar en un trabajo lleno de desafíos, habrán de seleccionarse tres características:

1. Aptitud
2. Motivación
3. Optimismo

Estas tres características son las determinantes del éxito.

DESCUBRIENDO LA PAUTA EXPLICATIVA EN LA COMPAÑÍA DE SEGUROS MET LIFE

Hay dos explicaciones posibles acerca de por qué en nuestro primer estudio los buenos agentes de ventas tenían mejor puntuación ASQ que los malos. Una explicación es que el optimismo genera éxito; que el optimismo hace que uno venda mejor y el pesimismo todo lo contrario. La otra explicación es que vender más convierte al hombre en optimista, mientras que vender menos lo convierte en pesimista.

Nuestro siguiente paso consistía en hallar las causas que producían un resultado u otro, midiendo el optimismo en el momento de la contratación y observando quiénes eran los mejores durante el siguiente año. Con el fin de poner a prueba nuestra teoría tomamos los primeros 104 agentes contratados, en enero de 1983, en el sector oeste de Pensilvania. Todos ellos habían aprobado el Perfil Profesional y luego habían recibido el curso preparatorio para su capacitación. Hecha la selección, a los 104 se les hizo el ASQ. Pensábamos que deberíamos aguardar un año hasta que estuvieran reunidos los datos de producción que nos permitieran llegar a alguna conclusión importante. Tal como ocurrieron las cosas, no tuvimos que esperar.

Quedamos pasmados al ver en qué medida son optimistas los nuevos agentes de seguros. Su grupo alcanzó un promedio G-B (la diferencia entre la pauta explicativa para las cosas buenas y la pauta explicativa para las malas) por encima de 7. Es un nivel muy

superior a la media y sugería que solamente se presentaban como aspirantes los muy optimistas. Los agentes de seguros de vida, como grupo, son más optimistas que las personas de cualquier otro sector que hubiéramos estudiado hasta ese momento: vendedores de automóviles, agentes de Bolsa, cadetes de West Point, gerentes de restaurantes de la cadena Arby's o candidatos a presidente de Estados Unidos, además de destacados deportistas como beisbolistas de las grandes ligas o nadadores de primer orden. Es decir que habíamos elegido la profesión exacta para empezar nuestro trabajo, una profesión que requiere tener un enorme optimismo solamente para ingresar en ella y un extremado optimismo para tener éxito.

Pasado un año observamos cómo habían funcionado los agentes. Tal como nos lo advirtiera ya John Creedon, más de la mitad de los contratados en 1983 habían renunciado; en el primer año dejaron su trabajo en la compañía 59 de los 104 contratados.

¿Quiénes se habían ido?

Los agentes calificados en la mitad menos optimistas según el ASQ tenían el doble de probabilidades de renunciar que los de la mitad más optimista. Los clasificados en la cuarta parte menos optimista tenían tres veces más probabilidades de irse que los de la cuarta parte más optimista. En contraste con eso, los de puntuación más baja de todos de acuerdo con el Perfil Profesional no presentaban una mayor propensión a renunciar que los de la puntuación más alta.

¿Qué pasaba cuando se tomaban en cuenta las ventas realizadas?

Los agentes integrantes de la mitad superior según el ASQ habían vendido un 20 por 100 más de seguros que los menos optimistas de la mitad baja. Los de la cuarta parte superior habían vendido un 50 por 100 más que sus colegas. En este caso, el Perfil Profesional arrojaba iguales predicciones. Los agentes de la mitad superior según el Perfil Profesional vendieron un 37 por 100 más que los agentes de la mitad inferior. Con ambas pruebas correspondientes con la puntuación pudimos ver que los agentes que integraban la mitad superior en ambos casos habían vendido un 56 por 100 más que los de la mitad inferior. De modo que el optimismo pronosticaba quiénes sobrevivirían y también pronosticaba quiénes venderían más.

Pero ¿se comprobaba de manera adecuada con esta prueba la teoría y la fuerza del optimismo como para pronosticar éxitos en las ventas? No. Quedaban unas cuantas preguntas por responder antes de que Met Life quedara absolutamente convencida de

que el ASQ puede predecir éxitos en la carrera de vendedor de pólizas. Primero, solamente se había estudiado a 104 empleados, y la muestra —por provenir solamente del sector occidental de Pensilvania— podría objetarse como no representativa. Segundo, los agentes se sometieron a la prueba sin soportar presión alguna, por la sencilla razón de que todos ya estaban contratados. ¿Qué pasaría si Met Life empezara a contratar sus nuevos agentes recurriendo al ASQ y algunos de los aspirantes, sabedores de que aprobar dependería de cómo les fuera en la prueba, intentaran hacer trampa en sus respuestas? En caso de que esos aspirantes tuvieran luego éxito, el test quedaría invalidado.

No nos resultaba demasiado difícil suprimir temores acerca de que se hicieran trampas. Realizábamos un estudio especial en el que se les decía a algunos de los que se sometían a pruebas cómo hacer trampas («Simplemente preséntese todo lo optimista que pueda») y hasta se les daba un incentivo para que hicieran trampas, 100 dólares de recompensa a la mejor puntuación. Pero incluso conociendo lo que debían hacer y contando con el incentivo, al final no alcanzaban mejores puntuaciones que los otros examinados. En otras palabras, se trata de un test en el que es muy difícil hacer trampas y, en última instancia, estar preparados para parecer tan optimistas como sea posible no funciona. Incluso para quien lea este libro, será difícil hacer alguna trampa en los tests de optimismo que presentamos, puesto que las respuestas correctas varían de una prueba a otra y hemos incluido mecanismos para pillar a los tramposos.

EL ESTUDIO DEL GRUPO ESPECIAL

Ya estábamos listos para realizar un amplio estudio en el que los aspirante se someterían a las pruebas en condiciones reales, es decir, como condición ineludible para lograr los puestos. A comienzos de 1985, quince mil aspirantes que habían presentado sus solicitudes a la Met Life en todo el país se sometieron al ASQ y al Perfil Profesional.

Perseguíamos un doble objetivo. El primero consistía en contratar a un millar de agentes siguiendo los criterios habituales, pasar el Perfil Profesional. Para esos mil agentes, la puntuación que pudieran lograr en el ASQ no intervendría en la resolución final. Solamente queríamos ver si los optimistas de ese grupo luego superarían en ventas a los pesimistas.

Los integrantes del segundo resultaban más arriesgados para la empresa aseguradora.

Decidimos crear un «grupo especial» de agentes optimistas —aspirantes que hubiesen estado justo por debajo de los requerimientos del Perfil Profesional (puntuaciones entre 9 y 11), pero que en el ASQ hubieran estado en la mitad superior. Más de un centenar de agentes que nadie más contrataría por haber fallado en el test habitual, hicieron las pruebas. No debían saber que era algo especial. Si sus integrantes llegaban a fallar, entonces Met Life podría perder alrededor de tres millones de dólares en costes de formación.

De modo que se contrató a mil candidatos, no especiales, de los quince mil aspirantes, la mitad de ellos eran optimistas y la mitad pesimistas. (Ya he dicho que, como regla, todos los que solicitan empleo como aseguradores son optimistas en grado sumo; pero, desde luego, la mitad de esos solicitantes están por debajo de la media y algunos bastante por debajo, que es donde nosotros encontramos a nuestros pesimistas deseosos de entrar en la empresa.) Y asimismo se contrató a otros 129, todos ellos con las mejores puntuaciones en el ASQ y por lo tanto auténticos optimistas, pero que habían fallado en el Perfil Profesional. Con ellos se formó el grupo especial.

Durante los dos años que siguieron se les siguió la pista a los nuevos agentes, y esto es lo que hicieron:

En el primer año, los optimistas del grupo normal superaron en ventas a los pesimistas, pero sólo en un 8 por 100. En el segundo año, los optimistas vendieron un 31 por 100 más.

En cuanto al grupo especial, hizo un excelente trabajo. Superaron a los pesimistas del grupo normal en un 21 por 100 durante el primer año y en un 57 por 100 en el segundo. Incluso vendieron más que la media del grupo normal durante los dos primeros años, en un 27 por 100. En realidad, vendieron por lo menos tanto como los más optimistas del grupo normal.

Descubrimos asimismo que los optimistas siguieron mejorando porque eran constantes. En un principio, esperábamos que el talento y la motivación para las ventas tendrían que ser por lo menos tan importantes como la constancia; pero, con el paso del tiempo, a medida que fueran recibiendo negativas, la persistencia pasaría a ser decisiva. En última instancia quedó demostrado que así pasaba.

La prueba de optimismo para pronosticar ventas resultó, por lo menos, tan exacta como lo había sido el Perfil Profesional.

¿Quiénes fueron contratados en el grupo especial? Permítanme que les hable de Robert Dell y del día en que mi teoría cobró cuerpo.

Una revista especializada, *Success Magazine*, había oído hablar del estudio sobre el grupo especial y me hizo una entrevista.² En 1987 publicaron un artículo acerca del optimismo y un gran vendedor, que comenzaba con un perfil de Robert Dell, que se suponía era un típico integrante del grupo especial de Met Life. Según el artículo, Dell había trabajado en un matadero durante varios años y un buen día lo despidieron. Presentó una solicitud en la Met Life y, a pesar de haber fallado en la prueba de Perfil Profesional, lo contrataron en virtud de la alta puntuación alcanzada en el ASQ. De acuerdo con el artículo, se había convertido en el vendedor estrella porque no sólo era imaginativo sino también persistente. Descubría posibles clientes en lugares en los que nadie había pensado que existieran.

Supuse que Robert Dell era un personaje inventado, alguien que representara para el artículo de la revista un típico agente del grupo especial. Pero algunas semanas después de la aparición del artículo, mi secretaria me anunció que tenía una llamada de un tal Robert Dell. Descolgué el teléfono y pregunté: «¿Robert Dell? —Sin esperar una respuesta, insistí—: ¿Robert Dell? ¿Quiere decir que realmente usted existe?»

«Soy real —me respondió una voz de tono grave desde el otro lado de la línea—. No me han inventado.»

Luego Dell me aseguró que cuanto aparecía publicado en la revista era verdad y agregó algunos detalles al relato. Había pasado veintiséis años trabajando en un matadero en la región oriental de Pensilvania, lo que equivalía a toda su vida adulta. Era un trabajo agotador, pero por lo menos era algo y bastante mejor que el de otros compañeros de la misma empresa. Después comenzó a disminuir la demanda. De acuerdo con el sindicato tenía garantizadas unas horas de trabajo diarias, pero se le dijo que era necesario que fuera transferido a otra sección, a la de los matarifes. Aquél era un trabajo que le disgustaba. Al mismo tiempo, los negocios de la empresa fueron de mal en peor, y un lunes por la mañana llegó a su trabajo sólo para encontrarse con un pequeño cartel en la puerta principal. Decía sólo una palabra: CERRADO

«Yo no quería vivir de la seguridad social por el resto de mi vida —siguió diciéndome

Dell—, de modo que a los trece días contesté a un anuncio que aparecía en los diarios, una firma que pedía gente para vender seguros. Jamás había vendido nada en mi vida e ignoraba si serviría para hacerlo, pero me presté para pasar la prueba y el resto usted ya lo conoce. Met Life me contrató.»

Reconoció luego que el hecho de haberse quedado sin trabajo en el matadero fue para él una bendición. Durante su primer año en el grupo especial había llegado a ganar un 50 por 100 más que en su trabajo anterior, y en el segundo duplicó su salario del matadero. Pero, además, le encantaba el trabajo que hacía, sobre todo por la libertad que le dejaba para fijarse los propios límites.

«Pero el día de hoy se me presenta terrible —prosiguió—. Había conseguido una póliza grande. Me llevó meses conseguirla; era la póliza más importante que iba a hacer. Y ahora, hace un par de horas, me enteró de que el departamento de suscripciones de Met Life la ha rechazado. Por eso decidí llamarlo.»

«Me parece muy bien, señor Dell. Gracias por haberme llamado», contesté.

«Doctor Seligman, por ese artículo me enteré de que usted había elegido a todo el grupo especial de Met Life, escogidos todos entre personas que seguían adelante aunque les pasaran las peores cosas, como lo que acaba de ocurrirme a mí esta mañana. Supongo que no hizo ese trabajo gratis.»

«Efectivamente, así es.»

«Pues bien, ahora me parece que ha llegado el momento de devolver el favor y prestarme ayuda.»

Es lo que hice.

LA NUEVA POLÍTICA DE MET LIFE

En la década de los años cincuenta Met Life era el gigante de los seguros, con más de 20.000 agentes. Durante los treinta años que siguieron, la empresa decidió reducir progresivamente el número de vendedores y apoyarse en otros medios para la venta de seguros y otros productos. Para 1987, cuando estábamos completando nuestro estudio del grupo especial, Met Life hacía tiempo que había sido desplazada por Prudential como empresa líder, y su número de agentes se había reducido a poco más de ocho mil. Para que aquella situación pudiera cambiar era indispensable contar con otro experto en

ganadores. John Creedon contrató para ese trabajo a Bob Crimms, una dinamo de cabellos plateados dueño de un pasmoso carisma oratorio. Crimms a su vez reclutó al doctor Howard Mase, un fabuloso director de gerentes de CitCorp, a fin de que infundiera nuevos aires en la selección y capacitación de futuros empleados. El ambicioso objetivo que se proponían consistía en incrementar en gran medida el número de agentes: aumentarlo a diez mil en un año y, si funcionaba, agregarle dos mil más al año siguiente, con el fin de incrementar así la cuota del mercado que correspondía a Met Life. Pero, al mismo tiempo, tenían el propósito de mantener la alta calidad de su personal. Les pareció que nuestro estudio sobre el grupo especial podría ser útil, puesto que ya había demostrado de manera poco menos que irrefutable el hecho de que el optimismo era garantía de éxito, por encima de todos los criterios empleados para las contrataciones.

De modo que Met Life decidió aplicar el ASQ a todos los aspirantes a un puesto de vendedor y, como parte importante de su atrevida estrategia, empezó a contratar personal de acuerdo con el optimismo de que dieran pruebas. También recurrieron a nosotros.

Bajo la dirección de Crimms y Mase, la empresa adoptó una nueva estrategia para la selección de sus nuevos agentes. Met Life emplearía a los aspirantes cuya puntuación superase la media del ASQ y no cumplieran con el Perfil Profesional por unos pocos puntos. Esto equivalía a un gran número de agentes que, según el antiguo criterio, ni siquiera podrían haber sido tomados en cuenta. Además, los más pesimistas que integraran el 25 por 100 inferior no se contrataban aunque hubiesen aprobado el Perfil Profesional. De esa forma los empleados que podían abandonar en el futuro no se contrataban. Con esta estrategia, Met Life superó sus objetivos y contrató a un total de doce mil agentes. Me han dicho que Met ha aumentado así su cuota en el mercado en casi un 50 por 100. Ahora la compañía no sólo tiene un equipo de ventas más nutrido, sino mejor. Merced a una medida adoptada en el campo de la selección, ha recuperado su liderazgo en el sector.

Por medio del ASQ, Bob Crimms y Howard Mase han logrado satisfacer en gran medida las necesidades de personal que tenía Met Life, y para hacerlo no tardaron ni siquiera dos años.

HACIENDO QUE LOS PESIMISTAS SE VUELVAN OPTIMISTAS

Nuevamente me encontraba en la oficina de John Creedon. Las alfombras seguían tan mullidas como siempre y los paneles de caoba brillaban todavía, pero todos éramos algo más viejos. Cuando nos encontramos por primera vez, siete años antes, en mi charla ante los ejecutivos de compañías de seguros, John acababa de alcanzar uno de los puestos superiores más importantes de Met Life, y en sus ojos brillaba una chispa de éxito y optimismo. Desde ese momento John tenía una proyección nacional como líder de la comunidad empresarial estadounidense. Me dijo entonces que se proponía retirarse en los próximos meses.

Pasamos revista a cuanto habíamos logrado. Habíamos descubierto que el optimismo podía medirse y, como esperábamos, estábamos en condiciones de predecir si una persona alcanzaría el éxito vendiendo seguros. No sólo habíamos modificado la estrategia de selección que seguía aquella empresa, sino que la política de selección de toda la industria estaba dando señales de cambio.

«Hay algo que todavía me preocupa —dijo John—. Siempre quedan algunos pesimistas en el mundo de los negocios. Algunos viven atrincherados en sus puestos debido a la antigüedad, otros se quedan porque sirven en lo que saben hacer. Ahora que me estoy volviendo viejo, yo mismo me doy cuenta de que el pesimismo me pesa cada vez más. Siempre vienen a decirme qué es lo que no puedo hacer. Me hablan solamente de lo que anda mal. Me consta que no es su intención, sino que buscan acción, imaginación e iniciativa. Creo que a la mayoría de ellos les iría mejor si fueran más optimistas.

»De manera que aquí viene mi pregunta: ¿puedes hacerte cargo de alguien con treinta o incluso cincuenta años de pensamiento pesimista y convertirlo en optimista?»

La respuesta a esa pregunta era afirmativa. Aunque Creedon no estaba en ese momento hablando de agentes de ventas sino de altos ejecutivos, en particular de esa burocracia conservadora que, sin importar quiénes pueden ser los más altos directivos, ejerce un gran control sobre cualquier empresa. No sabía entonces cómo reformar a toda una burocracia. Ni siquiera Creedon, supongo, pensaría en someterlos a terapia cognitiva, personal o de grupo. Sin embargo, en caso de que así fuera, ¿podríamos enseñarles optimismo?

Esa noche, y durante varias noches más, estuve pensando en la petición de John. ¿Puede haber algún papel adecuado para el pesimismo en una empresa bien dirigida? ¿Hay lugar para el pesimismo en una vida bien orientada?

¿POR QUÉ EXISTE EL PESIMISMO?

El pesimismo nos rodea. Hay personas que viven perpetuamente afligidas por él. Incluso los más optimistas alguna vez pasan por el trance del pesimismo. Ahora bien, ¿es el pesimismo uno de esos colosales errores de la naturaleza, o tiene un sitio valioso en el esquema de las cosas?

El pesimismo puede apoyar ese realismo que con tanta frecuencia necesitamos. En muchos campos de la vida, el optimismo no puede justificarse. En esos momentos en que irremediablemente terminamos fracasando, quizá podamos hallar algún consuelo contemplando las cosas con cristales de color de rosa, aunque con eso no vamos a modificar la situación. En ciertas situaciones —por ejemplo, en la cabina de un avión— lo que se necesita no es una opinión siempre alegre y feliz, sino otra despiadadamente realista. Algunas veces tenemos necesidad de cambiar y no de buscar razones para aferrarnos a lo anterior.

Cuando Creedon me preguntó si podía modificar el pesimismo de los ejecutivos de Met Life, no me preocupaba tanto mi capacidad para convertir a esos pesimistas en optimistas como el temor de que pudiera causar algún daño con ello. Existía la posibilidad de que parte de ese pesimismo que los ejecutivos llevaban con ellos a su trabajo sirviera para algo importante. Alguien tenía que desalentar los planes poco realistas. Esos pesimistas habían conseguido elevarse hasta lo más alto en el sistema empresarial estadounidense... de modo que algo tendrían que estar haciendo bien.

Esa noche, pensando otra vez en las quejas de John, volví a plantearme una pregunta que desde hacía tiempo venía rondándome: ¿por qué razón la evolución ha permitido que sigan existiendo la depresión y el pesimismo? El optimismo parece haber tenido algún papel evolutivo. Lionel Tiger, en su muy agudo y sugerente libro *Optimism: The Biology of Hope*, sostiene que la especie humana ha sido seleccionada por la evolución en razón de sus ilusiones optimistas acerca de la realidad.⁶ ¿Cómo, si no, podría haber evolucionado en un mundo donde ha de sembrarse en primavera y pasar sequías y hambrunas hasta el otoño, donde un hombre solo, de pie y armado nada más que con un garrote, debía soportar la embestida de los mastodontes, un hombre capaz de comenzar a levantar catedrales que sólo se terminarían después de varias generaciones? Era la

capacidad de actuar alentando la esperanza de que la realidad ha de mejorar, que no será como en el momento en que se vive, lo que siempre ha estado detrás de ese comportamiento tan valiente, o tan temerario.

O considérese esto: muchos creen que no hay Dios, que el único propósito de la vida es lograr que los hombres se hagan a sí mismos, que prosperen y una vez muertos se pudran. Si fuera así, ¿por qué hay tantas de esas personas alegres y felices? Es posible que la capacidad que tenemos para cerrar los ojos a la dura realidad de nuestros sentimientos negativos sea la mejor defensa para no sucumbir permanentemente a la depresión.

Pero ¿cuál es entonces el papel del pesimismo? Es posible que corrija algo que hacemos más o menos bien cuando nos sentimos optimistas y no estamos deprimidos... en suma, tal vez sirviera para apreciar adecuadamente la realidad.

Era una idea desconcertante pensar que los deprimidos pueden ver correctamente la realidad, en tanto que las personas no deprimidas la distorsionan para su propia satisfacción. Como terapeuta, he sido formado para creer que mi función como profesional consiste en ayudar a los pacientes deprimidos tanto a sentirse mejor como a contemplar el mundo con los ojos de la realidad. Se suponía que yo debía ser el agente de la felicidad y la verdad. Pero es posible que verdad y felicidad sean cosas antagónicas. Quizá lo que hemos considerado una buena terapia para un paciente deprimido no haya sido otra cosa que alimentar ilusiones, lo que haría que el paciente termine pensando que el mundo es mejor de lo que en realidad es.

Está contrastado que las personas deprimidas, si bien son más tristes, también son más juiciosas.

Hace diez años, recién graduados en la universidad de Pensilvania, Lauren Alloy y Lyn Abramson hicieron un experimento que consistía en poner en manos de los sujetos de un experimento diversos grados de control sobre el encendido de una luz. Algunos estaban en condiciones de manejar la luz a su gusto: se encendía tan pronto oprimían un botón y en ningún momento se apagaba si no volvían a oprimirlo. Pero los otros no tenían ninguna clase de control: la luz se encendía o se apagaba sin que ellos pudieran intervenir.

Se preguntó a los integrantes de ambos grupos para que expusieran, lo más exactamente posible, qué grado de control tenían. Los deprimidos lo hicieron con gran precisión, tanto los del grupo con poder de control como los otros. Los no deprimidos nos causaron gran sorpresa. Definieron la cuestión con exactitud los del grupo que había

tenido control, pero los no deprimidos del grupo sin control no se amilanaron: siguieron considerando que habían disfrutado de bastante control.

Después Alloy y Abramson, pensando que esa cuestión de luces y botones tal vez no fuera demasiado importante para las personas, pensaron en agregar el incentivo monetario a su experimento: cuando la luz se encendía el sujeto ganaba dinero, pero cuando la luz no se encendía perdía dinero. Ni aun así desaparecieron las distorsiones de los no deprimidos; incluso aumentaron. Bajo determinada condición todos tenían algún tipo de control, pero la tarea se preparó de tal manera que los sujetos del experimento siempre perdieran dinero. En esta situación, los no deprimidos dijeron que habían tenido más control del que realmente tuvieron. Los del grupo de los deprimidos, en cambio, se mantuvieron firmes y respondieron con toda exactitud cuándo ganaban y cuándo perdían.⁴

Las personas deprimidas —que en su mayoría son pesimistas— juzgan con exacta precisión de cuánto control disponen. Los no deprimidos —en su mayor parte también optimistas— creen que ejercen sobre las cosas más control del que efectivamente poseen, en particular cuando quedan desamparados y no tienen control alguno.

Otra prueba para corroborar la tesis de que los seres deprimidos, si bien son más tristes, tienen también mejor juicio, se refiere al sistema que se usa para juzgar la destreza. Hace unos años la revista *Newsweek* informó de que el 80 por 100 de los estadounidenses piensan que pertenecen al grupo de ciudadanos con más alta actividad social. De ser válidos los resultados alcanzados por el equipo de psicólogos de la universidad de Oregón encabezado por Peter Lewinsohn, esos hombres han de pertenecer al grupo de los estadounidenses no deprimidos.⁵ Esos investigadores hicieron entrevistas múltiples con pacientes deprimidos y no deprimidos, y después de las reuniones pidieron a los participantes que juzgaran cuál había sido su comportamiento. ¿En qué medida habían sido persuasivos? ¿Creíbles? Según el juicio de los entrevistadores, los pacientes deprimidos no resultaron demasiado persuasivos ni creíbles; uno de los síntomas característicos de la depresión es la escasa capacidad social. Los pacientes deprimidos reconocieron su falta de capacidad para las relaciones sociales. El descubrimiento sorprendente fue con el grupo no deprimido. De forma muy acentuada sobreestimaron sus habilidades, se juzgaron a sí mismos mucho más persuasivos y convincentes que lo considerado por los entrevistadores.

Hay todavía otra evidencia, que es la referente a la memoria. En líneas generales, los

deprimidos recuerdan más los momentos malos y menos los buenos que los no deprimidos, en quienes el esquema parece invertirse. Pero ¿de qué lado está la razón? Quiero decir, si el verdadero número de los hechos buenos y malos de todo el mundo pudiera conocerse, ¿quién consideraría con exactitud las cosas pasadas y quién las distorsionaría?

En mis primeros tiempos de terapeuta me enseñaron que no valía la pena preguntarles a los depresivos cosas referidas a su pasado si es que el propósito era conseguir alguna imagen adecuada de sus vidas. Se me dijo que todo cuanto lograría oír de ellos iba a ser en qué medida sus padres no los habían querido, cómo les habían fallado todos los negocios emprendidos y qué poco acogedora consideraban su ciudad de origen. Pero ¿sería efectivamente así? Esto es algo que se puede probar con facilidad en el laboratorio sometiendo a las personas a un test con cuarenta preguntas, por ejemplo, ciertas y falsas a partes iguales. Después se puede preguntar a los sujetos qué resultado alcanzaron en el test. Los deprimidos responden con exactitud: responderán, por ejemplo, que acertaron veintiuna de las preguntas y se equivocaron en diecinueve. Los distorsionadores del pasado serán los otros, los no deprimidos, quienes podrán decir que sólo erraron en una docena de ocasiones y acertaron en veintiocho.

Una prueba final, en la cuestión de si los deprimidos son más tristes pero más juiciosos, lleva implícita la pauta explicativa. A juzgar por las explicaciones de los deprimidos, y de acuerdo con el dicho popular, el fracaso es huérfano y el éxito tiene muchos padres. Los depresivos, sin embargo, confiesan por igual tanto sus triunfos como sus fracasos.

El siguiente esquema se presentó siempre en nuestros estudios de la pauta explicativa: irrealidad entre los no deprimidos e imparcialidad entre los deprimidos. Aquel cuestionario que han completado ustedes en el capítulo tres tenía una parte de acontecimientos malos y otra, en la misma proporción, de buenos, a los que debieron asignar causas. Luego extrajeron un cómputo al restar los buenos de los malos ($G-B$), o sea, una puntuación que establecía la diferencia entre las cosas buenas que pudieran haberle pasado y las cosas malas. ¿Cómo saber si usted es depresivo? La pauta explicativa depresiva es aproximadamente la misma para los buenos y los malos; es decir, en la misma medida en que un deprimido está un poco por encima del promedio en las explicaciones referentes a lo personal, lo permanente y la amplitud para las cosas buenas, también está un poco por encima del promedio en cuanto a explicaciones sobre lo

personal, lo permanente y la amplitud para las malas. La puntuación total de G-B de un depresivo ronda el 0; es imparcial.

La puntuación del no depresivo se encuentra bastante por encima del 0, lo que indica un alto grado de irrealidad. Si es malo, tú me lo hiciste, pasará pronto y sólo corresponde a esta situación. Pero si es bueno, entonces yo lo hice, durará siempre y me ayudará en muchas situaciones. Para los no deprimidos, los acontecimientos malos tienden a pertenecer a lo externo, lo circunstancial y lo específico, en tanto los buenos pertenecen al ámbito de lo personal, lo permanente y lo global. Cuanto más optimistas son sus juicios, más irreales se muestran. Como contraste, una persona deprimida considera que los mismos factores son los causantes de sus éxitos o de sus fracasos.

De modo que, en líneas generales, existe una clara evidencia de que las personas no deprimidas distorsionan la realidad para que les sea favorable, en tanto que las personas deprimidas tienden a ver la realidad tal como es. ¿Cómo ligar esta evidencia, que se refiere a la depresión, con el optimismo y el pesimismo? Desde el punto de vista de la estadística, la mayoría de los deprimidos corresponde a la pauta explicativa pesimista, al tiempo que los no deprimidos se corresponden más con los de la pauta optimista. Esto quiere decir que, como promedio, las personas optimistas distorsionan la realidad, al tiempo que los pesimistas, tal como los ha definido Ambrose Bierce, «verán el mundo correctamente».⁶ Los pesimistas parecen estar en contacto con la realidad, mientras que los optimistas disponen de muchas defensas contra la realidad y así se mantienen de buen talante frente a un universo inexorablemente indiferente. Sin embargo, es importante recordar que esta relación es puramente estadística, y que los pesimistas no tienen exclusividad con respecto a la realidad. Hay algunos realistas, que son minoría, que también son optimistas, y algunos ajenos a la realidad, también minoritarios, pertenecientes al grupo de los pesimistas.

¿Es entonces la medición de la tendencia depresiva sólo una curiosidad de laboratorio? No lo creo. Más bien nos conduce al verdadero centro de lo que es realmente el pesimismo. Nos brinda nuestra primera clave sólida acerca de por qué tenemos depresión, lo más cerca que hemos llegado a una respuesta a la pregunta formulada anteriormente: ¿por qué la evolución ha permitido que sobrevivan y prosperen tanto el pesimismo como la depresión? Si el pesimismo está en la base de la depresión y del suicidio, si termina haciendo que los logros sean menores y si, como veremos, llega a reducir la inmunidad y a minar la salud, ¿por qué no se extinguió hace milenios? ¿Qué

función de contrapeso ejerce el pesimismo en la especie humana?

Es posible que los beneficios del pesimismo hayan crecido durante nuestra reciente historia evolutiva. Somos animales del Pleistoceno, la era glacial. Nuestro andamiaje emocional se ha ido elaborando a través de cien mil años de catástrofes climáticas: oleadas de frío seguidas por oleadas de calor; sequías e inundaciones; épocas de abundancia y otras de hambruna, días soleados y cálidos sólo como preludio de crudísimos inviernos que inmovilizaban. Hemos heredado el cerebro que elaboraron aquellos antepasados y, por lo tanto, su capacidad para observar más las nubes que los cielos despejados.

Algunas veces, y en determinados huecos de la vida moderna, este pesimismo tan profundamente asentado suele aflorar y actúa. Pensemos en una gran empresa de mucho éxito. Cuenta con un plantel muy amplio de personalidades que cumplen con diversos roles. Primero, está el optimista. Los investigadores y los encargados de la planificación, la producción, los que se encargan de las ventas, y todos ellos necesitan tener visión de futuro. Tienen que soñar cosas que aún no existen, explorar límites que están más allá de lo nunca alcanzado hasta ahora por la compañía. Si no lo hacen ellos, otro rival lo hará. Pero imaginemos que esa empresa sólo estuviera integrada por optimistas, todos con la mente fija en las atractivas posibilidades que se presentan. Todo terminaría siendo un desastre.

La empresa también tiene necesidad de pesimistas, de personas que tengan un exacto conocimiento de las realidades del momento. De personas convencidas de que la triste realidad está constantemente arrasando con los sueños optimistas. El jefe de contabilidad, el vicepresidente financiero, el administrador, los ingenieros de seguridad... todos ellos tienen necesidad de tener muy claro cuánto puede permitirse gastar la empresa y de los peligros implícitos. Ellos ejercen un papel cauto, la bandera que ellos enarbolan es la de la advertencia.

Podríamos apresurarnos un tanto y decir que éstos no son los pesimistas de alto octanaje, cuyos hábitos de pensamiento, la pauta explicativa, están constantemente socavando sus realizaciones y su salud. Algunos de entre ellos pueden ser depresivos, pero otros, tal vez la mayoría, bien pueden ser activos y animosos a pesar de toda su cautela profesional. Los hay que son solamente prudentes, pero cuyo pesimismo se ha ido alimentando a lo largo de los años en la profesión. John Creedon no creía que sus ejecutivos fueran sombríos pesimistas incapacitados por dicho sentimiento. Pero esos

ejecutivos pasarían las pruebas para medir su pesimismo y serían tratados como si fueran pesimistas, aunque no pesimistas agudos.

Estos pesimistas moderados —los llamaremos pesimistas profesionales— al parecer saben servirse bien de su potencial pesimismo sin ser víctimas de él.

De modo que la empresa de éxito ha de contar con sus optimistas, soñadores y creativos. Sin embargo, la empresa necesita también de sus pesimistas, de los realistas cuyo trabajo consiste en aconsejar cautela. Quiero subrayar, no obstante, el hecho de que al frente de la empresa tiene que encontrarse un alto ejecutivo lo suficientemente atinado y flexible para equilibrar la visión optimista de los planificadores y los anuncios de calamidades de los cautos. Creedon era precisamente un ejecutivo así, y cuando se quejó ante mí de sus ejecutivos pesimistas lo hizo por consideración a su tarea de conciliar ambas posturas.

EL EQUILIBRIO: OPTIMISMO Y PESIMISMO

Tal vez una vida plena de éxitos, al igual que una empresa que aspire al éxito, necesita contar con mucho optimismo y, por lo menos ocasionalmente, con cierto pesimismo; y en ambos casos por las mismas razones. Es posible que una vida plena de éxitos tenga necesidad también de un alto ejecutivo en jefe que mande con flexible optimismo.

Hasta ahora he defendido las virtudes del pesimismo. Refuerza nuestro sentido de la realidad y nos permite actuar con exactitud y precisión, en particular si vivimos en un mundo sobrado de desastres inesperados. Permítaseme ahora que revise el caso en contra del pesimismo (o sea, el otro lado del caso en favor) de manera tal que podamos comparar costos y beneficios, como en un balance.

- El pesimismo causa depresión.
- El pesimismo induce más a la inercia que a la actividad cuando surgen dificultades y contratiempos.
- El pesimismo nos hace sentir mal: tristeza, pérdida de voluntad, preocupación, ansiedad.
- El pesimismo lo impregna todo. Los pesimistas no insisten cuando se enfrentan con los desafíos y, por lo tanto, fallan con más frecuencia... incluso cuando el éxito es

alcanzable.

- El pesimismo va asociado a una pérdida de la salud (véase el capítulo 10).
- Los pesimistas fracasan cuando intentan ascender (véase el capítulo 11).
- Los pesimistas se sienten peor incluso cuando tienen razón y las cosas se vuelven en su contra. En tal caso su pauta explicativa convierte en desastre el contraste pronosticado y luego hacen del desastre una catástrofe.

Lo mejor que se puede decir de un pesimista es que sus temores eran fundados.

El equilibrio parece favorecer el optimismo, pero hay momentos y lugares en los que tenemos necesidad de nuestro pesimismo. En el capítulo doce se ofrecen pautas acerca de quién no ha de utilizar el optimismo y en qué circunstancias ha de recurrirse a él.

Todos nosotros —tanto los extremadamente pesimistas como los optimistas a prueba de bomba— hemos experimentado alguna vez ambos estados. La pauta explicativa probablemente también tenga su papel. La depresión tiene su ciclo diario e incluso, para algunas mujeres, tiene un ciclo menstrual. Lo típico es que nos encontremos más deprimidos cuando despertamos, y a medida que transcurren las horas vayamos cobrando optimismo. Pero a ese ciclo se superpone nuestro propio BRAC (por Ciclo de Actividad y Reposo Básicos, según las iniciales en inglés). Como ya lo hemos hecho notar, el punto de ánimo más bajo está alrededor de las cuatro de la tarde, y a la misma hora de la madrugada. Sus puntos más altos se presentan a media mañana y en las primeras horas de la noche, aunque la exacta ubicación de los tiempos varía entre una persona y otra.

Cuando se pasa por los puntos altos nos sentimos más optimistas que de costumbre. Es el momento en que formulamos nuestros planes más aventurados: la próxima conquista amorosa, el nuevo coche deportivo. En los bajos, en cambio, nos sentimos más inclinados a la depresión y el pesimismo. Es cuando vemos la cruda realidad y las complicaciones que conllevan nuestros planes: esa chica nunca estará interesada en un divorciado y con tres hijos. Un Jaguar cuesta más de lo que puedo ganar en un año. Si es usted optimista y quiere ver esto de manera gráfica, simplemente trate de recordar cómo se sintió la última vez que se despertó a las cuatro de la madrugada sin poder volver a conciliar el sueño. Todas esas preocupaciones, tan fácilmente desechables durante el día, a esa hora parecen arrolladoras: esa discusión que tuvo con su esposa podría terminar en divorcio. El jefe frunció el entrecejo, debe de estar pensando en despedirme.

Durante esos ataques diarios de pesimismo podemos advertir su papel constructivo en nuestras vidas. El pesimismo, en esas formas leves, cumple con la misión de frenarnos un poco para que no corramos el riesgo de exagerar nuestro optimismo, nos obliga a que lo pensemos dos veces, que no tomemos decisiones apresuradas ni hagamos actos irreflexivos, que no seamos temerarios. En los momentos optimistas de nuestra vida nacen los grandes proyectos, los sueños y las esperanzas. La realidad se distorsiona para hacerla más risueña a fin de que allí puedan florecer nuestros sueños. Sin esos lapsos de optimismo nunca superaríamos la menor dificultad y todo nos intimidaría. Así el Everest seguiría sin escalar, nadie podría haber corrido la milla en menos de cuatro minutos; el avión de retropropulsión y el ordenador seguirían siendo hermosos proyectos esperando en algún cajón.

El genio de la evolución se halla en la tensión dinámica entre optimismo y pesimismo, en la interacción entre uno y otro. Mientras ascendemos y descendemos en ese ciclo de todos los días, esa tensión nos permite a un tiempo aventurarnos y atrincherarnos sin peligro, porque, mientras nos dirigimos hacia uno de los extremos, la misma tensión nos está conteniendo. En cierto modo, es la fluctuación perpetua lo que ha permitido al ser humano realizar tantas cosas.

La evolución, no obstante, también nos ha dado el cerebro de nuestros antepasados del Pleistoceno. Con sus circunvoluciones nos han llegado las prevenciones del pesimismo: el éxito es efímero; el peligro está esperándonos a la vuelta de la esquina; nos aguarda la tragedia; el optimismo es temerario. Pero aquel cerebro que con tanta precisión reflejó las tristes realidades de la era glacial ahora se encuentra rezagado ante las menos abrumadoras e insuperables realidades de la vida moderna. La agricultura, y el salto que se ha dado en la tecnología industrial, ponen al hombre de los países desarrollados mucho menos a merced de eventuales inviernos crudos, por ejemplo. Ya no mueren dos de cada tres recién nacido antes de llegar a los cinco años. Ya ha dejado de ser razonable que una mujer considere el parto algo peligroso, que pueda perder la vida. Ya no se registran hambrunas a continuación de sequías prolongadas o inviernos demasiado largos. Desde luego que la vida moderna cuenta con sus propias tragedias y amenazas, por cierto que abundantes: más crímenes y delitos, el sida, los divorcios, la amenaza nuclear, los ataques al ecosistema. Pero ni siquiera recurriendo a las más manipuladas estadísticas, el hombre moderno podría aproximarse al nivel de desastres a los que debieron enfrentarse nuestros antepasados de la edad glacial. Y, por lo tanto,

hacemos bien cuando prestamos oídos a la insistente voz del pesimismo.

Esto no quiere decir que tengamos derecho a más optimismo del que sentimos por naturaleza. ¿Podemos elegir cómo usar el optimismo? ¿Podemos aprender el manejo del optimismo, superponerlo al dictado del cerebro para gozar de sus beneficios, pero seguir reteniendo algo de pesimismo para cuando lo necesitemos?

Creo que sí, porque la evolución nos ha permitido todavía otra cosa. Al igual que en el caso de la empresa de éxito, dentro de cada uno de nosotros hay un ejecutivo que sabe equilibrar los consejos del osado con las advertencias del cauto. Cuando el optimismo nos impulsa a probar y el pesimismo nos aconseja retroceder, una parte de nuestra personalidad toma en cuenta las dos posturas. Ese buen consejero es la sapiencia, el buen sentido. Y ése es el propósito de este libro, pues al comprender la simple virtud del pesimismo junto con sus consecuencias frustrantes, paralizantes, podemos aprender a resistir las constantes advertencias del pesimismo, por profundamente instaladas en nuestro cerebro o nuestras costumbres que pudieran estar. Podemos aprender a elegir el optimismo la mayoría de las veces, pero sin dejar de lado al pesimismo cuando sea necesario.

Cómo pueden aprenderse las técnicas del optimismo y las pautas que se necesitan para desplegar un optimismo tan flexible como sea necesario son los puntos que tratan en «Cómo pasar del pesimismo al optimismo», la parte con la que concluye este libro.

Hijos y padres: los orígenes del optimismo

El efecto de la pauta explicativa en las vidas de los adultos es algo sumamente aleatorio. Puede causar depresión como respuesta a los contratiempos de todos los días, o endurecer el espíritu frente a las tragedias más terribles. Puede embotar la sensibilidad de una persona hasta hacerla indiferente a cualquier tipo de placer, o permitirle una vida plena. Puede impedir que alguien alcance sus logros más ambiciosos o contribuir a que los obtenga. Tal como veremos, la pauta explicativa de una persona influye en la impresión que causa en terceros, predisponiéndolos para trabajar a gusto a su lado o a rechazarlo. Y, además, afecta a la salud.

La pauta explicativa se desarrolla durante la infancia. Ese momento es fundamental.

La interpretación que se da a cada nuevo contratiempo o golpe de suerte termina por convertirse en un hábito de pensamiento. En este capítulo veremos cómo se origina la pauta explicativa, cuáles son sus consecuencias en el caso de los hijos y qué puede hacerse para modificarla.

MIDA EL OPTIMISMO DE SUS HIJOS

Si tiene usted un hijo de más de siete años, probablemente haya desarrollado ya una pauta explicativa que se encuentra en proceso de cristalización. Se puede medir la pauta explicativa de su hijo mediante un test denominado Cuestionario para el Estilo Atributivo de los Niños (CASQ, según la sigla en inglés), que se ha aplicado en miles de niños.¹ El CASQ es un cuestionario bastante parecido al que usted realizó en el capítulo 3. En el caso de un joven de entre ocho y trece años, no se tarda más de veinte minutos en

hacerlo. En caso de que su hijo tenga más de trece años podrá someterlo ya al test del capítulo 3. Para los menores de ocho años no existe una prueba similar fiable, pero eso no significa que no dispongamos de métodos para determinar su pauta explicativa.

Para poner en práctica el CASQ con uno de sus hijos tendrá que empezar por tomarse veinte minutos, sentarse frente a él delante de una mesa y decirle algo como esto:

Como todos los niños son distintos, cada niño piensa de una manera diferente. He estado leyendo un libro que se refiere a eso, y por eso he pensado qué pensarías tú si te ocurrieran ciertas cosas.

Fíjate en esto. Es algo verdaderamente interesante. Te hace unas cuantas preguntas acerca de lo que piensas. Cada una de las preguntas ofrece dos respuestas que tú podrías tener. Se supone que tendrás que elegir una u otra, la que te parezca más de acuerdo con tu modo de ser, lo que harías si te pasara eso.

Así que vamos a hacer la prueba, y para eso aquí tienes un lápiz. Piensa que cada una de estas frases son cosas que te pasan a ti, aunque los dos sabemos que no es verdad. Y cuando lo hayas pensado entonces decide entre la respuesta «A» o la respuesta «B», la que mejor describa cómo te sentirías tú ante algo así. Lo mejor de esta prueba que vamos a hacer es que no hay respuestas equivocadas. Fantástico, ¿no? Y ahora empecemos con la número 1.

Una vez que el niño se haya metido en el asunto lo más probable es que siga haciendo toda la prueba sin ayuda. Para sus hijos más pequeños, que podrían no ser muy duchos en la lectura, lo mejor será que usted lo haga por él y lea usted las preguntas en voz alta.

CUESTIONARIO PARA EL ESTILO ATRIBUTIVO DE LOS NIÑOS (CASQ)

1. Tienes la mejor de las notas en un examen.

PvG

A. *Es que soy muy bueno.*

1

B. *Se me da muy bien esa asignatura.*

0

2. Estás jugando con otros chicos y les ganas.

PsG

A. *Los otros no sabían jugar muy bien.*

0

B. *En ese juego yo soy muy habilidoso.*

1

3. Estuviste anoche en casa de un amiguito y lo pasaste muy bien.

	PvG
A. <i>Anoche mi amigo estaba de muy buen humor</i>	0
B. <i>Toda la familia estaba de buen humor</i>	1
4. Sales con otros de vacaciones y de diviertes.	
	PsG
A. <i>Yo estaba muy contento.</i>	1
B. <i>Los que me acompañaban eran unos tíos geniales.</i>	0
5. Tus amigos se costipan y tú no.	
	PmG
A. <i>Desde hace un tiempo no caigo enfermo.</i>	0
B. <i>Estoy muy sano.</i>	1
6. Un coche atropelló a tu perrito.	
	PsB
A. <i>No cuido mucho a mis animalitos.</i>	1
B. <i>Los conductores son muy imprudentes.</i>	0
7. Chicos que te conocen dicen que no les gustas.	
	PsB
A. <i>Algunas veces son desconsiderados conmigo</i>	0
B. <i>Algunas veces soy desconsiderado con los otros.</i>	1
8. Obtienes muy buenas notas.	
	PsG
A. <i>Los deberes son muy fáciles.</i>	0
B. <i>Estudio mucho</i>	1
9. Te encuentras con un amigo y te dice que te ve bien.	
	PmG
A. <i>Ese día mi amigo estaba de muy buen humor.</i>	0
B. <i>Por lo general mi amigo halaga a todo el mundo.</i>	1

10. Un buen amigo te dice que te odia.
- PsB
- A. *Aquel día mi amigo estaba de mal humor.* 0
- B. *Aquel día no me comporté bien con él.* 1
11. Dices un chiste y nadie se ríe.
- PsB
- A. *No se me da bien contar chistes.* 1
- B. *Era un chiste tan conocido que no hizo gracia.* 0
12. Tu profesora explica una cosa y tú no la entiendes.
- PvB
- A. *Ese día no presté atención a nada* 1
- B. *No presté atención en esa clase.* 0
13. Fallas en un examen final.
- PmB
- A. *El profesor nos pone exámenes muy difíciles.* 1
- B. *El profesor nos pone exámenes difíciles desde hace unas semanas.* 0
14. Aumentas mucho de peso y ya se te ve gordo
- PsB
- A. *Estoy comiendo cosas que engordan.* 0
- B. *Me gustan las cosas que engordan.* 1
15. Alguien te roba dinero.
- PvB
- A. *Es un ladrón.* 0
- B. *La gente es muy mala.* 1
16. Te elogian tus padres por algo que has hecho.
- PsG
- A. *Se me dan bien ciertas cosas.* 1
- B. *A mis padres les gustan las cosas que hago.* 0

17. Juegas a algo y ganas dinero.

PvG

A. *Tengo buena suerte.*

1

B. *Cuando juego la suerte me acompaña.*

0

18. Has estado a punto de ahogarte cuando nadabas.

PmB

A. *Nunca veo el peligro.*

1

B. *Hay días en que suelo descuidarme.*

0

19. Te invitan a muchas fiestas.

PsG

A. *Últimamente todos están muy simpáticos conmigo.*

1

B. *He estado muy simpático con todos últimamente.*

0

20. Te gritó un chico mayor que tú.

PvB

A. *Le gritaba al primero que veía pasar.*

0

B. *Ese día les gritó a muchos de los que vio.*

1

21. Te han suspendido un trabajo que hiciste en grupo

PvB

A. *No trabajo bien con los chicos de mi grupo.*

0

B. *Nunca trabajo bien en grupo*

1

22. Haces un nuevo amigo.

PsG

A. *Soy muy simpático.*

1

B. *Siempre conozco a gente simpática.*

0

23. Te llevas bien con tu familia.

PmG

A. *Es fácil llevarse bien con la familia.*

1

B. <i>Algunas veces es fácil llevarse bien conmigo.</i>	0
24. Intentas vender caramelos, pero nadie los compra.	PmB
A. <i>Hay muchos chicos vendiendo cosas últimamente, así que la gente se cansa de eso.</i>	0
B. <i>A la gente no le gusta comprarles a los niños.</i>	1
25. Ganas en un juego.	PvG
A. <i>A veces me esfuerzo cuanto puedo en los juegos.</i>	0
B. <i>A veces me esfuerzo cuanto puedo.</i>	1
26. Sacas una mala nota en la escuela.	PsB
A. <i>Soy tonto.</i>	1
B. <i>Los maestros no son justos.</i>	0
27. Te llevas una puerta por delante y te haces daño.	PvB
A. <i>No estaba mirando por dónde iba.</i>	0
B. <i>Voy muy distraído últimamente.</i>	1
28. Tu equipo pierde por tu culpa.	PmB
A. <i>No me esforcé mucho aquel día.</i>	0
B. <i>Por lo general no me esfuerzo en ese juego.</i>	1
29. Te tuerces un tobillo en la clase de gimnasia.	PsB
A. <i>Las últimas semanas hemos estado haciendo ejercicios muy duros.</i>	0
B. <i>Las últimas semanas he estado muy torpe.</i>	1
30. Tus padres te llevan a la playa y lo pasas muy bien.	

	PvG
A. <i>Aquel día todo fue perfecto.</i>	1
B. <i>Hizo muy buen tiempo</i>	0
31. Llegas tarde para ver una película porque el autobús llega con retraso.	
	PmB
A. <i>En los últimos días los autobuses no van bien.</i>	0
B. <i>Los autobuses siempre te hacen llegar tarde</i>	1
32. Tu mamá te prepara tu plato preferido.	
	PvG
A. <i>Mi mamá hace pocas cosas que me gustan.</i>	0
B. <i>A mamá le gusta complacerme.</i>	1
33. Tu equipo pierde un partido.	
	PmB
A. <i>Mis compañeros no saben jugar.</i>	1
B. <i>Ese día no jugamos bien.</i>	0
34. Terminas pronto tus deberes.	
	PvG
A. <i>Soy muy rápido en todo.</i>	1
B. <i>Últimamente los hago muy rápidamente.</i>	0
35. Tu profesor te pregunta algo y respondes mal.	
	PmB
A. <i>Me pongo nervioso cuando me preguntan.</i>	1
B. <i>Ese día me puse nervioso y constesté mal.</i>	0
36. Tomas un autobús equivocado y te pierdes.	
	PmB
A. <i>Aquel día iba distraído.</i>	0
B. <i>Por lo general no presto atención a lo que hago.</i>	1

37. Vas a un parque de diversiones y lo pasas muy bien
- PvG
- A. *Por lo general me divierto mucho en esos sitios.* 0
- B. *Por lo general me divierto.* 1
38. Un chico mayor que tú te da una bofetada.
- PsB
- A. *Estuve molestando a su hermanito.* 1
- B. *Su hermanito le dijo que lo había molestado.* 0
39. Te regalan todos los juguetes que querías el día de tu cumpleaños.
- PmG
- A. *Siempre eligen bien mis regalos de cumpleaños.* 1
- B. *En este cumpleaños supieron elegir los regalos.* 0
40. Vas al campo de vacaciones y lo pasas muy bien.
- PmG
- A. *El campo es muy bonito.* 1
- B. *Estuvimos unos días en que hizo muy buen tiempo* 0
41. Tus vecinos te invitan a comer
- PmG
- A. *Algunas veces las personas son muy amables.* 0
- B. *La gente es amable.* 1
42. Tienes una profesora suplente y le caes muy bien.
- PmG
- A. *Ese día me porté particularmente bien.* 0
- B. *Casi siempre me porto bien en clase.* 1
43. Tus amigos lo pasan bien contigo.
- PmG
- A. *Soy muy divertido.* 1
- B. *Algunas veces es divertido estar conmigo.* 0

44. Te dan un helado gratis.

PsG

A. *Ese día estuve muy amable con el heladero.*

1

B. *El heladero estuvo muy amable ese día.*

0

45. El mago que anima una fiesta te pide que lo ayudes.

PsG

A. *Fue por pura casualidad.*

0

B. *Se veía que yo estaba verdaderamente interesado en lo que hacía el mago.*

1

46. Un amigo no quiere acompañarte al cine.

PvB

A. *Aquel día mi amigo no tenía ganas de nada.*

1

B. *Aquel día mi amigo no tenía ganas de ir al cine.*

0

47. Tus padres se divorcian.

PvB

A. *A la gente no le resulta fácil llevarse bien cuando están casados.*

1

B. *A mis padres les resulta difícil llevarse bien.*

0

48. Has tratado de ingresar en un club y no has podido.

PvB

A. *No me llevo bien con los demás.*

1

B. *No me llevo bien con la gente del club.*

0

CLAVE DE PUNTUACIÓN

PmB _____

PmG _____

PvB _____

PvG _____

HoB _____

PsB _____

PsG _____

Total B _____

Total G _____

G-B _____

Puede obtener ahora mismo la puntuación de la prueba. Si lo desea, puede decirle a su hijo la puntuación que ha obtenido. Si se lo dice, explíquelo también qué significa.

Comience con los PmB (permanentemente malo). Sume las cifras en el margen derecho a continuación de las respuestas de su hijo a las preguntas 13, 18, 24, 28, 31, 33, 35 y 36. Traslade el total a la clave de puntuación, a continuación de PmB.

Después sume los puntos PmG —las preguntas 5, 9, 23, 39, 40, 41, 42 y 43— y traslade ese total a la línea correspondiente en la clave.

A continuación pase a los puntos de la amplitud y anótelos en la clave. Las preguntas PvB corresponden a los números 1, 15, 20, 21, 27, 46, 47 y 48. Las preguntas PvG son las de los números 1, 3, 17, 25, 30, 32, 34 y 37.

Sume ahora las puntuaciones PmB y PvB para saber su nivel de esperanza (HoB). Regístrelo en la línea que corresponde.

Ahora pase a la puntuación de la personalización. Las preguntas PsB son los números 6, 7, 10, 11, 14, 26, 29 y 38.

Las preguntas PsG son las 2, 4, 8, 16, 19, 22, 44 y 45.

Haga el cómputo del total de puntos para los hechos malos ($PmB + PvB + PsB$) y anote el total B; después haga lo mismo con los sucesos buenos ($PmG + PvG + PsG$) y anótelos.

Para terminar, proceda a establecer la puntuación general, $G - B$, restando el Total B del Total G. Ésa es la cifra que deberá apuntar en la última línea de la clave.

Veamos ahora qué significan las puntuaciones de su hijo y cómo ha de cotejarse esa puntuación con las de miles de niños que se sometieron al test.

En primer lugar las puntuaciones de niños y niñas difieren. Las niñas, por lo menos hasta alcanzar la pubertad, son decididamente más optimistas que los varones. Las niñas, entre los nueve y los doce años, tienen una puntuación $G - B$ de 7. El promedio de varones de esas mismas edades sólo llega a 5. Si su hija tiene una puntuación de menos de 4,5 está dando muestras de cierto pesimismo. Si la puntuación está por debajo de 2, es muy pesimista y corre riesgo de deprimirse. Si se trata de un varón con una puntuación por debajo de 2,5 es algo pesimista; si es inferior a 1, entonces es muy pesimista y puede correr riesgos de depresión.

En cuanto a la puntuación Total B, el promedio de las niñas de entre nueve y doce años es 7 y en los varones llega a 8,5. Las puntuaciones que son tres puntos más altos

que el promedio corresponden a los muy pesimistas.

El promedio Total G correspondiente a jovencitas de entre nueve y doce años es 13,5. Tres puntos por debajo de esa cifra corresponden a las niñas muy pesimistas. Los sujetos de las facetas positivas (PmG, PsG y PvG) tienen promedios, para cada una de ellas, de alrededor de 4,5; cuando sólo llegan a 3 o menos de 3, son muy pesimistas. En las facetas negativas (PmB, PvB y PsB), el promedio ronda el 2,5 para las niñas y el 2,8 para los muchachos, y con puntuaciones de 4 o más altos corren el riesgo de padecer una depresión.

POR QUÉ LOS NIÑOS NO PUEDEN SENTIRSE IMPOTENTES

Puede haberle llamado la atención lo que significan esas puntuaciones. En líneas generales, los niños que no han llegado aún a la pubertad son extremadamente optimistas, con una capacidad para la esperanza y una inmunidad frente al sentimiento de impotencia que nunca más volverán a tener pasada la pubertad, época en la que perderán gran parte de su optimismo.

Mi esposa y yo nos divorciamos cuando mi hijo David tenía cinco años. Explicárselo a él mediante eufemismos no parecía funcionar. Seguía preguntándome, cada fin de semana, si Kerry y yo volveríamos a casarnos. Así es que llegó el momento de hablarle claro. Le dije, sin ambages, que las personas pueden dejar de amarse y que eso puede ser el final. Con el propósito de explicárselo mejor le pregunté si había tenido alguna vez un amigo al que quisiera mucho y que luego dejara de querer.

«Sí», terminó reconociendo, no sin antes haber escudriñado en sus recuerdos.

«Pues bien, exactamente así es como nos sentimos tu madre y yo. Ya no nos queremos, y nunca volveremos a querernos. Así que nunca volveremos a casarnos.»

Alzó los ojos hacia mí, hizo un gesto de asentimiento con la cabeza y por fin, como para quedarse con la última palabra, dio por terminada la discusión diciendo: «¡Tenéis que hacerlo!».

La pauta explicativa de los niños es bastante irracional, mucho más que la de los adultos. Las cosas tienen que durar siempre, servirán de ayuda en la forma que sea y son obra de ellos. Las malas, en cambio, ocurren porque sí, se desvanecen rápidamente y suceden por culpa de otra persona. Tan desequilibrado es el niño promedio que sus

puntuaciones llegan a parecerse en líneas generales a las de un agente de ventas estrella de la compañía de seguros Metropolitan Life. La puntuación desequilibrada de un chico deprimido se parece al de una persona adulta no deprimida, en líneas generales. Nadie parece estar dotado de tanta capacidad para la esperanza como un niño, y precisamente ésa es la razón de que las depresiones graves en un jovencito sean tan agudas.

Los niños se deprimen, y lo hacen con la misma frecuencia y tan profundamente como los adultos, pero su depresión se distingue de la depresión de los adolescentes y los adultos por algo muy llamativo.² No se sienten impotentes y no se suicidan. Cada año se registran, entre los estadounidenses adultos, de 20.000 a 50.000 suicidios, casi todos ellos como consecuencia de una depresión. Un componente muy particular de la depresión, que es el sentimiento de impotencia, es el indicador más exacto de un posible suicidio. Los suicidas en potencia creen firmemente que sus actuales desdichas durarán siempre, por lo que terminan pensando que solamente con la muerte podrán poner fin a sus sufrimientos. Los suicidios infantiles son algo trágico, y sus cifras van en aumento, pero como anualmente alcanzan apenas a los doscientos, difícilmente se los puede considerar en la categoría de «epidémicos». Los niños por debajo de los siete años nunca se suicidan, aunque sí hay —perfectamente documentados— homicidios cometidos por niños de apenas cinco años. Los niños de esa edad comprenden el concepto de muerte, su efecto, y entienden que pueda darse muerte a otro, pero lo que no pueden hacer es mantener durante un tiempo más o menos prolongado el sentimiento de impotencia.

Creo que la evolución es lo que ha asegurado esto. El niño lleva en sí la semilla del futuro, y el interés primario de la naturaleza en un niño es hacerlo llegar a la pubertad sin contratiempos para producir la siguiente generación. La naturaleza no sólo ha protegido a nuestros pequeños físicamente —los prepúberes ostentan los índices más bajos de muerte por cualquier causa—, sino también psicológicamente, dotándolos de esperanza, una esperanza tan abundante como irracional.

Pero, a pesar de todas esas vallas de contención contra la impotencia, hay niños más predispuestos que otros al pesimismo y la depresión. El CASQ es un buen indicador de quién es invulnerable y quién muestra alguna predisposición. Los niños cuya puntuación los coloca en la mitad optimista —varones por encima de 5,5 y niñas por encima de 7,5— tenderán a ser optimistas en la adolescencia y en la edad adulta. Siempre hablando en términos generales, tendrán menos depresiones, alcanzarán más logros y a lo largo de su vida tendrán más salud que los niños con puntuaciones inferiores.

La pauta explicativa se fija pronto. Podemos encontrarla en sus formas ya cristalizadas en pequeños de sólo ocho años. Si su hijo aún mantiene posturas optimistas o pesimistas acerca del mundo cuando se encuentre a mitad de sus estudios escolares, y en vista de que ello ha de tener tanta importancia para su futuro, su salud y sus triunfos, es hora de que comience a preguntarse de dónde pueden provenir tales hábitos de pensamiento y qué puede hacer para cambiarlos, si fuera necesario.

Tres son las hipótesis que explicarían la creación de la pauta explicativa. La primera corresponde a la madre del niño.

1. *Pauta explicativa de la madre*

Observen la reacción de Sylvia frente a un contratiempo en presencia de Marjorie, su hija de ocho años. La escena se inicia cuando ambas entran en su automóvil, en el aparcamiento de una gran superficie. Mientras leen lo que sigue, traten de discernir cuál es la pauta explicativa de esa señora.

Marjorie: Mamá, la carrocería está abollada de este lado.

Sylvia: ¡Maldición! ¡Bob me va a matar!

Marjorie: Papá siempre te dice que aparques lejos de los otros coches.

Sylvia: Maldita sea... estas cosas siempre tienen que pasarme a mí. Soy tan perezosa que aparco cerca para no tener que llevar las bolsas unos cuantos metros más... Soy tan estúpida...

Sylvia sigue diciendo unas cuantas cosas muy poco generosas acerca de sí misma, y todo eso está escuchándolo Marjorie. No es solamente el contenido lo que desazona, sino también la forma. En suma, Marjorie está oyendo de los propios labios de su madre que ésta tiene muchos problemas, que es estúpida, perezosa y crónicamente desafortunada. Algo bastante malo. Pero es todavía peor la forma en que Sylvia lo dice.

Marjorie puede oír que le están explicando un contratiempo. Sylvia (de forma completamente involuntaria) está dando a su hija cuatro explicaciones:

1. *«Estas cosas siempre tiene que pasarme a mí.»* Se trata de una explicación permanente: Sylvia ha dicho *siempre*. También es global: «Cosas así», no se ha referido específicamente a «abolladuras en el coche»; Sylvia no califica esa desdicha ni pone límites para las dificultades. Y personal: «Me pasan *a mí*», no a todo el mundo. Sylvia se singulariza como víctima.

2. «*Soy tan perezosa.*» La pereza, en la forma en que lo ha dicho Sylvia, es un rasgo caracterológico permanente. (Compare la explicación de Sylvia con esta otra: «Tuve pereza» o «Me sentí perezosa».) La pereza es una causa global. Y Sylvia la ha personalizado.

3. «*Quiero llevar las compras unos pocos metros*» —personal, permanente—. (No ha dicho «Quería».) Pero no es global, porque se refiere sólo a una labor física.

4. «*Soy tan estúpida*» —permanente, global, personal.

No ha sido usted el único en analizar lo que estaba diciendo Sylvia. También lo hizo Marjorie. La niña ha estado oyendo a su madre explicar una situación adversa achacándola a cuatro causas muy pesimistas, ha podido oír de labios de su madre que las desgracias son permanentes, globales y se producen por propia culpa. Marjorie ha aprendido que *todo y siempre* es así.

Marjorie está oyendo todos los días que su madre hace análisis permanentes, globales y personales de cuanto contratiempo se produzca en su vida cotidiana. Marjorie se halla en proceso de aprender, de boca de quienes más influencia tienen sobre ella, que lo malo es algo que permanece, que dura siempre, que lo impregna todo y que el principal culpable es uno mismo. Marjorie está formándose una teoría del mundo en el que los contratiempos y las adversidades tienen causas permanentes, globales y personales.

Las antenas de los niños están siempre orientadas hacia lo que sus padres, y en particular sus madres, dicen respecto de las causas de acontecimientos cargados emocionalmente. No es por pura casualidad que desde muy temprano, y con mucha asiduidad, la pregunta «¿Por qué?» parece estar siempre en labios de los niños. La razón es que la principal actitud intelectual que adoptan al crecer es la obtención de explicaciones de cuanto ocurre a su alrededor. Tan pronto como los padres se cansan de responder a los interminables «¿por qué?» de sus pequeños, éstos se dirigen a otras fuentes en busca de explicaciones. Los niños casi siempre prestan mucha atención a las explicaciones que surgen espontáneamente acerca de por qué suceden las cosas... algo que por lo general todos hacemos por lo menos una vez por minuto cuando hablamos. Sus hijos se aferran a cuanta explicación reciben de usted, en especial cuando se trata de explicar algo que no anda del todo bien. No solamente escuchan con atención los detalles de lo que están diciéndole, sino que también prestan gran atención a los detalles de la explicación: si la causa que mencionan es permanente o circunstancial, si es específica o global, si la culpa es del que explica o de un tercero.

La forma en que su madre le haya hablado del mundo cuando usted era muy pequeño tendrá gran influencia en su pauta explicativa. Lo descubrimos después de entregar cuestionarios a centenares de niños y a sus padres. Se probó que los niveles de optimismo de las madres y sus respectivos hijos eran muy parecidos, y valía tanto para los varones como para las niñas. Nos llamó mucho la atención advertir que la pauta de los niños y la de la madre no guardaban ninguna semejanza con la paterna. Eso estaba diciéndonos que los pequeños prestan atención a lo que dice acerca de causas la persona de la familia que más se ocupa de ellos, que por lo general es la madre. Si un niño tiene una madre optimista es algo casi maravilloso, pero puede producirse un verdadero desastre cuando la madre es pesimista.

Estos descubrimientos suscitan una nueva cuestión: ¿tendrá un origen o componente genético la pauta explicativa de las personas? ¿Podemos heredarla de nuestros padres tal como se hereda una porción muy grande de nuestra inteligencia, nuestras inclinaciones políticas o nuestras creencias religiosas? (Los estudios con gemelos que no se han criado juntos demuestran que ambos dan muestras de tener, misteriosamente, las mismas ideas políticas, su creencia en Dios o su ateísmo, además de contar con un IQ muy parecido.) No obstante, y en contra de estos rasgos psicológicos, la configuración de la pauta explicativa que hemos hallado en diversas familias nos sugiere que ésta no es hereditaria. La pauta de la madre se asemeja a la de sus hijos, sin distinción de sexo; la pauta del padre no se parece a ninguno. De modo que nos encontramos con una configuración de resultados que no concuerda con el modelo genético común.

Con el fin de cerciorarnos, ahora estamos tratando de recabar datos genéticos menos indirectamente. Mediremos el optimismo tanto de padres biológicos como adoptivos (cuando las adopciones hayan sido tempranas). Si el nivel de optimismo del niño se parece al de sus padres adoptivos y difiere de la pauta de sus padres biológicos, se confirmaría nuestra opinión en el sentido de que el optimismo se aprende, se adquiere. Si el nivel de optimismo de los pequeños se asemeja al nivel de los padres biológicos, completamente desconocidos para los niños objeto del experimento, entonces se demostraría que, por lo menos en parte, el optimismo es hereditario.

2. Crítica adulta: maestros y padres

¿Qué le dice a su hijo cuando comete un error? ¿Qué le dicen sus maestros? Como

hemos expuesto ya, los niños prestan mucha atención no sólo al contenido, sino también a cómo se les dice. Esto es algo particularmente cierto cuando se trata de la crítica. Los niños creen en las observaciones críticas que se les formulan y se sirven de esa crítica como pauta explicativa.

Observemos un poco lo que ocurre en una típica clase escolar a la que asisten niños de unos seis o siete años, como lo ha hecho Carol Dweck, una de las investigadoras de desarrollo emocional más importantes del momento.³ Los trabajos de Carol han arrojado mucha luz sobre los mecanismos de que se sirve el optimismo para desarrollarse. También pueden suministraros claves referentes a lo que ocurre durante la infancia en las niñas para que éstas, cuando lleguen a adultas, sean mucho más susceptibles a la depresión que sus congéneres masculinos.

Una vez familiarizada la clase con la presencia del observador y tan pronto se reanude su funcionamiento normal, lo primero que le llamará la atención es la sorprendente diferencia que se advierte en el comportamiento de los pequeños de uno y otro sexo. Salta a la vista que, en general, las niñas causan menos dificultades a su maestra: se sientan en orden, en silencio, incluso entrelazan los dedos, y por lo menos aparentemente prestan más atención. Con los varones ocurre todo lo contrario. Se muestran inquietos incluso cuando no se lo proponen, algo que por cierto no intentan a menudo. Aparentan no escuchar, no obedecen las reglas tan escrupulosamente como lo hacen las niñas.

Llega el momento de trabajar, y la prueba propuesta es un ejercicio de quebrados. ¿Qué dice la maestra a los niños que hicieron malos exámenes? ¿Qué crítica perciben niños y niñas de boca de la maestra cuando han cometido errores?

En el caso de los niños, lo que reciben de boca de la maestra es algo así: «Lo que pasa es que no prestabas atención», «No te has esforzado lo suficiente», «Cuando enseñé los quebrados estabas enredando». ¿Qué clase de explicaciones son la desatención, la pereza o el alboroto? Son circunstanciales y específicas. Circunstanciales porque el niño puede modificar su atención en clase y hacerse el propósito de escuchar más seriamente lo que se le enseña, esforzarse más y dejar de comportarse mal. Los niños oyen causas circunstanciales y específicas que explican por qué su rendimiento en clase ha estado por debajo de los niveles normales.

En cuanto a las niñas, revelan los estudios de Dweck, oyen casi sin excepción una descalificación o condena absolutamente distinta. Puesto que ellas no alborotan y aparentan estar prestando atención, no se las puede criticar del mismo modo. De forma

que las observaciones que le quedan a la maestra son del yo: «Te cuestan las matemáticas», «Siempre entregas los exámenes llenos de tachones», «Nunca repasas tus respuestas». La mayoría de las causas circunstanciales, como la desatención, la falta de esfuerzo y el mal comportamiento, no aparecen, de modo que las niñas reciben un verdadero bombardeo de críticas permanentes y globales para explicar sus fracasos. ¿Qué es lo que sacarán de la experiencia adquirida en clase?

También lo descubrió Carol Dweck pasando a los alumnos de un grado superior, a quienes propuso problemas de imposible solución. Terminada la prueba, estudió las respuestas de niñas y niños para explicar los pésimos resultados obtenidos.

Se entregaron hojas con palabras sin significado, cuyas letras debían ordenar a fin de formar palabras carentes de sentido como «ZOLT», «IEOF», «MITI», etc., y como era de esperar, todos los esfuerzos de los niños resultaron vanos, era imposible reordenar esas letras para encontrar palabras que significaran algo. Todos se esforzaron mucho, pero antes de que pudieran darse por vencidos se les dijo que había pasado el tiempo y debían entregar las hojas.

La pregunta formulada por Carol a todos fue: «¿Por qué no los resolviste?».

Las niñas respondieron cosas como éstas: «No se me dan bien los exámenes de vocabulario» y «Me parece que no soy muy inteligente».

En cuanto a los varones, sus respuestas fueron: «No presté mucha atención», «Y después de todo, ¿a quién le puede interesar ese juego estúpido?».

Las respuestas de las niñas fueron explicaciones permanentes y globales; los varones, por su parte, dieron explicaciones mucho menos pesimistas: circunstanciales, específicas y susceptibles de cambio. Lo que aquí estamos viendo es el impacto de la segunda influencia sobre la pauta explicativa de su hijo. Una vez más, los chicos escuchan con toda atención, y si lo que oyen es permanente y global, como «Eres un estúpido», «No sirves para nada», esas palabras se abren camino y conforman el concepto que el pequeño tiene de sí mismo. Si lo que oye es circunstancial y específico, como «No te esforzaste todo lo debido», o «Eran pruebas para chicos de cursos superiores», considera que los problemas son puntuales y de posible solución.

3. Las crisis en la vida de los niños

En 1981 pude escuchar en Heidelberg al famoso sociólogo especialista en relaciones

familiares, Glen Elder, cuando habló ante un grupo de investigadores interesados en descubrir cómo crecen los niños en condiciones muy adversas. Nos habló de un estudio que había venido realizando a lo largo de toda su vida profesional.⁴ Dijo que dos generaciones atrás, antes de que apareciera la Gran Depresión de 1929, un grupo de científicos iniciaron un estudio acerca de cómo había evolucionado la crianza durante cerca de sesenta años. Se entrevistó a un grupo de niños de dos ciudades californianas, Berkeley y Oakland, en quienes se realizaron pruebas muy completas referidas a la fortaleza y la debilidad psicológicas. Los sujetos de aquel experimento son personas que en la actualidad andan por los setenta y los ochenta años. Siguió colaborando con este fundamental estudio acerca de cómo se desenvuelven en la vida. Y no solamente lo hicieron ellos, sino que también prestaron su ayuda primero sus hijos y más tarde sus nietos.

Después, Glen nos habló acerca de los que superaron los años de la Gran Depresión y de quienes jamás se recuperaron. Dijo ante aquel grupo, hechizado por sus palabras, que jovencitas de clase media cuyas familias habían perdido sus patrimonios se recuperaron psicológicamente al entrar en la edad madura y luego envejecieron apaciblemente, tanto en el aspecto físico como en el psicológico. Jovencitas de clases más bajas que fueron despojadas de cuanto tenían en aquellos años de la década de los 30 nunca lograron recuperarse. Se sintieron fracasadas cuando avanzaron en la edad madura y su vejez fue trágica.

Esto es lo que Glen expuso a modo de una posible causa:

«Creo que las mujeres cuya vejez fue tranquila aprendieron en su infancia, en aquellos años de la Gran Depresión, que se superaría la adversidad. Después de todo, casi todas sus familias lograron recuperarse en las postrimerías de la década de los 30 y los primeros años de la siguiente. Esa recuperación les inculcó optimismo, y la crisis con su consiguiente resolución conformó su pauta explicativa para los acontecimientos adversos, para verlos como circunstanciales, específicos y externos. De tal suerte, en la vejez, a medida que iban muriendo sus antiguas amistades, se rehacían y pensaban que “ya encontraremos nuevas amistades en otra parte”. Esta perspectiva optimista contribuyó a que su salud también fuera buena durante los últimos años.

»Compárese con las chicas de clases más bajas. Sus familias, en líneas generales, no se recuperaron de la Gran Depresión. Eran pobres antes, durante y después del negro período. Así aprendieron pesimismo. Aprendieron que, cuando golpean las desdichas, los

malos tiempos perduran, se eternizan. Así su pauta explicativa se conformó de manera pesimista. Mucho tiempo después, cuando perdieron a sus mejores amigas, pensaron: “Ya no encontraré una amiga igual”. Este pesimismo, adquirido por efecto de la realidad, se impuso en cada nueva crisis, minó su salud, les impidió tener éxitos y les hizo perder todo sentimiento positivo.

»De todos modos, cuanto digo no pasa del nivel especulativo. Hace cincuenta años nadie había pensado aún en la noción de la pauta explicativa, de modo que obviamente no pudo medirse. Es una verdadera lástima que no dispongamos de una máquina del tiempo, porque entonces podríamos volver atrás, a los años de aquella crisis, y descubrir si lo que estoy aventurando como hipótesis es verdad o no.»

Aquella noche no pude conciliar el sueño. Aquella idea acerca de lo lamentable que era no disponer de una máquina del tiempo siguió dándome vueltas en la cabeza hasta la madrugada. Y a las cinco de la mañana me encontré frente a la puerta de Glen para despertarle.

«Levántate, Glen, tenemos que hablar. ¡Yo tengo una máquina del tiempo!»

No sin algún esfuerzo, Glen se despertó y nos pusimos a conversar.

«El año pasado —le dije— recibí una carta de un joven que ha destacado en el campo de la psicología social, Chris Peterson. La carta de aquel muchacho era de lo más simpático: “Socorro. Estoy atrapado en un colegio de mala muerte enseñando en ocho cursos por año. Tengo ideas creativas. Estoy dispuesto a viajar a cualquier sitio”. Eso era lo esencial. Así que lo invité a pasar un par de años trabajando conmigo en Pensilvania, cosa que hizo y, efectivamente, tenía ideas creativas.»

La más creativa de las ideas de Chris se refería a cómo determinar la pauta explicativa en las personas que no hubieran hecho los cuestionarios correspondientes, personas del tipo de las grandes figuras deportivas, presidentes, estrellas de cine... Chris era un infatigable lector de la sección de deportes de los diarios, y cada vez que se encontraba con alguna declaración de algún ídolo deportivo la trataba como si fuera una de las líneas del cuestionario de la pauta explicativa que hubiera llenado el deportista. Si un delantero declaraba «No pude marcar ese tanto porque tenía el viento en mi contra», Chris clasificaba la respuesta como permanente, global y personal, y anotaba puntos entre 1 y 7. «Tenía el viento en mi contra» solamente obtendría 1 punto permanente, ya que pocas cosas hay menos permanentes que el viento; más o menos otro 1 como global, ya que aquella condición del viento no se oponía al deportista en cuanto que persona sino

solamente le dificultó que marcara el tanto; otro 1 como personal, ya que el hombre no ejerció ninguna influencia sobre el viento. De manera que «tenía el viento en mi contra» es una explicación muy optimista para un contratiempo.

Después Chris clasificó los promedios de todas las declaraciones del mismo jugador que aparecían en los diarios y determinó de esa forma su pauta explicativa sin necesidad de que hiciera el cuestionario. Pronto llegamos a la conclusión de que los perfiles logrados así en líneas generales se correspondían con lo que podríamos haber obtenido sometiendo al deportista a un cuestionario. Lo denominamos CAVE (por Análisis del Contenido de Explicaciones Textuales, según la sigla en inglés).⁵

«La técnica CAVE es la máquina del tiempo, Glen —seguí diciendo—. Podemos recurrir a ella no solamente con nuestros contemporáneos que no se hayan sometido a cuestionarios, sino con cualquier persona, incluyendo a las que han muerto.

»Y esto me lleva a la razón de que haya venido a despertarte de manera tan intempestiva. ¿Conservaron tus antecesores los textos de aquellas entrevistas realizadas con chicos de Berkeley y Oakland en 1930?»

Glen lo pensó un momento, y luego me dijo: «Todo aquello se hizo antes de que las grabadoras fueran algo común, pero creo recordar que los entrevistadores tomaron notas taquigráficas. Lo verificaré en mis archivos».

«Si contáramos todavía con citas textuales podríamos emplear la técnica CAVE. Cada vez que uno de aquellos niños haya dado alguna respuesta podríamos tratarla como un ítem del cuestionario de la pauta explicativa y podríamos apuntar el optimismo de personas ya muertas. Cuando hayamos terminado con el proceso sabremos cuál era la pauta explicativa de aquellos niños de hace más de cincuenta años. En resumen, podremos viajar hacia atrás en el tiempo y poner a prueba tus hipótesis.»

Lo primero que hizo Glen cuando volvió a Berkeley fue revisar sus archivos. Y allí estaban las citas textuales de lo expresado en aquellas lejanas entrevistas, además de otras entrevistas realizadas en diversos momentos a lo largo de la vida de esas personas, cuando muchas de aquellas niñas se convertían primero en esposas y luego en madres y abuelas. Empleamos aquellas notas y entrevistas para identificar los perfiles explicativos de aquellas mujeres. Extrajimos del contexto cuanta declaración aparecía, entregamos esas declaraciones a clasificadores que nada sabían acerca de quién las había formulado y luego las clasificamos en la escala de 1 a 7 en lo tocante a amplitud, permanencia y personalización.

Llegamos a la conclusión de que la hipótesis de Glen era correcta. Las mujeres de clase media, que envejecieron bien, tendían a ser optimistas. Las de clase baja, cuya vida fue siempre dura, no envejecieron bien y tendieron a ser pesimistas.

Aquella primera utilización de la máquina del tiempo nos satisfizo en tres sentidos.

Primero, la máquina del tiempo nos puso en las manos una herramienta extremadamente eficaz. Ahora podemos utilizarla para recabar los niveles de optimismo de personas que no se han sometido al cuestionario, siempre que dispongamos de declaraciones textuales pronunciadas por ellas. Podemos pasar por el CAVE una gran cantidad de material apto para descubrir la pauta explicativa: conferencias de prensa, diarios, terapias, transcripciones, cartas desde el frente de batalla, testamentos. Asimismo estamos en condiciones de conocer la pauta de niños demasiado pequeños para someterse al CASQ oyéndolos hablar, extrayendo de la conversación las declaraciones y puntuándolas como si fueran otros tantos ítems del cuestionario. Hasta podríamos descubrir cuál ha sido el grado de optimismo de presidentes y ministros del pasado, si sus niveles de optimismo crecieron o disminuyeron a lo largo del cumplimiento de sus funciones, si estuvieron de acuerdo o no con los tiempos históricos en que vivieron, y si hay culturas o religiones que sean más pesimistas que otras.

Segundo, la máquina del tiempo nos suministró una prueba adicional de que adquirimos nuestra pauta explicativa de nuestras madres. En 1970 aquellas pequeñas de Berkeley-Oakland, ahora abuelas, volvieron a ser entrevistadas. Pasamos las entrevistas por el CAVE y dimos con los mismos resultados que previamente mostraban nuestros estudios con los cuestionarios. Existía un marcado parecido entre el nivel de pesimismo de las madres y de sus hijas. Como se ha hecho notar ya, ésta es una de las maneras de aprender optimismo, escuchando las explicaciones que da mamá de los hechos cotidianos.

Tercero, la máquina del tiempo nos suministró la primera prueba de que interpretamos la realidad a partir de las crisis que atravesamos en nuestra infancia y que esto conforma nuestro optimismo: niñas que pasaron por crisis económicas que se resolvieron en su momento supieron después ver los contratiempos como cosas pasajeras y solucionables. Pero los niños que sufrieron las privaciones de la Gran Depresión y siguieron siendo desgraciados y pobres por el resto de sus vidas terminaron por considerar las adversidades como cosa fija e inmutable. De modo que, en los últimos años de nuestra niñez, las crisis que aparezcan nos moldean con caracteres indelebles, caracteres que

volveremos a emplear cada vez que aparezcan momentos críticos.

Además de lo que se descubrió gracias a los trabajos de Glen Elder contamos con más pruebas de que los niños conforman su pauta explicativa a partir de las crisis que hayan pasado.⁶ Este hecho lo demostró el profesor británico George Brown. Cuando lo conocí había pasado diez años recorriendo los barrios del sur de Londres más duramente castigados por la pobreza, y había entrevistado allí muy concienzudamente a las amas de casa. Consiguió conversar con más de cuatrocientas, tratando de dar con la clave de cómo evitar la depresión. Bastaba con la cantidad de depresiones graves que descubrió para asombrarse: más del 20 por 100 de aquellas mujeres eran depresivas y la mitad de ellas en niveles psicóticos. Así que se decidió a determinar qué era lo que distinguía a esas mujeres tan seriamente afectadas en aquel ambiente tan duro, de las que se mostraban invulnerables.

Así pudo aislar tres factores protectores. Si uno de los tres se hallaba presente, la depresión no se produciría, incluso frente a pérdidas graves y duras privaciones. El primero de esos factores de protección era una íntima relación con el marido o el amante. Una mujer así estaría en condiciones de defenderse perfectamente de la depresión. El segundo era contar con un trabajo fuera de casa. Y el tercero no tener que ocuparse de tres o más hijos de menos de catorce años.

Además de aquellos factores de invulnerabilidad, Brown aisló dos factores de alto riesgo respecto de la depresión: una pérdida reciente (esposo fallecido, hijo emigrante) y, aún más importante, la muerte de la madre de esa mujer antes de que ésta llegara a la adolescencia.

«Si muere la madre cuando uno es joven —explica George—, las pérdidas que puedan sobrevenir ulteriormente se sufren muy agudamente. Si un hijo emigra a Nueva Zelanda, los padres no se dicen a sí mismos que el muchacho ha ido a hacer fortuna y algún día ha de volver. Se lo ve como si hubiera muerto. Todas las pérdidas que sobrevienen en la edad adulta se presentan como otras tantas muertes.»

La muerte de la madre de una jovencita es una pérdida permanente que lo impregna todo. Mucho de lo que hace una joven depende de su madre. Esto es particularmente así durante los años previos a la pubertad, antes de que las amistades se conviertan en sustitutos parciales. Si la primera pérdida de un ser querido moldea lo que pensaremos acerca de las causas de futuras pérdidas, los hallazgos de George tienen sentido. Esos desdichados niños aprenden —tal como sucedió con los pequeños de la época de la Gran

Depresión— que la pérdida es permanente, total. La madre se ha ido y no volverá, y toda su vida se resentirá. Las pérdidas que sobrevengan luego se interpretarán así: ha muerto, nunca volverá, no puedo seguir.

Disponemos así de pruebas para tres tipos de influencia sobre la pauta explicativa infantil. Primero, cómo es el análisis causal cotidiano que oye en casa, especialmente en boca de la madre: si es usted optimista, también lo será el niño. Segundo, el tipo de crítica que oye cuando algo le sale mal: si es permanente y global, la opinión que se forme de sí mismo tenderá al pesimismo. Tercero, las pérdidas y traumas en edad temprana: si son escasos, desarrollará la teoría de que lo malo puede modificarse y superarse. Pero, si realmente son permanentes, entonces ya se han sembrado profundamente las semillas de la desesperanza.

8

La escuela

Un frío y ventoso día de abril de 1970, cuando todavía era un profesor principiante en la universidad de Pensilvania, me encontraba en una larga fila, a la espera de dar mi nombre en la recepción del Haddon Hall, otrora un gran hotel, ahora bastante venido a menos, que aguardaba el momento de que Atlantic City se convirtiera en Las Vegas de la costa oriental. Se trataba de una convención anual más de la Asociación de Psicología del Este. Tenía delante de mí, en aquella fila, a una mujer a la que no pude reconocer hasta que se volvió y pude verle la cara. El asombro me dejó mudo. Habíamos sido amigos durante toda nuestra infancia.

«¡Joan Stern! —exclamé—. Eres tú, ¿verdad?»

«Marty Seligman! ¿Qué andas haciendo por aquí?»

«Soy psicólogo», le expliqué.

«¡Y yo también!»

Nos reíamos a carcajadas. Desde luego, ¿qué otra cosa podíamos ser, estando en la cola de la recepción de ese hotel en especial, sede de una convención, y en ese fin de semana en particular? Joan se había doctorado en psicología en la New School for Social Research y yo en Pensilvania, y los dos éramos profesores.

Fuimos compañeros durante la primaria («¿Te acuerdas de la señorita Manville?») y nos criamos en el mismo barrio («¿Todavía estará Sittig allí?»). Cuando fui a la Academia Albany, ella fue a Saint Agnes, su equivalente para las niñas. Nuestras vidas fueron mucho más agradables cuando salimos de aquellos centros. Descubrimos que el mundo contenía más personas, gente que no se parecía a nosotros, que el aspecto de Debbie Reynolds y la música de Elvis Presley no eran del gusto de todos, ni era universal el desdén por las cosas del espíritu. Ahora Joan estaba casada, se llamaba Joan Girgus.

Le pregunté en qué investigaciones andaba.

«Chicos, qué perciben y piensan, y cómo van cambiando esas cosas a medida que crecen.» Me habló de su fascinante trabajo sobre ilusiones visuales, y yo le hablé del sentimiento de impotencia adquirido.

«¿Vive tu padre todavía? —me preguntó—. ¡Qué difícil tiene que haber sido para ti!», agregó cuando se enteró de la muerte de mi padre. Comprendía perfectamente lo que podía sentirse ante esas pérdidas porque su madre había muerto cuando era una adolescente.

Durante aquellos días tuvimos oportunidad de conversar más, tratando de relacionar nuestro pasado común con lo que estaba sucediendo. Cuando nos separamos, los dos estábamos seguros de que nuestros respectivos estudios —los suyos en torno a la infancia y los míos sobre hábitos de pensamiento— terminarían convergiendo.

Joan prosiguió su carrera y llegó a decana del departamento de Ciencias Sociales del City College de Nueva York y luego desempeñó igual cargo en la universidad de Princeton, en tanto yo proseguía con mis estudios sobre la pauta explicativa. Debió pasar una década más antes de que convergieran nuestros respectivos intereses. Cuando ello sucedió, ambos se centraron en el tema del optimismo en el aula.

¿De qué manera afecta la pauta explicativa de un niño a su rendimiento en el aula?

Comencemos por volver atrás y recordemos cuál era la teoría básica. Cuando fallamos en algo, todos nos sentimos impotentes y nos deprimimos, por lo menos momentáneamente. No iniciamos voluntariamente acto alguno tan pronto hallamos un pretexto para proceder de otro modo, o sencillamente no lo intentamos. Y, en caso de que lo hagamos a pesar de todo, entonces no somos constantes. Tal como ya ha visto, la pauta explicativa es el gran modulador del sentimiento de impotencia adquirido o aprendido. Los optimistas se recuperan inmediatamente de su desazón momentánea. Al poco de haber fallado se rehacen, se encogen de hombros y se lanzan a una nueva prueba, vuelven a intentarlo. El contratiempo se convierte para ellos en un desafío, apenas un obstáculo surgido en el camino hacia el inevitable triunfo, el éxito final. Consideran la derrota algo circunstancial.

Los pesimistas parecen revolcarse en la derrota, que ven como algo permanente y que lo impregna todo. Se deprimen y siguen sintiéndose impotentes durante largo tiempo. Un contratiempo se convierte en una derrota. Y una derrota en cualquier batalla equivale

para ellos a perder la guerra. No vuelven a intentarlo y así dejan que pasen las semanas y los meses y, si lo intentan, basta para devolverlos a la sensación de desvalimiento.

La teoría pronostica que lo mismo debería suceder en el aula, y, como veremos en el siguiente capítulo, lo mismo pasará en el campo de deportes: en una y en otro el éxito no será compañero del que tenga más méritos, sino para los que tengan esos méritos y además sean optimistas.

¿Serán ciertas estas predicciones?

EL AULA

Conocí no hace mucho el caso de un muchacho llamado Alan. Cuando cumplió nueve años era lo que algunos psicólogos denominan un niño «omega»: algo tímido, de escasa coordinación, el chico que siempre resulta elegido el último cuando se organizan los equipos para jugar un partido. Ese niño, sin embargo, era un artista extraordinariamente brillante y muy dotado. Sus dibujos eran los mejores. Los padres de Alan se separaron cuando el niño cumplió diez años, y Alan cayó en una depresión. Sus notas bajaron en picado, empezó a hablar cada día menos y terminó por perder todo interés por el dibujo.

Pero su profesor de dibujo se negó a dejarlo abandonado a su suerte. Consiguió que el niño hablara y descubrió que Alan se consideraba a sí mismo estúpido, y hasta algo afeminado... y de algún modo culpaba a sus padres por haberse separado. Con inagotable paciencia, el maestro consiguió que Alan viera la falta de coherencia, de realidad, que tenían sus aseveraciones y condujo al muchacho a que paulatinamente modificara sus juicios sobre el mismo. Llegó a aceptar que, lejos de ser estúpido, era todo un triunfador. Ahora Alan sabe que la coordinación suele ser algo tardía en algunos chicos, y el hecho de que los deportes no le resultaran fáciles hacía que sus triunfos, que los obtuvo, aún tuvieran más mérito. El profesor conoció luego a los padres de Alan y estuvo en condiciones de demostrarle que nada había tenido que ver él en su separación.

En realidad, aquel profesor ayudó al muchacho a cambiar su pauta explicativa. En unos pocos meses Alan ganó algunos premios en la escuela y al mismo tiempo hizo sus progresos en el campo deportivo, sustituyendo con ánimo y entusiasmo su carencia de habilidad. Alan, que así dejó de ser aquel niño «omega» del principio, estaba ya en camino de convertirse en un adolescente «alfa».

Cuando su hijo no logra las mejores notas en la escuela, resulta muy sencillo para los profesores, e incluso para usted, concluir que el chico carece de la suficiente inteligencia o incluso que es un poco tonto. Con eso el niño puede deprimirse y su depresión le impedirá seguir intentando, persistir, correr riesgos que le permitan desarrollar todo su potencial. Lo que es peor, si llega a la conclusión de que la estupidez o una pobre inteligencia es la causa, entonces su niño lo verá también así y lo hará suyo, lo integrará en su concepto de sí mismo. Esta pauta explicativa hará que todo empeore y lo que fue un contratiempo escolar o período de bajos rendimientos se convertirá en habitual.

Cómo medir la depresión del niño

¿Cómo saber que su niño está deprimido?

Pues bien, sin recurrir a una entrevista diagnóstica con un psicólogo o un psiquiatra, no hay una manera concluyente de saberlo. Pero puede lograr una respuesta aproximada pidiéndole al niño que haga la siguiente prueba. Se trata de un test modificado de aquel de la depresión que ya hizo en el primer capítulo, obra de los especialistas Myrna Weissman, Helen Orvaschell y N. Padian, pertenecientes al Centro de Estudios Epidemiológicos del Instituto Nacional de Salud Mental. Se lo denomina CES-DC (por Centro de Estudios Epidemiológicos-Depresión Infantil, según las iniciales en inglés).¹ Veamos ahora cómo presentar el test CES-DC a su hijo:

«He estado leyendo un libro acerca de cómo se sienten los chicos de tu edad y me preguntaba cómo podrías haberte sentido tú últimamente. Algunas veces a los chicos les resulta difícil encontrar las palabras capaces de describir sus sentimientos. Aquí puedes ver que para cada una de las frases se brindan cuatro posibles respuestas, y se trata de elegir una. Me gustaría que las leyeras todas, de la primera a la última, y eligieras luego la posibilidad que esté más de acuerdo con tus sentimientos o tu actos de la última semana. Cuando hayas hecho una elección, pasa a la siguiente. Y recuerda una cosa, aquí no hay respuestas acertadas y respuestas equivocadas.»

Durante la última semana

1. Me molestaron cosas que por lo general no me molestan.

No _____ *Un poco* _____ *Algo* _____ *Mucho* _____

2. No tenía ganas de comer; perdí el apetito.

No _____ *Un poco* _____ *Algo* _____ *Mucho* _____

3. No pude sentirme feliz a pesar de que todos trataron de que me sintiera mejor.

No _____ *Un poco* _____ *Algo* _____ *Mucho* _____

4. Me pareció que no era tan bueno como los otros chicos.

No _____ *Un poco* _____ *Algo* _____ *Mucho* _____

5. Me pareció que no podía prestar atención a lo que hacía.

No _____ *Un poco* _____ *Algo* _____ *Mucho* _____

6. Me sentía desanimado.

No _____ *Un poco* _____ *Algo* _____ *Mucho* _____

7. Me sentía muy cansado para hacer nada.

No _____ *Un poco* _____ *Algo* _____ *Mucho* _____

8. Sentía que iba a pasarme algo malo.

No _____ *Un poco* _____ *Algo* _____ *Mucho* _____

9. Me pareció que las cosas que había hecho antes ya no servían.

No _____ *Un poco* _____ *Algo* _____ *Mucho* _____

10. Estaba asustado.

No _____ *Un poco* _____ *Algo* _____ *Mucho* _____

11. No me sentía feliz.

No _____ *Un poco* _____ *Algo* _____ *Mucho* _____

12. No dormí tan bien como de costumbre.

No _____ *Un poco* _____ *Algo* _____ *Mucho* _____

13. Estaba más tranquilo que de costumbre.

No _____ *Un poco* _____ *Algo* _____ *Mucho* _____

14. Me sentía muy solo, como si no tuviera amigos.

No _____ *Un poco* _____ *Algo* _____ *Mucho* _____

15. Sentía que los otros chicos no querían estar conmigo o que me miraban mal.

No _____ *Un poco* _____ *Algo* _____ *Mucho* _____

16. No me divertía.

No _____ *Un poco* _____ *Algo* _____ *Mucho* _____

17. Tenía ganas de llorar.

No _____ *Un poco* _____ *Algo* _____ *Mucho* _____

18. Me sentía triste.

No _____ *Un poco* _____ *Algo* _____ *Mucho* _____

19. Me pareció que los demás no me querían.

No _____ *Un poco* _____ *Algo* _____ *Mucho* _____

20. Me costaba mucho esfuerzo empezar cualquier cosa.

No _____ *Un poco* _____ *Algo* _____ *Mucho* _____

Establecer la puntuación no puede ser más sencillo. Cada respuesta «No» equivale a 0, «Un poco» es 1, «Algo» vale 2 y, finalmente, «Mucho», 3. La suma de los números obtenidos es la puntuación. En caso de que el niño haya marcado dos de las respuestas en una determinada pregunta se dará por válida la que lleve el número más alto.

Y éste es el significado de la puntuación: si el niño ha alcanzado un total de 0 a 9, probablemente no esté deprimido. Si está entre 10 y 15, entonces es probable que esté

deprimido. Si pasa de 15 está dando muestras de depresión y, entre 16 y 24, ya es para situarlo en la gama de los moderadamente deprimidos; por último, superados los 24 puntos se puede decir que estamos frente a un niño con graves síntomas depresivos. De todos modos, es muy importante formular una seria advertencia: no hay test que equivalga a un diagnóstico profesional. Dos son los errores que pueden cometerse en pruebas como ésta, y es necesario prestar mucha atención a ambos: en primer lugar, muchos chicos ocultan sus síntomas, en particular cuando están frente a sus padres. Por lo tanto, niños que obtengan altas puntuaciones muy bien podrían tener problemas depresivos. Segundo, algunos niños con elevadas puntuaciones pueden tener otros problemas que no sean los depresivos y que sean las causas de esas altas puntuaciones.

Si su hijo tiene una puntuación de 10 o más, y no va bien en la escuela, la depresión puede ser la causa de que sus notas sean malas y no viceversa. Descubrimos que entre los niños de cuarto grado cuanto mayor era la puntuación más dificultades tenían para resolver el test de Cociente Intelectual, y, desde luego, peores eran sus notas. Lo dicho se cumple incluso con niños muy inteligentes.

Asimismo, si su hijo obtiene una puntuación superior a los 15 para un lapso de dos semanas, lo aconsejable es que busque ayuda profesional. Si la puntuación está por encima de 9 y al mismo tiempo hace referencias a un posible suicidio, proceda en la misma forma, recabe ayuda. Un terapeuta especializado en niños que siga la teoría «cognitiva-de comportamiento», sería lo ideal. Podrá dar fácilmente con ellos buscando en las Páginas Amarillas, en las secciones correspondientes a psicólogos, psiquiatras o psicoterapeutas. En caso de que no encuentre un especialista como acabamos de recomendarle, puede dirigirse a centros especializados, preferentemente a los universitarios.

EL ESTUDIO LONGITUDINAL PRINCETON-PENSILVANIA

¿Podría ocurrir que un estilo explicativo pesimista estuviera en la raíz de la depresión y los fracasos de un niño tal como sucede en los adultos? En 1981, cuando esa pregunta se presentó durante mis investigaciones, pensé en Joan Girgus. En los años transcurridos desde el día en que volvimos a encontrarnos nos habíamos ido informando acerca de los respectivos estudios e investigaciones. Ella estaba tratando de descubrir cómo se

desarrolla la percepción a medida que el pequeño crece. Supe también que durante su paso por el City College de Nueva York se había sentido muy preocupada por los fracasos de los estudiantes. Consideré que ella tendría que ser la persona ideal para asociarse conmigo.

«Las cosas están así —le dije cuando volvimos a encontrarnos—. A mí no me parece que la mayoría de los fracasos escolares obedezcan a falta de inteligencia o cosas por el estilo. Los nuevos datos de que disponemos parecen indicar que, si un escolar tiene tendencias depresivas, entonces sus notas serán bajas.»

Dediqué unos minutos a darle explicaciones acerca de esa teoría y después le hablé a Joan de los últimos descubrimientos de Carol Dweck, que apuntaban a culpar a la pauta explicativa pesimista del fracaso escolar.² «Acabo de enterarme por lo que se viene diciendo en los pasillos —le dije— del último trabajo de Carol. Divide a los escolares en “desvalidos” y “destinados al triunfo”, según sean sus respectivas pautas explicativas. Luego entrega a los integrantes de ambos grupos una serie de problemas sin solución seguida de otra de problemas de solución más o menos fácil, o sea, de fracasos seguidos de éxitos.

»Antes del fracaso, en los niños de los dos grupos no se apreciaban diferencias. Pero tan pronto empezaron a fracasar porque no podían hallar las soluciones, surgió una diferencia asombrosa. Las estrategias de los chicos desvalidos para intentar la solución de los problemas cayó hasta el nivel de niños de primer grado. Empezaron a odiar la tarea encomendada, se pusieron a hablar de lo buenos que eran en los deportes y hasta intentaron hacer demostraciones en clase. Cuando fallaron en los problemas insolubles, los niños del grupo bien orientado conservaron el nivel de conocimiento que les correspondía por edad, y si bien reconocieron que podrían haber cometido algún error siguieron interesados en lo que hacían. Uno de esos chicos incluso llegó a arremangarse mientras decía que le encantaban los desafíos. Todos los integrantes de ese grupo manifestaron su confianza en que seguirían en la brecha, y así lo hicieron.

»Pero lo que es más —proseguí—, cuando finalmente se les entregaron a los chicos las hojas con los problemas de posible solución, dieron por descontado que fracasarían. Decían que a lo sumo resolverían solamente un 50 por 100 de problemas similares a los que antes habían resuelto perfectamente. Los chicos del segundo grupo, en cambio, aseguraron que resolverían un 90 por 100.

»A mí me parece —concluí— que el problema básico que subyace en la depresión de

muchos niños, así como en su bajo rendimiento escolar, no es otra cosa que el pesimismo. Cuando un niño cree que nada puede hacer, ya no lo intenta y sus notas empeoran. Me gustaría que te incorporases a nuestro grupo para seguir investigando esto.»

La respuesta de Joan a mi invitación no fue inmediata. Hizo unas cuantas preguntas y después reflexionó un momento. Hasta que por fin dijo: «Me he convencido de que el optimismo y la capacidad de recuperación ante los reveses o contratiempos son la clave de los éxitos académicos. Pero tengo la presunción de que la tapa de la vida en que deberíamos hacer las observaciones no es en la etapa preuniversitaria. Me parece que en la escuela primaria es cuando cristalizan los hábitos de cómo vemos el mundo. En otras palabras, antes de la pubertad y no después».

Más adelante, Joan dijo: «He estado pensando en cambiar mis investigaciones para pasar a algo que se relacione más directamente con lo que he podido ver como decana. Parece que el camino correcto es descubrir cosas acerca de la depresión, los fracasos escolares y la pauta explicativa de los pequeños».

Por una de esas felices coincidencias, Susan Nolen-Hoeksema acababa de llegar a la universidad de Pensilvania para comenzar los estudios que la llevarían a su graduación, y se convirtió en el catalizador que hizo posible que el proyecto se concretara. Susan era una joven de veintiún años, serena y decidida, cuyo mentor de Yale la enviaba con una nota donde me decía que era la mejor de las estudiantes que hubiera conocido en muchos años y no podía sino envidiar que ella estuviera tan entusiasmada con la idea de estudiar el sentimiento de impotencia en los niños. Me advertía asimismo que no confundiera su natural tranquilidad con timidez o falta de inteligencia.

Le describí a la recién llegada la conversación mantenida con Joan, y la reacción de aquélla fue inmediata: «Esto es exactamente lo que quiero hacer», fue su comentario.

Siguieron, después de aquello, dos años de pedir a directores de escuelas cercanas a Princeton, Nueva Jersey, después a los inspectores, a maestros y padres, más adelante a los niños y finalmente al Instituto Nacional de Salud Mental que se nos autorizara a emprender un estudio en gran escala que nos permitiera pronosticar quiénes se deprimirían y quiénes fracasarían en la escuela. Queríamos encontrar la fuente de la depresión que aflige a tantos pequeños y tanto perjudica su evolución escolar. En el otoño de 1985 se puso en marcha el Estudio Longitudinal Princeton-Pensilvania.³ Cuatrocientos niños, sus padres y maestros comenzaron una investigación que llegaría a

los años en que esos mismos niños terminaran sus estudios, más o menos cinco años después.

Sustentábamos la hipótesis de que dos son los mayores factores de riesgo para la depresión y el escaso rendimiento de los niños:

- *La pauta explicativa pesimista.* Los niños que consideran los acontecimientos malos una cosa permanente, total y personal, con el correr de los años se deprimirán y fracasarán en sus estudios.
- *Momentos malos en la vida.* Los niños que sufren adversidades —como padres que se separan, familiares fallecidos, pérdida de trabajo—, son a los que peor les irá.

Ya disponemos de la información correspondiente a los primeros cuatro años de este estudio que durará cinco. El mayor factor de riesgo para que sobrevenga una depresión es, y es lógico, una crisis depresiva anterior. Los niños que alguna vez han estado deprimidos tienden a deprimirse nuevamente, y los que nunca sufrieron una depresión en los primeros cursos de la escuela suelen terminar el ciclo sin deprimirse. No tuvimos que efectuar un estudio muy profundo para llegar a esa conclusión. Pero, sobre todo, dejamos claramente establecido que tanto la pauta explicativa como los acontecimientos desdichados son significativos factores de riesgo para sufrir una depresión.

Primero, la pauta explicativa

Los niños que tienen una pauta explicativa pesimista se encuentran en grave desventaja. Si su hijo obtiene una puntuación pesimista en el CASQ a mitad de la primaria, corre el riesgo de tener una depresión. Dividimos a los niños que investigamos entre aquellos cuya puntuación sobre depresión empeoraba con los años, y aquellos cuya puntuación mejoraba a medida que pasaba el tiempo. La pauta explicativa separa a estos dos grupos de acuerdo con las siguientes tendencias:

- Si el niño comienza el año que corresponde más o menos a la mitad de la primaria con un pauta pesimista sin estar deprimido, se deprimirá con el correr de los años.
- Si es pesimista al comenzar el año y además está deprimido, seguirá con la depresión.

- Si comienza optimista y es al mismo tiempo víctima de la depresión, tenderá a mejorar.
- Si comienza el año como pesimista y sin depresión, el niño continuará sin deprimirse.

¿Qué es lo primero, ser pesimista o ser depresivo? Podría suceder que el pesimismo condujera a la depresión, pero también es posible que la misma depresión haga que se mire el mundo con ojos pesimistas. Las dos posibilidades resultan ciertas. El niño con depresión en los grados intermedios de la primaria estará más deprimido al año siguiente y más al subsiguiente, y el que considera las cosas con pesimismo en cuarto se deprimirá aún más en quinto o sexto. En suma, los dos aspectos terminan por configurar un círculo vicioso.

Encontramos durante nuestra investigación una niña llamada Cindy* que estaba atrapada en ese círculo. En un momento del año escolar sus padres le dijeron que tenían el propósito de separarse y el padre se fue de casa. Hasta ese momento la pauta explicativa de Cindy no había sido del todo pesimista; después de aquel acontecimiento perdió capacidad de concentración y tenía accesos de llanto. Sus puntuaciones en tests sobre la depresión ascendieron de inmediato. Su rendimiento escolar fue cada vez más y más deficiente, y se apartó de sus amigas, como suele ocurrir frecuentemente en estos casos. A partir de allí comenzó a pensar que no la querían y que era tonta, lo que hizo que su pauta explicativa fuera todavía más pesimista. Esta forma de pensar, a su vez, hizo que le resultara cada vez más difícil soportar el menor contratiempo y que se desalentara a las primeras de cambio. Interpretaba cualquier revés sin importancia como una prueba más de que «nadie la quería» o de que «era una inútil», con lo que se deprimió aún más.

Uno de los aspectos fundamentales que deberían conocer los padres para proceder en consecuencia es el oportuno reconocimiento de que uno de esos círculos viciosos está comenzando. Eso lo aprenderá usted en el capítulo 13.

Segundo, los malos momentos de la vida

Cuanto mayor sea el número de las desdichas que sufra un niño, mayor será su depresión. Los chicos optimistas resisten el impacto de los reveses mucho mejor que los pesimistas, y aquellos que se distinguen como más populares entre los de su grupo lo

resisten más que quienes tienen un aura gris.

Éstos son algunos de los reveses que han de vigilarse. Cuando ocurre algo así, tendrá que conceder a su hijo todo el tiempo del que disponga y proporcionarle toda la ayuda y el apoyo que le pueda brindar. Es también un buen momento para poner en práctica los ejercicios que aprenderá en el capítulo 13.

- Un hermano se va de casa para estudiar en una universidad o por razones de trabajo.
- Se muere la mascota del niño: parecería algo trivial, pero lo cierto es que puede tener efectos devastadores.
- Un abuelo muy querido por el niño enferma gravemente o muere.
- El niño cambia de escuela: perder amiguitos puede tener un efecto desgarrador.
- Los padres discuten o se pelean en presencia del niño.
- Los padres se separan o divorcian: este problema y el anterior son los que más efectos negativos tienen en el ánimo infantil.

EL DIVORCIO Y TENSIONES ENTRE LOS PADRES

En vista de que los divorcios se registran en número creciente y se producen cada vez más enfrentamientos ante los padres, lo cual provoca un aumento de la depresión infantil, decidimos que nuestro Estudio Longitudinal Princeton-Pensilvania se ocupara de niños que hubieran vivido esas situaciones.

Cuando comenzamos nuestras investigaciones, sesenta de los niños —alrededor del 15 por 100— nos dijeron que sus padres estaban separados o se habían divorciado. Durante tres años los estuvimos observando muy cuidadosamente y los comparamos con el resto. Lo que ellos nos dijeron tiene importantes consecuencias para nuestra sociedad en general y para descubrir cómo ha de tratar usted a su hijo en caso de que el divorciado sea precisamente usted.

Lo primero —y más importante— es que los hijos de divorciados son los que peor lo tienen en lo referente a la depresión. Hicimos cada seis meses el correspondiente test con esos niños, y resultó fácil comprobar que estaban mucho más deprimidos que los hijos de familias que no se habían roto. Tuvimos la esperanza de que la diferencia iría reduciéndose con el tiempo, pero no ocurrió así. Cuando pasaron tres años, los hijos de

divorciados seguían estando mucho más deprimidos que los otros. Nuestro descubrimiento se corresponde con todos los síntomas de la depresión: los hijos de divorciados son más tristes y en el aula son más inquietos, hacen más gestos para que se ocupen de ellos; disfrutan menos de las cosas, tienen una bajísima autoestima y se quejan de todo, además de afligirse más.⁴

Es muy importante entender que todas las afirmaciones que estamos haciendo y haremos a este respecto son de carácter general. Algunos de esos chicos no se mostraron deprimidos y algunos de los deprimidos se recuperaron más o menos pronto. El divorcio de los padres no condena indefectiblemente a los hijos a años de depresión; simplemente, es causa de que la depresión sea mucho más probable.

Segundo, a los hijos de divorciados seguían ocurriéndoles sucesos desdichados en mayor número. Esta sucesión de adversidades podría ser la causa de que los niveles de depresión se mantuvieran tan elevados entre esos niños. Los acontecimientos en cuestión se dividen en tres categorías. Primero, los producidos por el divorcio en sí o los causados por la depresión que el divorcio lleva aparejado. Éstas son las cosas que más ocurren a los pequeños cuyos padres se han divorciado:

- Mamá se pone a trabajar en otra cosa.
- Sus compañeros «ya no son los mismos», ya no son tan amigos.
- Uno de los padres vuelve a casarse.
- Uno de los padres debe hospitalizarse.
- El niño suspende el curso.

Los hijos de divorciados asimismo deben soportar otros hechos previos que podrían causar el divorcio:

- Las discusiones entre los padres menudean.
- Los padres hacen más viajes de negocios.
- Uno de los padres pierde su trabajo.

Hasta ahora, nada demasiado sorprendente. Pero quedamos atónitos cuando vimos la última categoría de contratiempos más frecuentes entre los hijos de divorciados. Seguimos ignorando qué conclusión extraer de estos hechos, pero creemos que usted

tiene que conocerlos:

- Los hijos de divorciados ven hospitalizado a algún hermano tres veces y media más a menudo que los de familias intactas.
- Las probabilidades de que ese niño sea hospitalizado son asimismo tres veces y media mayores que las de hijos de familias intactas.
- Los hijos de divorciados tienen el doble de probabilidades de que muera uno de sus amiguitos.
- También tiene el doble de probabilidades de que muera uno de sus abuelos.

Algunos de estos hechos pueden ser causa o consecuencia del divorcio. Pero, además, las familias disueltas al parecer se ven azotadas por un mayor número de desdichas que aparentemente nada tienen que ver con el divorcio en sí. Por ejemplo, no podemos imaginar por qué razón la muerte de un amiguito del niño o el fallecimiento de un abuelo pueda ser consecuencia del divorcio de los padres de aquel niño, y menos aún cómo puede haber contribuido el divorcio a que eso sucediera. Sin embargo, ahí están las estadísticas.

Todo esto no hace sino sumarse al tristísimo cuadro que se presenta ante los ojos de esos niños. Solía decirse que para los niños de padres desavenidos era preferible que ellos se divorciaran que vivir permanentemente como testigo de sus discusiones y peleas. Pero lo que hemos descubierto mediante nuestra investigación ofrece un oscurísimo cuadro de esos niños: una depresión prolongada que no se alivia; una tasa más alta de hechos que ocasionan desgarros; y, por muy extraño que parezca, un número mucho mayor de desdichas aparentemente sin relación. Sería una irresponsabilidad por mi parte no aconsejarle que tomara muy en serio todos estos datos tan lamentables si está pensando en la posibilidad de divorciarse.

Quizá el problema no sea el divorcio en sí. La raíz del problema podría encontrarse en las peleas entre los padres. Durante tres años seguimos también a setenta y cinco niños del Estudio Longitudinal Princeton-Pensilvania cuyos padres no se divorciaron, pero que decían haber visto discutir constantemente a sus padres. Los hijos de padres que discuten o pelean parecen ir tan mal como los de padres divorciados. Son depresivos en alto grado, permanecen deprimidos mucho después de que, según dicen, sus padres dejan de pelearse, y sufren más adversidades en general que los chicos de familias que no se han

roto o cuyos padres no se pelean.

Los enfrentamientos entre los padres pueden afectar a los niños, según parece, de dos maneras. La primera, que los padres estén a disgusto entre ellos y finalmente se sepan las peleas y la separación, en este caso, trastornan al niño y le proveen una larga depresión. En el otro caso, las discusiones y el ulterior divorcio, por sí, no tienen mayor efecto directo sobre el pequeño, pero éste tiene conciencia plena de la gran infelicidad en que viven sus padres y eso trastorna al chico lo suficiente para deprimirlo. Nada hay en los datos de que disponemos como para corroborar alguna de estas teorías.

¿Qué significado tienen para usted?

Son muchísimas las personas que mantienen sólidamente los lazos conyugales, a pesar de discusiones y conflictos. No tan dramática, pero más común, es la situación siguiente: después de varios años de matrimonio, muchos cónyuges sienten que ya no se sienten tan a gusto con su pareja como antes. Se presenta así un terreno fértil para las discusiones. Pero, al mismo tiempo, ambos padres se sienten muchísimo más preocupados por el bienestar de sus hijos.

Parece ser algo muy común —corroborado por las estadísticas— que tanto la separación como las peleas tienen altas probabilidades de dañar a los hijos durante largo tiempo. Si resulta ser que el culpable no es tanto el enfrentamiento abierto como la infelicidad de los padres, entonces les sugeriría recurrir a un servicio de asesoramiento especializado con el fin de alcanzar acuerdos para terminar con los problemas que pueda haber en el matrimonio.

Si el hecho de discutir y pelear, así como la decisión de separarse, resulta ser la causa de una depresión en el niño, mi consejo en bien del futuro de sus hijos sería muy diferente, por considerar que el interés por sus hijos ha de ser prioritario para usted. ¿Está usted dispuesto a renunciar a la separación? Y lo que es todavía un desafío más grande: ¿está usted dispuesto a abstenerse de discutir y pelear?

No soy tan ingenuo como para aconsejarle que nunca discuta o pelee. En ocasiones hasta es bueno discutir un poco. El problema se resuelve y mejora la situación. Pero muchos de esos enfrentamientos conyugales son estériles. No estoy en condiciones de indicarle qué ha de hacer para que las discusiones o los enfrentamientos den algún resultado, puesto que no soy especialista al respecto. Lo único que puedo indicarle es que las discusiones han de conducirse a buen puerto. Los niños que ven películas en las que se enfrentan los adultos se preocupan mucho menos cuando observan también que de las

discusiones nace un acuerdo. Esto debe sugerirle que cuando usted discuta con su esposa convendrá apartarse algo de su punto de vista a fin de resolver la discusión, de manera que se llegue a un compromiso.⁵

También considero, aparte de lo dicho, que es importante tener conciencia de que su discusión puede hacer daño al niño y así escoger el mejor momento para discutir.⁶ Puede ser que para usted sea sagrado el asunto objeto de la discusión. Después de todo, estamos viviendo tiempos en que muchos consideran legítimo y sano exteriorizar nuestros sentimientos y creencias. Se considera apropiado discutir cuando uno está verdaderamente enojado. Es una actitud derivada de la opinión freudiana respecto de las consecuencias negativas de refrenar la ira. Pero ¿qué pasa cuando se pone la otra mejilla? Por un lado, la ira carente de expresión visible produce por lo menos una elevación momentánea de la tensión sanguínea y, por lo tanto, puede contribuir —a la larga— a que se presenten problemas psicosomáticos. Por otro lado, dar rienda suelta a la ira a menudo hace que se vengán abajo relaciones cuidadosamente equilibradas. El enojo sigue aumentando y los problemas sin resolver terminan adueñándose de todas las situaciones de la vida. Así, la pareja termina viviendo en medio de constantes recriminaciones.

En lo referente a los hijos, poco es lo que puede decirse en favor de las peleas conyugales. Por lo tanto, prefiero pronunciarme en contra de la ética en boga y recomendar a los padres que antes de enzarzarse en discusiones —siempre que el niño sea prioritario en sus consideraciones— lo piensen dos veces... y de ser necesario, tres. Enfadarse y discutir no es un derecho humano. Considere la posibilidad de tragarse el enojo y el orgullo y soportar de su esposa un trato poco considerado. Retroceda antes de provocar a su mujer y piense antes de responder a una provocación. Lo fundamental es el bienestar de su hijo por encima del propio.

Nuestras investigaciones nos demuestran que es muy común la siguiente secuencia de acontecimientos: las peleas o la separación llevan a que la depresión del niño se acentúe visiblemente. Esa depresión, por sí misma, hace que aparezcan cada vez más problemas escolares, y la pauta explicativa se torne más y más pesimista. Los problemas en la escuela se combinan con el pesimismo recién acuñado y todos hacen que se mantenga la depresión y se ponga en funcionamiento un círculo vicioso. Así, la depresión pasa a ser una costumbre permanente, o un modo de ser habitual, en la vida de su hijo.

Un incremento en las peleas entre padres o la eventual decisión de separarse es lo que

marca exactamente el punto en que su hijo necesita ayuda para prevenir el aumento de la depresión y su evolución hacia el pesimismo, y para evitar los problemas escolares. Ése es el preciso instante en el que ese niño necesitará una ayuda especial de sus maestros y de usted. Es también el momento de que reciba ayuda especializada. Acérquese más al niño. Una relación más cariñosa puede contrarrestar los efectos perniciosos de las discusiones familiares. Es también el momento de considerar una posible terapia para usted y su esposa que puede enseñarles a ambos qué hacer para no discutir tanto y buscar soluciones más constructivas. La terapia para su hijo, en esta etapa de su matrimonio, podría prevenir toda una vida de depresión para él.

NIÑAS Y NIÑOS

Las desastrosas consecuencias, incluso a largo plazo, del divorcio y las peleas familiares no fueron lo único que nos sorprendió. Teníamos mucho interés en establecer las diferencias existentes según el sexo. Alentábamos grandes expectativas en cuanto a descubrir qué sexo sería el más deprimido y pesimista, pero cuando observamos los datos obtenidos nos encontramos con que pasaba lo contrario... una y otra vez.⁷

Según hemos visto ya en los capítulos cuatro y cinco, las mujeres adultas, por lo general, son más depresivas que los hombres. Se ha descubierto que el doble de mujeres padece alguna depresión, tanto cuando el fenómeno se mide por las estadísticas del tratamiento como por encuestas puerta a puerta o por el número de síntomas. Suponíamos que esa particularidad debía iniciarse en la infancia y que, por lo tanto, encontraríamos que las niñas estarían más deprimidas que los niños en una proporción de dos a uno, y que ellas serían las que presentarían una pauta explicativa más pesimista.

No fue así. En todos y cada uno de los puntos de nuestra investigación, los varones se mostraron más deprimidos que las niñas. El muchacho promedio presenta síntomas de depresión en cantidad mucho mayor y padece depresiones más serias que las niñas promedio. Entre los varones que se hallaban en los cursos intermedios de la primaria, apareció un alarmante 35 por 100 con graves síntomas depresivos previamente detectados por lo menos una vez. La investigación entre las niñas demostró que solamente un 21 por 100 tenía esos antecedentes. La diferencia aparecía en dos síntomas: los varones dan muestra de más perturbaciones referidas al comportamiento

(p. ej.: «Siempre me meto en líos») y de más «anhedonismo» (un neologismo para definir la insensibilidad ante el placer, el número de amigos y el alejamiento de la sociedad). En materia de tristeza, baja autoestima y síntomas físicos, los varones no superaron a las niñas.

Las diferencias en la pauta explicativa son paralelas. Para sorpresa de todos nosotros, las niñas son más optimistas que los chicos en lo referente a cosas agradables, y menos pesimistas con respecto a los sucesos desdichados.

De manera que nuestro Estudio Longitudinal Princeton-Pensilvania nos puso delante de otro dato sorprendente. Los varones son más pesimistas y se deprimen más que las niñas, y también son más frágiles que ellas cuando les suceden contratiempos o hechos graves, como por ejemplo el divorcio de los padres. Esto quiere decir que, cualesquiera sean las causas de la elevada depresión femenina en la edad adulta, que llega a duplicar las cifras masculinas, las raíces no se encuentran en la infancia. Algo tiene que suceder durante la pubertad o muy poco después de ella para que se produzca ese drástico cambio. Solamente podemos presumir qué podría ser ese hecho que hace cambiar las cosas. Los niños sujetos de nuestro experimento justamente ahora están acercándose a la pubertad, de manera tal que, cuando publiquemos nuestro próximo Estudio Longitudinal, quizá sepamos qué ocurre cerca de la línea divisoria entre la niñez y la pubertad para que se aligere la carga de los hombros de los varones y todo el peso se transfiera a los hombros de las mujeres.

LA UNIVERSIDAD

Un día de primavera en 1983 estuve escuchando a Willis Stetson, rector del departamento de admisiones en la Universidad de Pensilvania, sus explicaciones sobre los problemas con que tropezaba en su cometido... en realidad, describiéndome qué errores cometía. Yo conversaba sobre el asunto con Stetson debido a que, como rector de uno de los departamentos de esa universidad, no había tardado en advertir cuán pobres resultados podría estar arrojando el sistema selectivo aplicado para los aspirantes a ingresar en la universidad. Sugerí que el departamento de admisiones pusiera a prueba mi test, con el fin de descubrir si era posible predecir el éxito o el fracaso académico con mayor exactitud.

«Después de todo —se quejaba Stetson—, sólo se trata de una presunción estadística. Tenemos que aceptar que se produzca un determinado número de errores.»

Quise saber en qué datos se basaban para admitir alumnos.

La respuesta fue: «Tomamos en cuenta tres importantes factores académicos. Las notas obtenidas en la secundaria, las puntuaciones de la Junta de Profesores y los resultados de tests sobre capacidad de logros. Contamos con una ecuación de regresión, que gracias a Dios no tengo que explicarte porque la conoces mejor que yo. Introducimos en la ecuación esos tres factores, o sea, sus respectivas puntuaciones, y así obtenemos un número, supongamos 3,1. Ésa es la puntuación media pronosticada para el estudiante promedio durante su primer año en la universidad. Es lo que llamamos Índice de Predicción (PI, por la denominación en inglés, Predictive Index). Cuando ese índice es suficientemente alto, el joven ingresa».

Claro, que yo sabía cómo eran aquellas ecuaciones y lo falibles que resultan. Una de ellas toma en cuenta factores pasados, como puntuaciones obtenidas en el SAT y las notas de la secundaria, para luego relacionarlas con algunos criterios futuros, como el promedio de notas que se obtendrán. De esta forma se juega con las puntuaciones disponibles para asignar a cada cifra un peso determinado; la suma de esas cifras confirmará la previsión. Por ejemplo, si pretendiéramos prever cuánto pesará un bebé guiándonos por el peso de sus padres, deberíamos, por ejemplo, observar al último millar de niños nacidos en un mismo hospital y anotar los pesos de todos ellos, después anotar el peso de ambos progenitores, y entonces, dividiendo por 21,7, por ejemplo, el peso materno y por 43,4 el paterno, y obteniendo luego el promedio de esas dos cifras, el resultado correspondería al del recién nacido. Si procediéramos así, los pesos no estarían relacionados con ninguna ley de la naturaleza; serían meros accidentes estadísticos. Las ecuaciones de regresión son de esas cosas que se hacen cuando uno no sabe qué otra cosa hacer.

Eso era lo que estaba haciendo el departamento de admisiones. Estaban tomando las puntuaciones del SAT y las notas de secundaria para después correlacionar los datos obtenidos con la puntuación media de los alumnos de primer año. Así pudieron ver que aproximadamente —pero sólo aproximadamente— cuanto más alta era la puntuación en SAT, mejor eran las notas, y cuanto más altas eran las notas de los alumnos de la universidad, mejores serían las notas del primer año.

Pero podría suceder, por ejemplo, que las puntuaciones del SAT fueran mejores, en

proporción de dos a uno, que las otras notas para prever el rendimiento posterior de los jóvenes. Y también podría ocurrir que las puntuaciones del SAT fueran una vez y media mejores que los tests para predecir ulteriores logros. Del mismo modo, podría ocurrir que 5,66 veces las notas de secundaria, más 3,21 veces las puntuaciones de los tests sobre los logros, más 2,4 veces el total del SAT, se correspondieran con las notas del primer curso de universidad, siempre y cuando todos los resultados estuvieran por encima de los promedios de los últimos diez años. El peso de los bebés es algo arbitrario, fijado por las cifras medias que más se aproximan entre sí. Por la misma razón, las predicciones referentes a jóvenes preuniversitarios no pasan de presunciones estadísticas. Para la mayoría de los aspirantes se obtienen datos correctos, pero al mismo tiempo se cometen muchísimos errores. Y muchísimos errores equivalen a padres desazonados, quejosos, profesores sobrecargados de trabajo y fracasos académicos en los jóvenes.

Stetson prosiguió con sus explicaciones diciendo: «Cometemos dos clases de errores. Primero, algunos estudiantes —gracias a Dios en pequeño número— alcanzan rendimientos muy por debajo de lo esperado. Segundo, un número mucho mayor obtiene mejores resultados que los previstos por las puntuaciones del PI. Pero, incluso así, nos gustaría reducir nuestro margen de error. Así que ahora hágame más de esas pruebas tuyas».

Le expliqué en qué consistía el ASQ y la teoría correspondiente. Le reiteré que las personas destinadas a ser optimistas de acuerdo con los tests tenían más éxito de lo previsible, probablemente en razón de que esa gente se esfuerza más frente a los desafíos, en tanto que los pesimistas se dan por vencidos cuando les va mal. Estuve más de una hora dándole detalles del ASQ y su funcionamiento. Le referí lo que estábamos haciendo en la compañía de seguros Life Metropolitan y estuvimos discutiendo cuáles podrían ser las consecuencias de una aplicación del ASQ al sistema de admisiones de la Universidad de Pensilvania: una ulterior reducción en el margen de error, y la capacidad de pronosticar el rendimiento que tendrían los recién ingresados mejor de lo que hacía el PI. «Estáis desperdiciando bastantes muchachos buenos —le dije—. Y al mismo tiempo estáis admitiendo algunos que están destinados al fracaso. En ambos casos se trata de una tragedia para los chicos y puntos en contra de la universidad».

Finalmente Stetson dijo: «Está bien, vamos a hacer una prueba. Lo llevaremos a la práctica en el curso del 87».

Cuando llegaron los aspirantes de ese año, se sometió a más de trescientos al ASQ.⁸ Y

después nos sentamos a esperar. Esperábamos ver qué les pasaría a mitad del primer semestre y los abrumara el trabajo de las dos semanas de exámenes finales. Esperábamos que aquellos estudiantes —muchos de ellos sobresalientes en la secundaria— no tardarían en descubrir el mecanismo competitivo al que tendrían que ajustarse en una universidad de primer orden. Esperábamos que algunos de ellos se rendirían ante el desafío y otros lo superarían.

Al término del primer semestre, advertimos los errores que temía nuestro amigo Stetson. Una tercera parte de los estudiantes había ido mucho mejor o mucho peor que cuanto pudieran pronosticar sus índices SAT, sus notas anteriores y sus tests de logros. De esos cien estudiantes del primer año, unos veinte estuvieron mucho peor y alrededor de ochenta mucho mejor.

Estábamos encontrando los mismos resultados con vendedores de seguros y con preuniversitarios, y los mismos que en el caso de los niños de primaria. Aquellos aspirantes a la universidad que pasaron la prueba y superaron sus pruebas eran en general optimistas a la hora del ingreso. Aquellos que se comportaron mucho peor de lo esperado eran los pesimistas.

LAS AULAS MILITARES

Un fracaso en los exámenes de mitad del año —para el caso de los alumnos secundarios—, o no aparecer en la representación teatral de Navidad —en el caso de los más pequeños— son cosa leve en comparación con el gran número de fracasos que pueden sobrevenirle a un ser humano. Pero hay por lo menos un ambiente académico en el que puede producirse una gran tensión. Me refiero a las aulas militares, en concreto a West Point.

En los primeros días de julio, cuando un jovencito de dieciocho años llega por primera vez a West Point (ahora también ingresan jovencitas), lo recibe un grupo de estudiantes de los cursos superiores cuya misión consiste en inculcarle una disciplina férrea que deberá respetar siempre: permanecer largo tiempo en posición de firmes, salir a marchar diez o quince kilómetros cuando despunta el día, sacarle todo el brillo posible a los bronce, memorizar sin cometer un solo error tontas declaraciones de principios correspondientes a las asociaciones fraternales, y obediencia, obediencia, obediencia. El

objetivo es moldear el carácter que necesitará tener un oficial del Ejército de Estados Unidos. La gente de West Point entiende que el sistema en cuestión ha estado funcionando bien desde hace más de 150 años.

Pese a lo maltratado que es, ese joven de primer año de West Point es un artículo de gran valía. Esos muchachos han sido seleccionados por sus condiciones para el liderazgo y su potencial académico. West Point es uno de los centros más elitistas de Estados Unidos. Los jóvenes aceptados tienen un alto SAT; sus habilidades atléticas suelen ser excepcionales; sus calificaciones en el instituto han sido sobresalientes, principalmente en las materias relacionadas con ingeniería y, lo que es más importante todavía, siempre han sido miembros destacados en sus círculos. La educación en West Point cuesta alrededor de 250.000 dólares, y por cada hueco que aparece en la lista final de graduados el presupuesto norteamericano se resiente. A pesar de todo, se dan de baja muchos cadetes todos los años en razón de que no pueden soportar los rigores del programa.

Me enteré de todo eso en febrero de 1987, cuando recibí una llamada telefónica de Richard Butler, jefe de investigación de personal de West Point. «Doctor Seligman —comenzó a decir con una voz áspera muy acostumbrada a dar órdenes—, me parece que el Tío Sam le necesita. Estamos perdiendo muchos cadetes en West Point y yo creo que usted puede hacer algo para remediarlo. Admitimos mil doscientos alumnos de primer año por curso. Se presentan el 1.º de julio. Seis de ellos se van el primer día y cuando finaliza agosto —antes de que se hayan iniciado las clases— ya hemos perdido un centenar. ¿Podría intentar usted algún tipo de ayuda para que pudiéramos predecir quiénes abandonarán?»

Acepté de mil amores.⁹ Aquello parecía presentarse como el escenario ideal para poner a prueba la fuerza del optimismo para soportar las condiciones académicas más rigurosas. En principio, los pesimistas serían los que abandonarían, con lo que se repetirían las experiencias de Life Met y de los aspirantes a la Universidad de Pensilvania.

De manera que el 2 de julio viajé al norte en compañía de un ayudante muy especial, mi hijo David, de catorce años, cuya función consistiría en distribuir los cuestionarios. Los oficiales a cargo hicieron marchar a todos los alumnos de primer año hasta el Eisenhower Auditorium, resplandeciente de nuevo, y mil doscientos de los jóvenes mejor preparados de Estados Unidos permanecieron en posición de firmes a la espera de nuestra autorización para tomar asiento y comenzar el test. El tratamiento a los principiantes —según se nos dijo— se había «suavizado» por primera vez en varias

décadas. Ahora se prohibían castigos como hacer varios turnos de guardia seguidos o privar de alimentos y agua. De todos modos, el espectáculo que los jóvenes ofrecían me impresionó y David parecía aterrado.

Las estadísticas que poco antes me suministrara Dick Butler resultaron exactas. El primer día abandonaron seis alumnos, uno de ellos a mitad de la prueba. Se levantó, vomitó y salió corriendo del recinto. A finales de agosto habían abandonado unos cien.

En el momento de escribir estas líneas, hemos seguido ya durante dos años a la clase del año 91. ¿Quiénes abandonan? Una vez más, los pesimistas. Aquellos alumnos de primer año que se explican los contratiempos diciendo cosas como «La culpa es mía, esto será siempre igual, todo cuanto haga me saldrá mal». Ellos son los que corren más riesgo de no soportar todos los rigores de West Point. ¿Quiénes tienen mejores notas que las previstas por el SAT? Los optimistas. Y también los pesimistas obtienen peores calificaciones que las indicadas por el SAT.

Todavía no estoy en condiciones de recomendar que un lugar tan tradicional como West Point modifique sus pruebas de admisión. Pero me parece que, si seleccionáramos a los optimistas entre nuestros futuros oficiales, podríamos contar con una mejor oficialidad. Lo que todavía queda por dilucidar es la posibilidad de que, empleando técnicas del tipo de las que aprenderá usted en otros capítulos de este libro, para hacer que los pesimistas se conviertan en optimistas, se pueda impedir que abandonen algunos y que éstos tengan la posibilidad de llegar a ser los brillantes jefes que su capacidad augura.

EL SABER TRADICIONAL ACERCA DEL ÉXITO EN LOS ESTUDIOS

Durante cerca de un siglo, las palabras tradicionales para pronosticar el éxito académico eran dos: la capacidad y la inteligencia. Esos dos conceptos ocupan el lugar de honor en los altares de todos los encargados de admitir alumnos o contratar personal. En Estados Unidos ni siquiera puede aspirarse a intentarlo a menos que se cuente con unas puntuaciones altas en el test de IQ, en el SAT y en el MCAT, y la situación todavía es peor en Europa.

Yo creo que la cuestión de la capacidad se exagera mucho. No solamente se calcula o se mide de manera imprecisa, no solamente no sirve para medir el éxito, sino que toda

esa sabiduría tradicional está equivocada. Se deja fuera un factor capaz de compensar las bajas puntuaciones o disminuir considerablemente los logros de las personas muy capaces: la pauta explicativa.

En cuanto a los estudios, ¿qué es lo primero, el optimismo o los logros? El sentido común nos dice que las personas se hacen optimistas como consecuencia de su inteligencia o porque les va bien. Pero nuestros planes de estudio no tienen en cuenta esto. En nuestros estudios, para empezar, tomamos en cuenta la inteligencia —las puntuaciones SAT, IQ y los tests para agentes de seguros— y luego consideramos qué sucede a los optimistas y los pesimistas inteligentes. Más allá de las puntuaciones obtenidas en pruebas para medir la capacidad de esas personas, reiteradamente descubrimos que los pesimistas quedan por debajo de su potencial y los optimistas lo superan.

De este modo, he terminado por pensar que la noción de potencial intelectual sin la noción de optimismo tiene muy escaso significado.

9

Los deportes

Si hay algo que me resulta insoportable es el informativo de la noche. No se trata sólo de cómo leen las noticias las chicas elegidas para esa función y las imágenes que pasan. Anoche la gran historia correspondía a un incendio en una gran ciudad. Me tuvieron sometido a la visión de lenguas de fuego saliendo de ventanas durante treinta segundos, a lo que siguió un minuto de entrevistas con los supervivientes, que en su mayoría lloraban los bienes perdidos, y un minuto más con la mujer de un bombero que sucumbió en el desastre por haber inhalado una cantidad excesiva de humo. No vayan a interpretarme mal: se trataba de un suceso trágico y merecedor de cobertura periodística. Pero los productores de esos programas de noticias creen —según parece— que su público está integrado principalmente por infradotados a quienes interesan las anécdotas lacrimógenas y son incapaces de interpretar análisis y estadísticas. De modo que lo verdaderamente valioso del incendio no se difundió: la tasa sorprendentemente alta de incendios que se registra en los barrios bajos tan pronto comienza el calor; la frecuencia cada vez menor de muertes de bomberos por inhalación de humo; los bajos porcentajes de pólizas que deben pagar las compañías de seguros a causa de daños por incendios... en suma, las estadísticas que van a las causas subyacentes de los sucesos sensacionales.

Bertrand Russell decía que lo indicativo de un ser humano civilizado era su capacidad para leer una columna de números y después llorar. ¿Será nuestro público televisivo tan «incivilizado» como parecen suponer los productores de los informativos televisivos? ¿Somos incapaces de entender los argumentos estadísticos, o es que solamente captamos las anécdotas?

Basta pasar una tarde en cualquier estadio deportivo —y en mi caso, como estadounidense, voy a referirme al béisbol, pero lo que digo se aplica a cualquier deporte popular en cualquier país— para descubrir en qué medida se ha subestimado la

capacidad del público para apreciar las estadísticas, discutir las y hasta disfrutarlas. Cualquier niño de más de seis años sabe qué es un lanzador de 300 y si Tony Gwynn tiene más probabilidades que Juan Samuel de lograr un buen golpe. Cualquiera de los adultos que podrá encontrar allí bebiendo cerveza le explicará qué es un buen promedio de carreras ganadas, a pesar de que eso deba explicarse con estadísticas bastante más complicadas que las referidas a seguros contra incendios.

Las estadísticas deportivas vuelven locos a los aficionados. En el caso particular de los estadounidenses, decididamente nos divertimos con las estadísticas, cuando se refieren a José Canseco, Dwight Gooden o Larry Bird. Son la base de las apuestas deportivas, un negocio que ahora rivaliza por sus ingresos brutos con la industria tradicional de Estados Unidos. Bill James y Elias Sports Bureau redactan complejas e ingeniosas compilaciones de las estadísticas del béisbol de decenas de miles de ejemplares por año. Y no es por cierto el público en general el único que adora esas cosas. La lectura sirve también al científico, ya que la actividad del deporte profesional es, hoy por hoy, una de las más cuantitativamente documentadas del mundo. Los teóricos que formulan esas predicciones tan finas acerca de la capacidad del ser humano muy bien pueden usar esos almanaques del deporte para ponerse ellos mismos a prueba.

Esto es válido para la teoría de pauta explicativa, y he pasado miles de horas junto a mis estudiantes leyendo las páginas de la sección deportiva de los diarios y probando mi teoría con las estadísticas deportivas. ¿Qué es lo que dice mi punto de vista sobre el optimismo en el terreno deportivo?

Muy sencillamente, que son tres los pronósticos básicos en materia de deportes. Primero, siendo todos los demás factores iguales, saldrá a ganar el individuo con mejor pauta explicativa. Ganará porque se esforzará más por hacerlo, en particular después de una derrota o cuando el reto sea muy grande.

Segundo, lo mismo vale para los equipos. Si puede caracterizarse a un equipo por su nivel de optimismo, en iguales condiciones ganará el equipo más optimista, y este fenómeno será más evidente cuando se juegue bajo presión.

Tercero, y lo más llamativo de todo, cuando la pauta explicativa de un atleta cambia de pesimista a optimista, más serán sus triunfos, sobre todo bajo presión.

Vamos a considerar ahora el gran pasatiempo estadounidense, el béisbol. Debo empezar confesando que me apasiona. A pesar de las innumerables horas pasadas husmeando en microfilms, a pesar de tantas sesiones de medianoche recorriendo interminables columnas con promedios de bateo, a pesar de los muchos e infructuosos intentos por idear nuevos sistemas estadísticos, esta investigación es mucho más divertida que cualquier otra que haya podido hacer. No solamente porque me encanta ese deporte (podrán verme en tercera fila siempre que los Phillies jueguen en casa), sino porque esos descubrimientos nos conducen al verdadero meollo del éxito y el fracaso del ser humano. Ellos nos dicen cómo actúan exactamente esos manidos conceptos de «la agonía de la derrota» y el «júbilo de la victoria».

Exponer los pronósticos de una teoría es algo mucho más sencillo que comprobar su exactitud. Los problemas que se presentan son tres.

Primero, ¿tiene una pauta explicativa un equipo, o sea una misma pauta común para un grupo de individuos? Hasta ahora, todo nuestro trabajo anterior nos ha mostrado que los individuos pesimistas se mueven peor en la vida, pero ¿puede hablarse de algo así como un equipo pesimista? ¿Y irá peor un equipo pesimista? Para dar respuesta a esas preguntas recurrimos al método CAVE y estuvimos estudiando durante toda una temporada las páginas de deportes para descubrir todas las declaraciones correspondientes a todos los integrantes de un equipo. En vista de que los cronistas deportivos prefieren dirigir su atención hacia los acontecimientos malos, las citas correspondientes abundan en la sección deportiva de cualquier diario. Encargamos la tarea de clasificación a especialistas que no sabían quién formulaba las declaraciones ni a qué equipos se referían, y así trazamos un perfil para cada jugador. Por cierto, no nos olvidamos de los entrenadores y demás técnicos. Por último, obtuvimos un promedio de cada individuo y fijamos una pauta explicativa de los equipos. Y de esa forma estuvimos en condiciones de cotejar todos los equipos de la liga.

El segundo de los problemas es el que se refiere a las frecuencias mismas de los diarios. No contamos con el personal ni los recursos para entrevistar personalmente a todos los beisbolistas de primera fila. Por lo tanto, debemos confiar en lo que aparece en las páginas de deportes en los diarios locales y en esa maravillosa mina de oro que es *Sporting News*. Ahora bien, lo que un jugador pueda decirle a un reportero, como material científico, francamente no es de primer orden. El texto de la cita, en sí, puede

carecer de exactitud, pues el periodista puede haber alterado las palabras en aras del sensacionalismo. El jugador quizás no se exprese tan bien como para decir exactamente lo que quiere. Puede alterar las cosas o las responsabilidades. Según sean las circunstancias, podrá aparecer como un tipo exageradamente modesto o como un superhéroe. Por todo eso no podemos saber si las citas textuales son exacto reflejo de la pauta explicativa. El único procedimiento que podemos seguir no es ni más ni menos que el clásico «arreglárselas» con los propios medios: si el estudio en realidad predice cuál será el comportamiento deportivo del equipo, las citas casi seguramente han sido válidas. Si no hacen esa predicción, puede ser que la teoría esté equivocada, o las citas mencionadas carezcan de validez como indicadoras de un optimismo subyacente.

No es ésta la única dificultad que ofrecen las páginas de deportes. Un gran obstáculo lo constituye el enorme volumen de material que ha de repasarse para descubrir la pauta explicativa de un equipo. En nuestro estudio sobre la Liga Nacional leímos todas las secciones deportivas de todos los diarios de la ciudad en busca de todas las informaciones referidas a los doce equipos participantes en la liga durante la temporada de béisbol de 1985, es decir, desde abril hasta octubre. En vista de lo fascinante que nos pareció aquel estudio, lo repetimos en la temporada siguiente. Cuando terminamos, habíamos puesto en práctica el sistema CAVE en unas quince mil páginas de información deportiva.

El tercer problema consiste en demostrar que el optimismo lleva a la victoria y no al revés. Los Mets de Nueva York, según verá el lector muy pronto, fueron muy optimistas en 1985. Y también hicieron una gran campaña ese año, ya que en la última semana, cuando se midieron con Los Cardinals de Saint Louis, perdieron una serie de puntos que hizo detenerse a muchos corazones. ¿Les fue tan bien porque eran optimistas, o su optimismo se originó porque les iba tan bien? Para desentrañarlo hemos de pronosticar a partir del optimismo en una temporada, teniendo en cuenta desde luego las modificaciones, como podría ser los cambios en la integración de los equipos. Para llegar al perfil de la pauta explicativa se eliminan de los cálculos todos aquellos jugadores que dejan de participar en un determinado equipo.

No basta con esto. También hemos de introducir correcciones como hasta cuándo le fue bien al equipo. Volvamos al caso de los Mets. Fueron los más optimistas de la Liga Nacional en la temporada de 1985. También alcanzaron el segundo récord (98 victorias contra 64 derrotas). Parecía, según lo pronosticado, que serían los mejores de la

temporada siguiente. ¿Fue así porque eran optimistas (de acuerdo con la medición de sus declaraciones de 1985), o sólo porque eran dueños de un talento tanto mayor (según lo reflejado en el récord de ese año)? Para descubrirlo debimos introducir correcciones en el récord victorias-derrotas —que pasó a convertirse en «constante estadística»— y ver si el optimismo predice el triunfo. Exactamente lo que habíamos hecho en nuestro estudio sobre éxitos académicos, cuando nos preguntamos si el optimismo predecía las notas que se obtendrían mejor que las notas ya obtenidas en cursos anteriores y los puntos que arrojaba el SAT.

También queríamos saber si el optimismo actúa mágicamente cuando el equipo se ve obligado a actuar bajo presión, como lo afirma nuestra teoría. Mi hijo David se tomó el trabajo de pasar revista a todos los tanteos, partido por partido (se juegan 972 en una temporada de la Liga Nacional) y trazamos una estadística tras otra de situaciones bajo presión. Una vez hecho esto, nos encontramos con que el *Elias*, uno de los almanaques de estadísticas del béisbol, había computado estadísticas todavía mejores que las nuestras para momentos de mucha presión soportada por los equipos en el noveno *inning* (el último de cada partido) cuando el resultado del partido estaba en juego. En consecuencia, nos olvidamos de las estadísticas compiladas por nosotros y adoptamos las de *Elias*.¹ Éstas pueden decirnos cuál fue el comportamiento de los bateadores de cada equipo en los tres últimos *innings* o entradas de los partidos en que los resultados fueron muy apretados. Así pudimos predecir que los equipos optimistas de 1985 alcanzarían en 1986 promedios de bateo más altos cuando jugaran presionados en las últimas entradas, y que les iría peor a los que tuvieran bajos promedios de bateo en 1985. Una vez más tendríamos que demostrar, sin dejar lugar a dudas, que en eso no intervendrían los promedios generales de bateo, y para hacerlo debimos corregir estadísticas de bateo en los partidos en que no se jugó bajo presión.

LOS METS EN 1985 Y LOS CARDINALS EN 1986

Dos grandes equipos estuvieron luchando en 1985 por ser los campeones de la División del Este. Durante todo ese año recogimos las declaraciones vertidas en los diarios de personas vinculadas directamente y por distintas razones con los Mets y los Cardinals, con el fin de evaluarlas. Cuando finalizó la temporada hicimos la suma total.

Cada cita está acompañada de la puntuación CAVE. Estas cifras van desde 3 (muy circunstancial, específico y externo), hasta 21 (completamente permanente, global y personalizado). Los que oscilan entre 3 y 8 son muy optimistas. Los que están por encima de 13 ya pueden considerarse pesimistas.

Vamos a empezar por el apoderado, Davey Johnson, que así contestó cuando se le preguntó a qué atribuía la derrota:

«Perdimos porque ellos [los rivales] esta noche fueron los mejores» (externo - «ellos»; circunstancial - «esta noche»; específico - los rivales de esta noche: 7).

Sus bateadores: en primer lugar, el base izquierdo George Foster: «Me sacaron una vez [porque] tiene que haber sido uno de esos días malos» (7).

El base derecho Darryl Strawberry, cuando se le preguntó por qué falló una pelota: «Esa pelota venía realmente endemoniada. Casi me lleva el guante» (6).

El mismo Strawberry, cuando le preguntaron por qué perdieron: «Algunas veces uno tiene días así» (8).

El primera base, Keith Hernández, acerca de por qué los Mets solamente ganaron dos encuentros como visitantes: «Uno siempre lo tiene más difícil jugando fuera» (8).

El mismo Hernández, acerca de por qué se había reducido tanto la ventaja que llevaban los Mets: «Ellos [los rivales] estaban jugando mal y después del descanso volvieron a hacerlo maravillosamente» (3).

El lanzador estrella Dwight Gooden, para explicar por qué un bateador rival logró hacerle un *home run*: «Esta noche bateó muy bien» (7).

Una vez más Gooden, refiriéndose a la derrota de los Mets: «Fue uno de esos días...» (7); «No tenía el día» (8); «Hacía muchísimo calor» (8).

Gooden lanzó mal porque «La pelota estaba resbaladiza» (3).

Probablemente ya habrá descubierto usted a qué puede llegarse con esto. Cuando les va mal a los Mets, sólo es cosa de ese día, fueron esos rivales y no fue culpa suya. Por lo tanto se convierten en un ejemplo de pauta explicativa optimista en el deporte, digno de figurar en un libro de texto. Como conjunto, dan muestras de tener el estilo optimista más grande de cualquier equipo de la Liga Nacional en 1985. Su puntuación media para los acontecimientos malos fue 9,39, suficientemente optimista como para poder ser buenos vendedores de seguros.

Escuchemos ahora a los Cardinals de San Luis, el que les ganó el partido de desempate y perdió luego la Serie Mundial ante el equipo de Kansas City a causa de un

mal arbitraje. Los Cardinals jugaron con más jugadores novatos que los Mets. Éstos tuvieron un promedio de bateo de 257 para el año, contra 264 de los Cardinals; pero los lanzadores de los Cardinals tuvieron una media de pelotas ganadas ligeramente superior al de los Mets.

El apoderado Whitey Herzog (que quizá sea uno de los más capacitados del béisbol en este momento) dijo: «Perdimos porque no pegamos bien. Qué diablos, reconozcámoslo» (permanente, amplio y personalizado: 20).

Herzog explicando por qué los diarios se ocupan más de Pete Rose (su colega de los Cincinnati Reds) que de él: «¿Qué esperaban? Ellos tuvieron 3800 *hits* más que nosotros» (permanente, amplio, personalizado: 14).

Otra vez Herzog refiriéndose a por qué su equipo siempre fue mal después de varios días de descanso: «Es algo mental. Nos habíamos aflojado» (14).

Willice McGee, el mejor bateador de la Liga Nacional de 1985, dijo que no pudo ganar tantas bases como hubiese querido «porque todavía no tengo bastante experiencia» (16).

A McGee le fue mal en 1984 porque: «Mentalmente, estaba muy bajo. No sabía cómo hacer para luchar y luchar» (15).

El bateador Jack Clark acerca de una pelota que se le escapó: «Era una pelota fácil. Sencillamente se me fue» (12).

El segunda base Tom Herr dijo que su media bateadora disminuyó veintiún puntos porque: «Tengo muchas dificultades para concentrarme, para tener la cabeza en el juego» (17).

Lo que aquí tenemos es el cuadro de un equipo muy capaz con una pauta explicativa pesimista. Eso es, en parte, lo que suelen decir los entrenadores cuando se refieren a la «mala actitud» de sus jugadores; en realidad, podría ser un elemento determinante. Estadísticamente, los Cardinals tenían una pauta explicativa por debajo de la media para las adversidades, 11,09, el noveno entre una docena de equipos. Nuestra teoría afirma que un equipo que va muy bien en una temporada determinada, a pesar de su pauta explicativa negativa, tiene que estar extremadamente bien dotado para superar tanta desventaja.

Y la teoría pronostica lo que puede suceder en la temporada siguiente: en lo que a esos dos equipos se refiere, los Mets tendrían que superarse y los Cardinals empeorar con respecto a sus actuaciones de 1985.

Y precisamente eso es lo que sucedió. En 1986 los Mets fueron una verdadera

maravilla. Su porcentaje de triunfos ascendió, ganaron el campeonato de su división y luego se recuperaron en la serie mundial, cuyos partidos empezaron perdiendo, para imponerse en ella a los Red Sox de Boston. En materia de bateo lograron un respetable promedio de 263, pero en los encuentros finales, en que estuvieron sometidos a fuerte presión, lo aumentaron a un soberbio 277.

Los Cardinals se vinieron abajo en 1986. No ganaron más que el 49 por 100 de los partidos, no llegaron a las finales. A pesar del talento de muchos de sus integrantes no pasaron de 236 en bateos y, cuando jugaron presionados, todavía lo redujeron más, a 231.

Mediante sus declaraciones, pudimos identificar la pauta explicativa de los doce equipos de la Liga Nacional en 1985. Desde el punto de vista de la estadística, los optimistas mejoraron en 1986 sus actuaciones de la temporada anterior, y a los pesimistas les fue peor que en la temporada previa. Los optimistas de 1985 batearon mejor que en 1986 cuando se vieron sometidos a presión, en tanto que los pesimistas cayeron aún más, en 1986, en iguales circunstancias, siempre en comparación con las cifras normales de bateo de los doce conjuntos en los dos años.

En líneas generales, no me sentí convencido de mi trabajo, así que lo repetí. Al año siguiente volvimos a cumplir con todos los requisitos para ver si la pauta explicativa estaba en condiciones de prever cómo se comportarían los equipos de la Liga Nacional. Estudiamos las declaraciones de los jugadores, en 1986, para predecir cuál sería su comportamiento en 1987. Los resultados que alcanzamos fueron básicamente idénticos. Los optimistas hicieron mejor campaña un año después, superaron los promedios que podrían haberse previsto sin nuestros estudios, y los equipos pesimistas también cumplieron, es decir, empeoraron sus actuaciones. Jugando bajo presión, los optimistas actuaron todavía mejor y los pesimistas todo lo contrario.

LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE BALONCESTO

El baloncesto es un deporte que ofrece al investigador dos cosas que el béisbol no tiene. Primero, son menos jugadores, con lo que la aplicación del método CAVE se facilita. Segundo, y lo más importante, es que en torno de los posibles resultados se formulan apuestas que establecen ventajas y desventajas de los equipos y basan sobre

ellas sus pronósticos. Por ejemplo, los especialistas no sólo pronostican quién ganará un determinado encuentro, sino también por cuánto lo hará. Precisamente en esa diferencia de tantos, en el «por cuánto» un equipo superará a otro, se establece una diferencia. Por ejemplo, si una tarde de mediados de la década de los 80 los Nets de Nueva Jersey jugaban con los Celtics de Boston, estos últimos serían los favoritos en los pronósticos, puesto que sus probabilidades de ganar serían tantas que ningún apostador osaría ir en contra. Supongamos que se pronostica la victoria de los Nets por nueve puntos y los apostadores atrevidos, en busca de una gran ganancia, tienen que apostar no sólo a la victoria del candidato perdedor, los Celtics, sino que también deben «cubrir» la diferencia de aquellos nueve puntos, ganando por nueve o más tantos de diferencia. En el casi utópico caso de que ganaran los Celtics, el feliz apostador se llevaría el doble de lo apostado, pero si aun ganando los de Boston no alcanzaran a cubrir esa diferencia de nueve tantos, ¡adiós dinero! Por otra parte, los especialistas en pronósticos recurren a tantos detalles en sus comentarios que, cuando se juega el partido, la mitad de los apostadores se inclina por un equipo y la otra mitad por el otro, a pesar de las aparentes diferencias.

Yo nunca aposté en los juegos deportivos —en realidad, una sola vez aposté en mi vida (y de eso hablaré en el capítulo 11)—, así que no es el asunto de las apuestas lo que me interesa. Sin embargo, la cuestión de las diferencias en puntos del posible resultado es un mecanismo tan científico que, en el fondo, iguala a los dos equipos al tirar sobre la mesa todos los factores conocidos, como habilidad de los conjuntos, ventajas obtenidas como locales, actuaciones como visitantes, lesionados, caídas recientes, etcétera. La teoría de la pauta explicativa asegura que hay un factor adicional que nadie toma en cuenta, el optimismo del equipo y el hecho de que este factor pueda determinar cómo funciona un determinado equipo jugando contra dificultades, obstáculos o problemas, es decir, bajo presión, aparte de todos los otros factores que puedan enumerarse. Cuanto más optimista sea un conjunto, mejor será su rendimiento por encima de los pronósticos comunes, y cuanto más pesimista, peor rendimiento tendrá a pesar de los pronósticos. Sin embargo, esto es algo que sólo podrá presentarse bajo circunstancias adversas; por ejemplo, después de perder un partido, o peor, dos o tres encuentros previos. Esto quiere decir que los equipos optimistas tenderían a cubrir la diferencia de tantos pronosticada cuando vuelvan a jugar después de una derrota, en tanto los pesimistas tenderán a fracasar cuando deban cubrir esa diferencia de una derrota.

LOS CELTICS Y LOS NETS

En nuestro estudio, que fue el segundo en importancia que hicimos sobre comportamiento de deportistas, nos leímos todas las páginas de deportes que hacían referencia a equipos de la División Atlántica de la Asociación Nacional de Baloncesto durante la temporada 1982-83; obtuvimos la pauta explicativa de cada equipo y aplicamos el nivel de optimismo para pronosticar cómo funcionarían esos mismos equipos, actuando bajo presión, en la temporada siguiente. Una vez repetimos el estudio de la temporada 1983-84 y pronosticamos los comportamientos, en iguales circunstancias que en el caso anterior, para la temporada 1984-85. Tuvimos que pasar revista, más o menos, a diez mil páginas de deportes y, para cada equipo, logramos reunir alrededor de cien declaraciones de explicaciones sobre cómo habían jugado todos y cada uno de ellos.

Vamos a ver ahora lo correspondiente a los dos extremos. Primero, algunas explicaciones representativas de los Celtics de Boston, sobre malas actuaciones:

Una derrota: «Los hinchas [habían sido visitantes] son los que hacen más ruido y los que más molestan en toda la Asociación» (9).

Otra derrota: «Las cosas raras sólo nos pasan ahí [en cancha ajena]» (8).

Pocas canastas marcadas en el primer cuarto: «No nos alentaban» (6).

Derrota en un desempate: «Ellos lo hicieron bien, cortaron todos los pases y encestaron fácil» (6).

Derrota en el primer partido de una final: «Nunca vi jugar mejor a un equipo» (8) y «Ellos [los rivales] supieron distribuir muy bien el juego pese a las circunstancias» (4).

Un jugador rival les marcó cuarenta puntos: «Tal como jugó esta noche estaba para marcar cuarenta sin importar lo que le hicieran. Nos pegamos a él toda la noche. Le tirábamos de la camiseta. Le dimos bastantes golpes, incluyendo patadas, pero el tipo no era de este mundo» (5).

Los Celtics explicaban los reveses como circunstanciales, específicos, y no por culpa de ellos mismos. Los Celtics superaron la diferencia de puntos en el 68,4 por 100 de los encuentros siguientes a una derrota en la temporada de 1983-84, y en un sorprendente 81,3 por 100 de esos partidos en la temporada siguiente. (Recordemos que, como promedio, un equipo supera la diferencia pronosticada en el 50 por 100 de los casos. Los

Celtics superaron la diferencia en el 51,8 por 100 y en el 47,3 por 100 de los partidos después de una victoria en 1983-84 y 1984-85, respectivamente.) Se convirtieron en un equipo que reaccionaba con una fuerza casi aterradora.

Escuchemos ahora las explicaciones de los reveses formuladas por la gente de los Nets de Nueva Jersey, respecto de la temporada 1982-83.

Han perdido un encuentro de desempate en la liguilla final: «No dábamos ni una» (18) y «Lo arruinamos nosotros mismos, hemos desperdiciado nuestras oportunidades» (16).

Otras derrotas: «El nuestro es uno de los equipos más débiles. Los técnicos no ayudan» (18); «No tuvimos ni un solo momento de nervio» (15) e «Hicimos pases malísimos. Perdimos la confianza» (17).

Los Nets no fueron físicamente un mal equipo en 1983-84. Ganaron un 51,8 por 100 de los partidos; pero mentalmente fueron un desastre. Como acabamos de mostrar, siempre explicaron sus derrotas como permanentes, globales y achacables a ellos mismos. ¿Cómo se comportaban después de un partido perdido en 1983-84? Superaron los pronósticos negativos en un lamentable 37,8 por 100 de veces cuando jugaron después de haber perdido uno o más partidos. Después de haber ganado, sin embargo, ascendieron a 48,7 por 100. Los Nets mejoraron su pauta explicativa durante la temporada 1983-84, en gran parte, por haber introducido cambios en el equipo, y en la temporada siguiente anduvieron con tanta fortuna como para mejorar la diferencia después de una derrota hasta elevarla a 62,2 por 100.

En líneas generales, esto es lo que descubrimos. La pauta explicativa de un conjunto para las adversidades pronostica en altísima medida cómo les irá después de perder un partido durante la temporada siguiente. Los equipos optimistas cubren la diferencia de puntos más a menudo que los pesimistas. Este efecto del optimismo funciona más allá y por encima de cualquier otra condición referida a la calidad del equipo. Esto ya lo sabemos, puesto que incluso los formuladores de pronósticos profesionales mantienen la constante calidad (por lo general, los equipos mejorarán la diferencia pronosticada en un 50 por 100 y no lo harán en otro 50 por 100, sin tomar en cuenta si son conjuntos excelentes o malos), pero además lo sabemos porque estudiamos los registros de partidos ganados-perdidos, tanto en la temporada en curso como para la anterior, así como cuántas veces cada equipo había mejorado los pronósticos después de cada victoria.

Descubrimos así la misma tendencia observada en los equipos de béisbol de la Liga Nacional: el promedio de victorias-derrotas de un equipo para la temporada siguiente

puede pronosticarse por su pauta explicativa en la temporada en curso.

Si consideramos los estudios efectuados en ambos deportes, llegamos a estas conclusiones:

- Los equipos, y no solamente sus integrantes, cuentan con una pauta explicativa significativa y susceptible de medirse.
- La pauta explicativa pronostica cómo funcionará un equipo más allá de lo bueno que pueda ser.
- El optimismo pronostica el éxito que acompañará al equipo.
- El pesimismo pronostica los fracasos que tendrá.
- La pauta explicativa funciona también para prever actuaciones bajo presión, como ocurre después de un encuentro perdido o en los momentos decisivos de partidos muy ajustados.

LOS NADADORES DE BERKELEY

Se exageró mucho en la prensa diaria acerca de las posibilidades que tenía el nadador Matt Biondi en los Juegos Olímpicos de Seúl, en 1988. Debía intervenir en siete pruebas y, para los diarios estadounidenses, era seguro que ganaría las siete y con otras tantas medallas de oro colgando de su cuello igualaría la hazaña de Mark Spitz en la Olimpiadas de 1972, hasta entonces sin parangón. Para los que conocían las cosas desde dentro, todas las medallas (de oro, plata o bronce) que ganara Biondi las obtendría en Seúl gracias a sus maravillosas dotes, no por arte de magia.

Pues bien, la primera intervención de Biondi fue en los doscientos estilo libre. Terminó en un lamentable tercer lugar. La segunda fue en los cien mariposa, y no fue nada alentador. Superando a todos los rivales, Biondi marchó al frente del grupo casi todo el tiempo, pero en los últimos dos metros, cuando una brazada más le permitiría tocar el borde y ganar, pareció relajarse y llegar al final por pura inercia. Se diría que los lamentos pudieron oírse en Seúl, y para qué voy a contarles en Estados Unidos, cuando se comentó que por escasos centímetros había cedido el primer lugar a Anthony Nesty, de Surinam, que gracias a eso obtuvo por primera vez en toda la historia una medalla de oro. La «agonía de la derrota», expresión con la que le machacaron los entrevistadores,

no hizo sino sumir en el desconcierto a Biondi, hasta entonces modesto ganador de una medalla de plata y otra de bronce, y empezó a pensarse en si sería o no capaz de rehacerse. ¿Volvería Biondi a casa con cinco medallas de oro, gracias a las cinco pruebas que faltaban, después de un comienzo tan descorazonador?

Yo era de los que confiaban en que podría. Tenía mis razones para pensarlo así, porque cuatro meses antes habíamos probado a Matt Biondi en Berkeley para determinar qué capacidad tenía precisamente para lo que ahora iba a tener que hacer: recuperarse de la derrota.

Junto con sus compañeros de equipo, se le sometió al ASQ y pasó la prueba, colocándose entre los más optimistas. Habíamos estimulado la derrota bajo condiciones controladas en la piscina. Nort Thornton, el entrenador de Biondi, le había hecho nadar los cien metros mariposa. Biondi lo hizo en 50,2 segundos, tiempo muy respetable. Pero Thornton le dijo que lo había hecho en 51,7, tiempo muy malo para Biondi. El muchacho se mostró a un tiempo desalentado y sorprendido. Su entrenador le dijo que descansara un momento y volviera a probar. Así lo hizo Biondi, que entonces marcó un tiempo todavía mejor, 50 segundos clavados. Debido a que su pauta explicativa era muy optimista y nos demostraba que después de un contratiempo era capaz de ser más veloz y no más lento, presentí que sería capaz de conseguir varias medallas de oro.

En las cinco carreras restantes en aquellas Olimpiadas, Biondi ganó otros tantos oros.

Nuestros estudios en béisbol y baloncesto nos demuestran que los equipos tienen una pauta explicativa que nos permite predecir posibles éxitos deportivos. Pero, en el caso de deportistas individuales, ¿puede también la pauta explicativa hacer esas predicciones? ¿Y puede hacerlo, particularmente, bajo presión? Ésas fueron las preguntas que Biondi y sus compañeros de equipo nos ayudaron a responder.

No conocía personalmente a Nort Thornton. Lo había visto solamente en la televisión. Tanto él como su esposa, Karen Moe Thornton, que eran respectivamente los responsables de los equipos de natación masculino y femenino de la Universidad de California, en Berkeley, se han convertido en dos de mis colaboradores más valiosos. Y por cierto que colaboradores como ellos figuran entre los bienes más valiosos con que puede contar un científico. Había hablado con Nort sólo por teléfono, la primera vez en marzo de 1987.

«He leído acerca de sus estudios sobre vendedores de seguros», me dijo, y me preguntó si un sistema así podría servir para los nadadores. «Yo creo que sí, y

permítame decirle por qué.»

Tuve que esforzarme para no contestarle allí mismo «¡Sí! ¡Sí! ¡Sí!», antes de que Nort terminara con su razonamiento: «Por lo que parece, usted mide algo —una convicción profundamente positiva— que nosotros, los entrenadores, no podemos captar». A ese respecto agregó que él, personalmente, tenía conciencia de ello, «aunque los chicos pueden disfrazar actitudes y desmoronarse en los momentos importantes. Tampoco podemos saber muy bien cuándo ni cómo hacer cambiar una de esas actitudes».

En octubre de 1988, antes de iniciarse la temporada, sometimos al ASQ a los cincuenta nadadores de ambos sexos de aquella universidad. Además, los Thornton clasificaron a cada uno de los nadadores en función de cómo creían que les iría la temporada, en particular cuando actuaran sometidos a presión. Hicimos eso para descubrir si el ASQ decía a los Thornton algo que ellos ya no supieran por su condición de entrenadores familiarizados con sus pupilos.²

No tardé en advertir que yo sabía algo que ellos ignoraban. Las puntuaciones de optimismo del ASQ no guardaban ninguna relación con las clasificaciones de los entrenadores acerca de cómo rendirían los nadadores actuando bajo presión. De todos modos, ¿podían predecir aquellas puntuaciones los triunfos en natación?

Para descubrirlo, Nort y Karen calificaron a sus nadadores, para toda la temporada, en dos categorías: «mejor de lo esperado» y «peor de lo esperado». Los propios nadadores se fijaron asimismo las clasificaciones correspondientes, y saltaba a la vista que entrenadores y atletas estaban «sintonizados» en la misma onda, ya que las calificaciones coincidieron casi exactamente. Los pesimistas según el ASQ superaban a los optimistas casi en la proporción de dos a uno en cuanto a la posibilidad de una pobre actuación. Éstos cumplieron con su potencial y los pesimistas estuvieron por debajo.

¿Funcionaría una vez más la pauta explicativa para predecir cómo responden las personas ante la derrota, tal como ya lo había hecho en béisbol, baloncesto y ventas?

Para ponerlo a prueba simulamos derrotas en condiciones controladas. Al final de la temporada hicimos que cada miembro del equipo corriera su distancia favorita en el estilo preferido. Después Nort y Karen les dijeron que habían estado entre 1,5 y 5 segundos (según la distancia y el estilo) por encima de lo que realmente habían marcado. Así se le dijo a Biondi que había hecho los cien metros mariposa en 51,7 segundos, cuando en realidad acababa de marcar 50,2. Escogimos con mucho cuidado cuál sería la medida del

«fracaso» porque sabíamos que podría tratarse de algo sumamente desalentador (uno de los muchachos pasó veinte minutos moviendo la cabeza y el tronco como un bebé cuando se le dio la información. Cada nadador descansó unos minutos y luego se le invitó a repetir el intento tratando de mejorar el tiempo. Tal como lo esperábamos, a los pesimistas les fue peor. La actuación de dos nadadores de primera línea —pero también pesimistas— en los cuatrocientos metros empeoró en dos segundos, precisamente la diferencia existente entre ganar la prueba o llegar último. Los optimistas, en cambio, recuperaron sus mejores tiempos o —como en el caso de Biondi— los mejoraron. Algunos de los optimistas nadaron más velozmente entre dos y cinco segundos, una vez más la diferencia que puede existir entre una pésima actuación y una victoria resonante. Desde luego, con posterioridad se informó a los nadadores de que habíamos hecho un experimento con ellos.

Gracias a aquellas pruebas pudimos ver que la pauta explicativa puede hacer que se originen éxitos o fracasos en el plano individual, tal como ocurría con los deportistas profesionales de equipo. Lo que es más, pudimos advertir que la pauta explicativa funciona de la misma manera para individuos y para conjuntos. Predice que los atletas actuarán mejor bajo presión. Si son optimistas se esforzarán en los nuevos intentos y sabrán rehacerse después de las derrotas.

LO QUE TODO ENTRENADOR DEBERÍA SABER

Si usted toma el deporte en serio, considere nuestros descubrimientos. Todos tienen algunas implicaciones prácticas e inmediatas para usted.

- El optimismo no es algo que se sepa por intuición. El ASQ permite medir algo que usted no puede. Predice éxitos mejor que el juicio de entrenadores experimentados o expertos en pronósticos.
- El optimismo le dice cuándo recurrir a determinados atletas y cuándo no. Considere una carrera decisiva. Cuenta con un corredor veloz, pero es un pesimista que acaba de perder una prueba individual. Sustitúyalo. Recorra a los pesimistas sólo cuando hayan funcionado bien en pruebas previas.
- El optimismo le dice a quién seleccionar. Si dos candidatos tienen más o menos

iguales méritos, quédese con el optimista. A la larga, será quien mejor rinda.

- Puede convertir a los pesimistas en optimistas.

No he comentado qué otra cosa querían los Thornton. Me preguntaron si podría tomar a sus nadadores pesimistas y hacerlos optimistas. Les contesté que todavía no estaba seguro, pero que estábamos desarrollando un programa para el cambio y los resultados hasta entonces parecían alentadores. Para demostrarles mi agradecimiento, les prometí que sus muchachos ocuparían un lugar privilegiado en nuestro programa de capacitación. Mientras escribo esto, nuestra gente está viajando a Berkeley para enseñar a toda la universidad cómo aprender la técnica del optimismo. Tales técnicas las encontrará en la última parte de este libro.

10

La salud

Cuando Daniel tenía sólo nueve años, los médicos le diagnosticaron un linfoma de Burkitt, una forma de cáncer de abdomen. Al comenzar nuestra historia tenía diez, y, a pesar del horrible año de radiaciones y quimioterapia que acababa de pasar, el cáncer seguía extendiéndose. Sus médicos, y casi todos sus familiares y amigos, habían abandonado toda esperanza. Pero no así Daniel.¹

El niño tenía sus planes. Crecería para ser investigador. Se lo decía a todo el mundo, llegaría a descubrir la cura de enfermedades como la que él padecía, para que así no debieran pasar otros niños por las cosas que él estaba pasando. El cuerpecito de Daniel se debilitaba mucho, pero aun así él conservaba su optimismo.

Daniel vivía en Salt Lake City. El centro de todas sus esperanzas era un médico al que se refería como el «famoso especialista de la Costa del Este». Este médico, una autoridad en linfoma de Burkitt, se había interesado en el caso de Daniel y mantenía consultas a larga distancia con los profesionales que asistían a Daniel. Tenía proyectada una visita a Salt Lake City para cuando viajara a la Costa Occidental con el fin de asistir a un congreso, y así vería a Daniel y discutiría el caso con sus médicos.

El niño había estado muy nervioso durante varias semanas. ¡Eran tantas las cosas que pensaba decir al especialista! Llevaba un diario, y esperaba que las cosas anotadas por él darían algunas claves acerca de cómo curarlo. Le parecía estar participando en su propio tratamiento.

El día fijado para la llegada del especialista una densa niebla cubrió la ciudad y debió clausurarse el aeropuerto de Salt Lake City. La torre de control envió a Denver el avión en que viajaba el médico, y desde allí éste decidió seguir directamente a San Francisco. Cuando Daniel se enteró de lo ocurrido lloró en silencio. Sus padres y las enfermeras le aconsejaron descansar, y le prometieron que llamarían por teléfono a San Francisco para

que el especialista pudiera conversar con él. Pero, a la mañana siguiente, Daniel ya no era el mismo. Se mostraba indiferente. Nunca había estado así antes. Por la tarde tuvo fiebre, contrajo neumonía y al anochecer cayó en coma. Nunca se recuperó, y al día siguiente por la tarde murió.

¿Qué es lo que nos enseña una historia como ésta? Estoy seguro de que no es el primer relato conmovedor que usted conoce acerca de una muerte que ha seguido a la pérdida de la esperanza o de una remisión después de recuperarla. Historias así han dado la vuelta al mundo, con suficiente frecuencia como para alimentar la creencia de que la esperanza en sí sostiene la vida y la desesperanza basta para destruirla.

Hay también otras interpretaciones plausibles. Podríamos también creer que existe un tercer factor —un bien equilibrado sistema inmunológico, pongamos por caso— que funciona a un mismo tiempo en favor de la vida y engendra esperanza. O podría creerse que nosotros, como especie, tan profundamente queremos creer que la esperanza hace milagros que decimos y repetimos los pocos casos que parecen comprobarlo —aunque son en realidad coincidencias—, mientras suprimimos los demasiado comunes relatos que dicen lo contrario.

En la primavera de 1976 apareció sobre mi escritorio una desusada solicitud de admisión para ingresar en nuestro programa para graduados. Allí una mujer llamada Madelon Visintainer, enfermera de Salt Lake City, describía el caso de Daniel. Decía haber tenido ocasión de atender varios casos parecidos, tanto entre niños afectados de cáncer como, sin dar mayores referencias, durante su «época en Vietnam». Esas «historias», decía, le hacían plantearse serias dudas. Quería descubrir si verdaderamente era verdad que la desesperanza, por sí misma, podía matar y —de poder hacerlo— descubrir en qué forma. Quería venir a trabajar conmigo en la Universidad de Pensilvania, para poner a prueba esas cuestiones primero con animales y luego ayudar, con los resultados obtenidos, a las personas.

La sencilla exposición de Visintainer, tan desprovista de pretensiones, hizo que a uno de los miembros de nuestra comisión de admisiones se le escaparan las lágrimas. Además, los antecedentes académicos de Visintainer y las notas obtenidas en su examen de graduación, eran realmente ejemplares. Sin embargo, había algunos problemas en su solicitud. De acuerdo con las fechas que nos proporcionaba resultaba muy difícil saber dónde había estado en determinado momento, o qué había estado haciendo durante diferentes períodos de su vida adulta. Simplemente, parecía desaparecer con demasiada

frecuencia.

Después de algunos infructuosos intentos para poner en claro esos misterios, decidimos admitir a Visintainer y no sin impaciencia estuve esperando su llegada, en septiembre de 1976. No apareció. Nos llamó diciendo algo acerca de que estaba obligada a permanecer un año más en Salt Lake City, algo acerca de estar dirigiendo una donación para realizar estudios sobre el cáncer. Dirigir una de esas subvenciones que se otorgan para estudios sobre el cáncer nos pareció muy extraño para alguien que, según su propia declaración, era «apenas» una enfermera. Nos pedía que, si fuera posible, le conserváramos su lugar hasta septiembre del siguiente año.

Por mi parte, le pregunté si realmente quería venir a la Universidad de Pensilvania para trabajar en un tema tan inusual. Le advertí que pocos psicólogos y casi ningún médico creían que estados psicológicos tales como la desesperanza fuesen capaces de provocar enfermedades físicas. Le dije que se exponía a internarse en un campo minado—desde el punto de vista académico— y se arriesgaba a tropezar con un obstáculo tras otro. Me respondió que no había nacido ayer, como vulgarmente se dice, y que tenía plena conciencia de lo que estaba haciendo.

Llegó en septiembre de 1977, tan carente de explicaciones como su solicitud, y también tan misteriosa. Eludió las conversaciones referentes a su pasado o con lo que esperaba lograr en el futuro. Pero actuó maravillosamente. Demostró ser un torbellino científico. Empezó, como proyecto para su primer año con nosotros, la pavorosa tarea de demostrar que la desesperanza puede ser causa de muerte.

Se sentía tremendamente interesada, entusiasmada, por los nuevos descubrimientos de Ellen Langer y Judy Rodin, a la sazón jóvenes investigadoras de Yale en temas de salud. Las dos habían estado trabajando con internos de un instituto geriátrico, donde habían modificado los grados de control de los ancianos sobre las cosas de su diario vivir.²

Comenzaron por dividir aquel centro por pisos. En el primero se brindaba a los internos la posibilidad de hacer ciertas elecciones que modificarían sus vidas, cierto control sobre ellas. Un día, el director del geriátrico les dijo a los residentes: «Quiero hacerles saber todo lo que podrán hacer de ahora en adelante en Shady Grove. Tendrán para desayuno tortillas a la francesa o huevos revueltos, pero la elección tendrán que hacerla antes de irse a dormir la noche anterior. Les pasarán películas los miércoles o los jueves, pero tendrán que decidir entre esos dos días al comenzar la semana. Pueden elegir ahora alguna de estas plantas y llevárselas a sus habitaciones, pero deberán regarlas

todos los días».

Después el director reunió a los del segundo piso y les dijo: «Quiero que se enteren ustedes de todas las cosas buenas que estamos haciendo por ustedes aquí, en Shady Grove. Tendrán tortillas a la francesa o huevos revueltos para el desayuno. Las tortillas las tendrán lunes, miércoles y viernes, y los huevos revueltos el resto de la semana. Pasaremos películas los miércoles y los jueves después de cenar. Los residentes del corredor de la izquierda las verán el miércoles y los otros el jueves. Aquí tienen estas plantas para que adornen sus habitaciones. La enfermera se encargará de elegir las y luego ella misma las regará».

Eso significaba que las cosas buenas suplementarias que se concedían a los ancianos del primer piso estarían bajo su control. Los del segundo también recibieron los mismos beneficios, pero no tenían ninguna elección, ninguna posibilidad de decidir cómo serían las cosas.

Pasados dieciocho meses, Langer y Rodin volvieron al geriátrico. Allí pudieron ver que el grupo que disponía de elección y control era más activo y se veía más feliz, según mediciones efectuadas con diversas escalas. También descubrieron que en ese grupo el número de fallecidos estaba muy por debajo de las cifras del otro. Este hecho tan sorprendente estaba indicando que elección y control podían salvar vidas y, tal vez, que el sentimiento de impotencia o amparo era capaz de matar.

Madelon Visintainer deseaba investigar este fenómeno en el laboratorio, donde las condiciones podrían regularse con precisión, y entender cómo podrían afectar a la salud el control y el sentimiento de impotencia. Empezó por tomar tres grupos de ratitas, y les administró a uno electroshocks suaves de los que podían escapar, a otro los mismos electroshocks pero sin posibilidad de eludirlos, y el tercero no sufrió ninguna descarga eléctrica. Pero un día antes de comenzar con los electroshock, implantó células cancerosas en todas las ratitas. Se trataba de un sarcoma, tumor invariablemente letal cuando se desarrolla sin que lo rechacen las defensas inmunológicas del sujeto. Visintainer implantó exactamente el número de células de sarcomas que, según las estadísticas y en condiciones normales, un 50 por 100 de las ratitas rechazaría.³

Se trataba de un experimento bien diseñado. Todo se hallaba bajo control: la cantidad y duración de los electroshock; la dieta; la vivienda; la inserción del tumor. Lo único que difería entre los grupos era el estado psicológico en que se hallaban. Un grupo estaba sufriendo un sentimiento de impotencia inducido, el segundo tenía dominio de la

situación y el tercero permanecía sin cambios desde el punto de vista psicológico. Si aquellos tres grupos resultaban distintos en cuanto a su capacidad para rechazar el tumor, la diferencia sólo podría deberse a la condición psicológica.

Al cabo de un mes, había muerto el 50 por 100 de las ratitas exentas de electroshocks, y el 50 por 100 de ellas no presentaba signos de tumor; era la relación normal. En cuanto a las ratitas que habían podido manejar la situación, o sea, las que estuvieron en condiciones de suprimir el electroshock moviendo una palanca, un 70 por 100 seguía sin mostrar huellas de enfermedad. Pero solamente el 27 por 100 de las ratitas desamparadas, aquellas que no podían controlar la situación, rechazó el tumor.

De esta forma, Madelon Visintainer se convirtió en la primera investigadora que pudo demostrar que un estado psicológico —el sentimiento de impotencia adquirido— podría causar cáncer.

Para decirlo con más exactitud, casi la primera. Porque mientras Madelon escribía un artículo exponiendo su descubrimiento para publicarlo en *Science*, la más importante de las revistas dedicadas a los avances científicos, yo me encontraba leyendo precisamente el último número de dicha publicación. Allí dos investigadores canadienses, Larry Sklar y Hymie Anisman, de Ottawa, daban cuenta de un experimento similar en el que habían medido el crecimiento de los tumores en lugar de la capacidad de los animalitos para rechazarlos. Los resultados eran los mismos: el sentimiento de desamparo hacía que los tumores crecieran con más rapidez.⁴

Otro de los descubrimientos de Madelon se centró en la infancia de las ratitas (o el período del destete, según dicen los puristas).⁵ La joven descubrió que los animalitos que al comienzo de su vida pudieron controlar alguna situación, cuando eran adultos no contraían el tumor. Así había procedido como en el caso anterior, administrando un ineludible electroshock a un grupo, una descarga evitable a otro y ninguna clase de electroshock al tercero, y luego aguardó a que las ratitas fueran adultas. Después les implantó el sarcoma y volvió a dividir a cada grupo en tres, para volver a administrar los electroshocks. Pues bien, las ratitas que en la infancia conocieron la impotencia, cuando adultas no pudieron en su mayoría rechazar el tumor, y la mayoría de las que sí pudieron escapar al electroshock en la infancia, cuando se les volvió a aplicar la corriente eléctrica demostraron gran capacidad para rechazar el tumor. De esta forma demostraba que la experiencia pasada en la infancia era fundamental para la capacidad de rechazar tumores en la edad adulta. Manejar las cosas durante la infancia producía inmunización, y un

desamparo temprano hacía que las ratitas adultas corrieran más riesgos de enfermar.

Cuando Madelon completó su doctorado presentó solicitudes ante varias universidades, donde deseaba ser profesora adjunta, y algunas de ellas le exigieron un currículum completo. Así fue como llegué a enterarme, para mi gran sorpresa, que la joven ya había sido profesora adjunta en Yale, cuando estudiaba enfermería, antes de emprender sus estudios para graduarse con nosotros en psicología. Más tarde, además, supe que durante la guerra de Vietnam había ganado la Estrella de Plata y otras condecoraciones por valor demostrado bajo el fuego enemigo. En 1970 había estado al frente de un hospital en Parrot' Beak, Camboya.

Eso fue todo cuanto pude averiguar sobre ella. Pero ahora puedo comprender por qué daba tales muestras de valor y de fortaleza de carácter. Cuando Madelon entró en ese campo minado elegido por ella —el de los efectos psicológicos sobre la salud física—, se halló en el terreno de los que curan por la fe. Pero quería demostrar científicamente que la mente puede influir sobre la enfermedad, y había sostenido esa teoría durante casi toda su carrera como enfermera en medio de las bromas y la incredulidad de sus colegas médicos. De acuerdo con lo que marca el dogma, sólo los procesos físicos, no los mentales, pueden influir en la enfermedad. Se volvió hacia los académicos en busca de apoyo y simpatía. Cuando llegó el momento de su disertación para el doctorado ya había contribuido a probar que la mente está en condiciones de controlar la enfermedad. Y hasta el mundo de la medicina estaba empezando a creerlo. En la actualidad, Madelon ocupa una cátedra en el Departamento de Enfermería Pediátrica en la Escuela de Medicina de Yale.

EL PROBLEMA MENTE-CUERPO

¿Por qué tropieza con tantas resistencias la idea de que la mente pueda influir en la salud física? La respuesta refleja el más enmarañado de los problemas filosóficos del que tenga conocimiento.

Según argumentaba el racionalista René Descartes hace más de tres siglos, no hay sino dos clases de sustancias en todo el universo: la física y la mental. ¿De qué manera interactúan esas dos sustancias? Podemos ver cómo una bola de billar pone en movimiento a otra cuando choca contra ella. Pero ¿cómo puede el acto mental de querer

mover una mano causar el movimiento físico de esa misma mano? Descartes tenía su propia respuesta, un tanto retorcida por cierto. Decía que la mente recorre todo el organismo por la vía de la glándula pineal, un pequeño órgano debajo del cerebro, cuya función hasta hoy sigue conociéndose muy poco. La respuesta de Descartes estaba errada, y desde entonces filósofos y científicos han venido tratando de averiguar qué camino recorre la sustancia mental para ser capaz de influir en la sustancia física.

Descartes era dualista. Creía que la mente —o lo mental— estaba en condiciones de influir en lo físico. A su debido tiempo se desarrolló otra escuela de pensamiento opuesta a aquélla, que terminó por imponerse: el materialismo, cuyos partidarios entienden que solamente hay una clase de sustancia, la física, o en su defecto, que si bien existe una sustancia mental carece en absoluto de efectos en el orden físico. Casi todos los científicos y médicos modernos son materialistas. Rechazan con todas sus fuerzas la noción de que el pensamiento y las emociones pueden afectar al cuerpo. Cualquier afirmación que pueda hacerse en el sentido de que lo emocional y cognitivo puede influir sobre la enfermedad, necesariamente choca con el materialismo.

He pasado los últimos veinte años luchando con las tres preguntas que se refieren a la salud y la esperanza. Cada una de ellas intenta comprender la enfermedad física, un intento que constituye la moderna encarnación del problema mente-cuerpo.

La primera de las preguntas en cuestión se refiere a la *causa*: ¿sostiene la esperanza la vida? ¿Podrán efectivamente matar la desesperanza y el desamparo?

La segunda se refiere al *mecanismo*: ¿cómo funcionan la esperanza y el desamparo en este mundo material? ¿A través de qué mecanismo cuestiones espirituales se rozan con lo físico?

La tercera de las preguntas es acerca de la *terapia*: ¿será posible mejorar la salud y prolongar la vida cambiando la manera de pensar, modificando la pauta explicativa?

OPTIMISMO Y BUENA SALUD

Los experimentos efectuados en todo el mundo en estos cinco últimos años han originado una incesante corriente de evidencias científicas en el sentido de que los rasgos psicológicos, en particular el optimismo, están en condiciones de producir buena salud. Estas evidencias confieren sentido al torrente de relatos personales en los que situaciones

que van desde el reír a carcajadas hasta la voluntad de vivir parecen ayudar a la salud.

La teoría del sentimiento de impotencia aprendido o adquirido sugiere, por cuatro vías distintas, que el optimismo puede ser beneficioso para la salud.

El primero de tales caminos deriva de los descubrimientos de Madelon Visintainer: que el desamparo aprendido en aquellas ratitas las hacía más susceptibles al tumor. Aquellos descubrimientos no tardaron en verse confirmados por trabajos más detallados que se han hecho sobre el sistema inmunológico de animalitos en las mismas circunstancias. El sistema inmunológico contiene diversas clases de células cuya función consiste en identificar y luego dar muerte a los invasores extraños, tales como los virus, las bacterias y las células tumorales. Una de aquellas células del sistema inmunológico, las células T, reconocen a invasores específicos tales como el sarampión, y de inmediato se multiplican velozmente y terminan con el invasor. Otras, las «células asesinas naturales» (células NK por su sigla en inglés), matan a cuanto extraño se les cruza por el camino.

Los investigadores que dedicaron sus esfuerzos al sistema inmunológico de las ratitas desamparadas no tardaron en descubrir que la experiencia del electroshock ineludible e inevitable debilita el sistema de inmunidad. Las células T de la sangre de ratitas que se han vuelto desamparadas ya no se multiplican con rapidez cuando se encuentran con invasores. Las células NK del bazo de ratitas desamparadas pierden su capacidad de matar a los invasores.⁶

Todos estos descubrimientos demuestran que el sentimiento de impotencia aprendido no solamente afecta al comportamiento; llega también hasta el sistema celular y hace que el sistema inmunológico se torne más pasivo. Esto explica una de las razones por las que no peleaban las ratitas de Visintainer al sentirse impotentes ante los tumores. Sus defensas inmunológicas se habían debilitado a raíz de la experiencia de desamparo.

¿Qué significado tiene esto en términos de pauta explicativa? Ocurre que la pauta explicativa es el gran modulador del sentimiento de impotencia aprendido. Según hemos visto, los optimistas resisten al desamparo. No se deprimen tan fácilmente cuando fracasan. No se rinden así como así. Durante toda una vida, una persona optimista pasará por menos episodios de desamparo aprendido que una persona pesimista. Cuanto menos experiencias de desamparo aprendido se sufran, en mejores condiciones estará el sistema inmunológico. De modo que el primer camino seguido por el optimismo para mantener la salud sería previniendo el desamparo y, por lo tanto, manteniendo más alerta las defensas inmunológicas.

Una segunda vía de la que se serviría el optimismo para mantener una buena salud sería seguir hábitos saludables y recabar el consejo médico. Vamos a considerar el caso de una persona pesimista, convencida de que su enfermedad es permanente, general y personal. «No importa lo que haga —piensa—. ¿Para qué hacer algo entonces?» Una persona así difícilmente sea capaz de dejar de fumar, no se vacunará contra la gripe, no seguirá ningún tipo de dieta, no hará ejercicio y no visitará al médico cuando se sienta mal, y, aun en caso de hacerlo, seguramente no seguirá su consejo. En un estudio que se efectuó a lo largo de treinta y cinco años con un centenar de graduados de Harvard, los pesimistas efectivamente resultaron más remisos a dejar el cigarrillo que los optimistas, y tuvieron más probabilidades de enfermar. De modo que los optimistas, siempre dispuestos a tomar las cosas en sus manos, tienen más probabilidades de actuar para prevenir la enfermedad o de someterse a tratamiento cuando enferman.

Una tercera modalidad para que el optimismo tenga que ver con la salud se refiere al número de hechos desagradables o francamente malos que se sufran en la vida. Estadísticamente se ha demostrado que, cuanto mayor es el número de contratiempos con que tropieza una persona, en un determinado lapso, más enfermedades tendrá. Por ejemplo, los que corren un gran riesgo de contraer enfermedades infecciosas —e incluso sufrir un ataque cardíaco o enfermar de cáncer— son los que dentro de un lapso de seis meses se mudan de casa, se quedan sin trabajo y se divorcian. Todo lo contrario de lo que puede suceder con los que no hayan tenido que pasar por esas pruebas. Por eso, cuando se produce algún cambio importante en la vida, resulta muy aconsejable someterse a un completo examen médico, y hacerlo con más frecuencia si los acontecimientos se repiten. Aunque nos sintamos espléndidamente bien, en caso de cambiar de trabajo, terminar una relación o jubilarse, es muy aconsejable vigilar muy de cerca todo lo relacionado con la salud. Los viudos, por ejemplo, tienen muchas veces más probabilidades de morir durante los primeros seis meses siguientes a la muerte del ser querido que en cualquier otra circunstancia. En caso de morir su madre, insista para que su padre se someta por lo menos a un examen lo más completo posible de su salud y que lo haga de inmediato, porque eso puede prolongarle la vida.

¿Quién supone que tropieza con hechos más desagradables a lo largo de su vida? Los pesimistas, desde luego. Y es así porque son más pasivos, menos dispuestos a tomar decisiones para impedir lo malo y menos decididos a luchar contra las cosas desagradables. Así llegamos a nuestra deducción lógica: si los pesimistas pasan por

peores trances y si los acontecimientos desdichados llevan a sufrir más enfermedades, los pesimistas serán los que más enfermedades contraigan.

La última de nuestras razones es la que se refiere al apoyo social. La capacidad que pueda tenerse para conservar profundas amistades y para mantener serias relaciones amorosas parece tener gran importancia respecto de la conservación de la salud física. Las personas de edad madura que tengan por lo menos una persona a la que puedan llamar en mitad de la noche para hablarle de sus problemas gozarán de mejor salud física que quienes carecen de verdaderos amigos. Los solteros corren más riesgos de caer en la depresión comparados con los casados. Incluso la relación social más común representa una defensa contra la enfermedad. Los que prefieren aislarse cuando se sienten enfermos corren el riesgo de enfermar más gravemente.

Cuando mi madre tenía setenta y tantos años debió someterse a una intervención que la obligó a vivir algunos meses con una colostomía, es decir, un ano contra natura que la obligaba a llevar una bolsita conectada con su intestino. Mucha gente hace gestos de asco cuando se le habla de colostomías, y por esa razón mi madre se sentía avergonzada. Evitaba a sus amistades, dejó de reunirse para jugar al bridge, prefería que no la visitáramos, y casi no salió de su casa hasta que le quitaron la bolsita. Lamentablemente, durante aquel período de soledad, sufrió una recidiva de una vieja tuberculosis, padecida en Hungría cuando era muy pequeña. Experimentó lo que se denomina estadísticamente «coste de la soledad»: más alto riesgo de enfermar, en particular, recrudecimientos de viejas enfermedades latentes.

Los mismos problemas persiguen a los pesimistas. Se vuelven pasivos con más facilidad tan pronto tropiezan con dificultades y toman menos decisiones o adoptan menos medidas para buscar apoyo en otros. La conexión entre la falta de apoyo social y la enfermedad nos suministra una cuarta razón para creer que la pauta explicativa optimista suele ser responsable de una buena salud.

PESIMISMO, MALA SALUD Y CÁNCER

Chris Peterson llevó a cabo el primer estudio sistemático del papel desempeñado por el pesimismo como causa de enfermedad.⁷ A mediados de los años 80, cuando enseñaba psicopatología en Virginia, Chris sometió a su curso de ciento cincuenta estudiantes a la

prueba del ASQ. Además, los jóvenes tuvieron que suministrar datos sobre su salud y mencionar el número de visitas efectuadas a los médicos en el pasado inmediato. Después Chris siguió de cerca la evolución de la salud de los estudiantes durante todo un año. Así descubrió que los pesimistas habían contraído el doble de infecciones y habían efectuado el doble de visitas al médico que los optimistas.

¿Se debería eso a que los pesimistas presentan mayor número de quejas, tanto en los cuestionarios como cuando se refieren a sus dolores y sus males, o efectivamente enfermarían con más frecuencia? No. Chris estuvo observando el número de enfermedades y de visitas a los médicos antes de que los estudiantes completaran las preguntas del ASQ y también después. Las altas cifras de enfermedad y visitas al médico, entre los pesimistas, se registraban muy por encima de los niveles previos.

Otros estudios consideraron lo relacionado con el cáncer de mama. En un estudio en Gran Bretaña se siguió a sesenta y nueve mujeres afectadas de esa enfermedad. Las mujeres que no presentaron recidivas eran en principio las que respondieron a la enfermedad con «espíritu luchador», mientras que aquellas que murieron o tuvieron recidivas después de ser operadas tendieron a responder al diagnóstico inicial con un espíritu de desamparo.⁸

En un estudio ulterior, treinta y cuatro mujeres acudieron al Instituto Nacional del Cáncer con un rebrote de su cáncer de mama. Se interrogó exhaustivamente a todas ellas con respecto a aspectos de su vida, como matrimonio, número de hijos, trabajo y enfermedades. Luego comenzaron a tratarse con cirugía, radiaciones y quimioterapia. Tuvimos oportunidad de tener aquellas entrevistas en nuestras manos y pudimos analizarlas con la técnica CAVE.⁹

No es habitual vivir mucho tiempo después de haber sufrido dos veces el cáncer de mama, y después de alrededor de un año aquellas mujeres comenzaron a morir. Algunas fallecieron en pocos meses y otras, una pequeña minoría, viven todavía. ¿Quiénes fueron las que más sobrevivieron? Aquellas que disfrutaban plenamente de la vida, que tenían alegría de vivir y dieron muestras de tener una pauta explicativa optimista.

¿Podría ser que estas mujeres optimistas sencillamente no estuvieran tan enfermas como parecía y, por lo tanto, vivieran más tiempo porque sus cánceres no eran tan graves, y no por su alegría y su optimismo? No. El Instituto Nacional del Cáncer mantiene detallados e invalorable registros que se refieren a la gravedad de los diagnósticos, y allí figuran la actividad de las células NK, el número de nódulos linfáticos

afectados, el grado de la extensión, etc. La longevidad se daba en las mujeres de pauta explicativa optimista.

Aquellos resultados no se expusieron sin que muchos científicos los pusieran en tela de juicio. En 1985, al efectuar un estudio muy publicitado que realizó Barrie Cassileth con pacientes terminales, el investigador llegó a la conclusión de que ninguna variable psicológica establecía diferencia alguna en cuanto a la extensión de la vida. Marcia Angell publicó en el *New England Journal of Medicine*, del que era subdirectora, un artículo que elogiaba el estudio de Cassileth y lo consideraba una prueba que debía llevarnos a «reconocer que nuestra creencia de que la enfermedad es un reflejo directo de la situación mental no es mucho más que simple folclore». Después de hacer caso omiso de todos aquellos estudios tan bien planificados y mencionar los peores que pudo hallar, Marcia condenó toda psicología referida a la salud como la perpetuación de un «mito». Así tuvieron su gran día los materialistas, que pudieron recoger una ligera brizna de apoyo en el sentido de que lo psicológico nunca puede influir en lo físico.¹⁰

¿Cómo podemos reconciliar los descubrimientos de Cassileth con los muchos estudios demostrativos de que lo psicológico afecta a la enfermedad? Primero, las pruebas psicológicas de Cassileth no fueron las adecuadas; en primer lugar, la investigadora utilizó fragmentos de tests, no su totalidad. Conceptos que por lo general requieren docenas de preguntas para medirse se estimaron apenas con una o dos preguntas. Segundo, todas las enfermas de Cassileth eran terminales. Si uno tiene la desdicha de que se lo lleve por delante un enorme camión de mudanzas con toda seguridad que no tendrá mucha ayuda en su pauta explicativa optimista. Sin embargo, si el accidente lo tiene con una bicicleta, seguramente su optimismo desempeñará un papel fundamental en cómo sobrellevará la situación. No creo que cuando un enfermo está soportando tanta carga como la que significa un cáncer terminal los procesos psicológicos puedan servirle de mucho. Pero, al margen de eso, cuando el peso de la situación no es grande, cuando el mal comienza a desarrollarse, precisamente el optimismo puede significar la diferencia entre vivir y morir. Lo hemos visto en estudios sobre el impacto de la aflicción y del optimismo en el sistema inmunológico.

Los materialistas ven el sistema inmunológico como algo aislado de la psicología, aunque ambos sean integrantes de la persona. Creen que variables psicológicas, como el optimismo y la esperanza, son tan etéreas como el espíritu, de modo que alientan profundas dudas cuando se les dice que cosas como el optimismo, la depresión y la aflicción afectan al sistema inmunológico. Olvidan que el sistema en cuestión está vinculado con el cerebro, y que los estados mentales como la esperanza, por ejemplo, tienen posiciones cerebrales que se corresponden con ellos y son reflejo de la psicología de cada uno. Tales estados cerebrales afectan luego al resto del organismo. Así que, en el proceso, no va implícito nada de misterioso ni de espiritualista, y tanto emociones como pensamientos están en condiciones de influir en las enfermedades.

Cerebro y sistema inmunológico no se conectan por medio de fibras nerviosas, sino a través de las hormonas, esos mensajeros químicos que circulan con la sangre y pueden transmitir estados emocionales de una a otra parte del cuerpo. Ha quedado ya perfectamente documentado que cuando alguien se deprime, su cerebro cambia. Los neurotransmisores, hormonas que pasan sus mensajes de una neurona a otra, pueden agotarse. Uno de esos juegos de transmisores, las *catecholaminas*, se agotan durante la depresión.

¿Cómo será la cadena de hechos físicos que servirán al sistema inmunológico para captar que pertenece a un pesimista, un deprimido o un sufriente? Ocurre que cuando se agotan las catecholaminas hay otras entidades químicas llamadas endorfinas —algo así como la morfina propia de cada uno— que acrecientan su actividad. Las células del sistema inmunológico cuentan con receptores que perciben el nivel de endorfinas. Cuando el nivel de catecholaminas baja, como sucede en las depresiones, sube el de las endorfinas; el sistema inmunológico lo detecta y reduce su funcionamiento.

¿Estaré hablando sólo de alguna fantasía biológica o será que, efectivamente, la depresión, la aflicción y el pesimismo anulan el sistema de inmunidad?

Hace unos diez años, más o menos, un grupo pionero de investigadores australianos reunió a veintiséis hombres cuyas esposas habían fallecido poco antes a raíz de heridas fatales o por enfermedad. Convencieron a aquellos hombres para que les permitieran extraerles muestras de sangre en dos ocasiones, a la semana de enviudar y después de seis semanas. Así, los investigadores estuvieron en condiciones de observar el funcionamiento del sistema inmunológico durante el transcurso del duelo. Hallaron que el sistema se reducía durante los primeros días y, por ejemplo, que las células T no se

multiplicaban con la velocidad de costumbre. Con el transcurso de las semanas, el sistema inmunológico comenzó a recuperarse y con posterioridad al experimento australiano los colegas estadounidenses pudieron confirmar y dar a conocer tan revolucionarios descubrimientos.¹¹

También la depresión parece modificar la actividad del sistema inmunológico. Los sucesos desdichados y la depresión se examinaron en treinta y siete mujeres, analizando al mismo tiempo las células T y NK de su sangre. Las mujeres que sufrieron contratiempos más graves mostraron menor actividad en sus células NK que aquellas que no habían tenido problemas. Cuanto más se deprimían las mujeres peor respondían sus sistemas inmunológicos.¹²

Si depresión y aflicción disminuyen temporalmente la actividad inmunológica, entonces el pesimismo, que es un estado más crónico que los mencionados, tendría que reducir también —tarde o temprano— la actividad inmunológica. Los pesimistas, tal como hemos visto en el capítulo 5, se deprimen con más facilidad y más a menudo. Esto significaría que los pesimistas, en general, cuentan con una menor actividad inmunológica.

Para ponerlo a prueba, un estudiante graduado de la universidad de Pensilvania, Leslie Kamen, estuvo trabajando conmigo y con Judy Rodin, de Yale. Esta última había venido siguiendo el estado de salud de un gran número de personas de edad avanzada que vivían en New Haven y sus alrededores. Varias veces al año esas personas, cuya edad media era setenta y un años, se brindaban para las entrevistas de Judy, que se referían a sus regímenes alimentarios, su salud y lo que pasaba con sus nietos. Una vez al año se les extraía sangre para analizar el estado de su sistema inmunológico. Clasificamos las entrevistas para estudiar el grado de pesimismo y después esperamos al siguiente examen de sangre para ver si estábamos en condiciones de predecir cuál sería la actividad inmunológica. Tal como esperábamos, los optimistas tenían mejor actividad inmunológica que los pesimistas. Además, descubrimos que ni el estado de salud ni los eventuales estados de depresión en el momento de la entrevista predecían una respuesta inmunológica. El pesimismo en sí parecía reducir la actividad inmunológica, sin intervención de la salud o la depresión.¹³

Todas estas evidencias, tomadas en conjunto, muestran que el estado psicológico personal puede modificar la respuesta inmunológica. La tristeza, la depresión y el pesimismo pueden reducir la actividad del sistema inmunológico. Por el momento, no se

ha podido determinar con exactitud cómo funciona esto, pero ya contamos con una posible vía: como se ha mencionado ya, algunos neurotransmisores cerebrales se agotan durante esos estados; con ello se eleva el nivel cerebral de la morfina que genera nuestro cuerpo. El sistema inmunológico cuenta con receptores para esas hormonas y se cierra cuando crece la actividad de las endorfinas.

Si su nivel de pesimismo puede llegar a agotar su sistema inmunológico, entonces parece existir la posibilidad de que el pesimismo pueda dañar su salud física a lo largo de su vida.

OPTIMISMO Y UNA VIDA MÁS SANA

¿Existe la posibilidad de que los optimistas vivan más que los pesimistas? ¿Existe la posibilidad de que quien disponga de una pauta explicativa optimista en la juventud vivirá más tiempo con buena salud?

No es cosa fácil de responder científicamente. No sería suficiente con tomar la legión de ancianos que hay en el mundo y demostrar que en su mayoría son optimistas. Podrían serlo en razón de que han vivido más y con buena salud, en lugar de lo contrario.

Antes de responder a esa pregunta tenemos que dar respuesta a unas cuantas más. Primero necesitamos descubrir si la pauta explicativa es permanente a lo largo de la vida. Si los optimistas juveniles siguen gozando de buena salud durante años y años, entonces su nivel de optimismo debería mantenerse sin variantes toda la vida. Para averiguar esta cuestión, Melanie Burns, una colega, y yo pusimos avisos en publicaciones leídas por la gente mayor, en busca de aquellos que hubieran conservado en la ancianidad los diarios que alguna vez pudieron haber llevado en sus años mozos.¹⁴ Nos contestaron treinta personas y, cuando nos pusimos en contacto, nos confiaron sus diarios. Aplicamos en ellos la técnica CAVE, con lo que creamos un perfil de la pauta explicativa juvenil de cada una de esas personas. Además, todos los entrevistados se prestaron a escribir para nosotros una extensa relación de cómo estaban viviendo en la actualidad: su salud, su familia, su trabajo, etc. También aplicamos el CAVE a los relatos y pudimos así conformar otro perfil con las pautas explicativas en la ancianidad. ¿En qué medida se relacionaban ambos perfiles?

Descubrimos que la pauta explicativa para los sucesos felices podía modificarse en

gran medida durante cincuenta años. Por ejemplo, una misma persona podía en determinado momento de su vida considerar que las cosas buenas que le sucedían eran producto del ciego destino y en otro momento pensar que obedecían a su propia habilidad. Pero descubrimos que la pauta explicativa para lo malo era muy estable durante lapsos de más de cincuenta años. Las mujeres que en la adolescencia confiaron al diario que los chicos no se interesaban en ellas porque «carecían de atractivo», cincuenta años después escribieron que «no eran queridas» cada vez que sus nietos no las visitaban. Nuestra visión de los acontecimientos que disgustan —nuestra teoría de lo trágico— se mantiene casi sin variantes durante toda la vida.

Estos descubrimientos clave nos acercaron al punto en que podríamos preguntar si la pauta explicativa de un joven afecta a su salud a lo largo de la vida. ¿Qué es lo que todavía necesitábamos antes de formular la pregunta?

Necesitábamos contar con un gran grupo dotado de ciertas características:¹⁵

1. En su juventud tenían que haber escrito una cantidad de declaraciones que hubieran sobrevivido y pudiéramos someter a nuestro CAVE.
2. Teníamos que estar seguros de que eran sanos y tenían éxito cuando escribieron dichas declaraciones. Esto era necesario porque, si ya padecían alguna enfermedad o conocían el fracaso, podrían haber sido pesimistas y sufrir de una mala salud tiempo después. Y, de ser así, el optimismo juvenil podría correlacionarse con vidas más prolongadas y saludables, pero tal vez fuera sólo porque enfermedades o fracasos tempranos producen vidas poco saludables.
3. También debían ser personas que hubieran tenido exámenes físicos regulares, para así seguir la pista a su salud durante toda la vida.
4. Por último, necesitábamos que los sujetos de nuestro experimento fueran en la actualidad ancianos, para permitirnos predecir toda una vida de buena o mala salud.

Era pedir demasiado. ¿Dónde podríamos encontrar a esa gente?

EL ESTUDIO GRANT SOBRE HOMBRES

George Vaillant es un psicoanalista a quien admiro mucho. Entre 1978 y 1979 ambos

formamos parte del Centro para Estudios Avanzados sobre Ciencias del Comportamiento, en Stanford, California. A partir del psicoanálisis, George había llegado a la noción de «defensa» y estaba profundizando en ese concepto. Sostenía entonces que todo cuanto nos ocurre en la vida no es el resultado del simple número de desdichas que hemos soportado, sino de cómo nos defendemos contra las desdichas por medio de la mente. Pensó asimismo que nuestros hábitos para explicarnos las desdichas debían figurar entre nuestras defensas, y había puesto a prueba su teoría con una muestra única. George había pasado más de diez años siguiendo el rastro a un extraordinario grupo de hombres, a quienes pudo entrevistar a medida que pasaban de la edad madura a la ancianidad.

A mediados de la década de 1930 la Fundación William T. Grant decidió estudiar a las personas sanas durante toda su vida adulta. Los impulsores del estudio deseaban seguir a un grupo de individuos excepcionalmente dotados para aprender algo acerca de los determinantes del éxito y la buena salud, y estudiaron a los alumnos de cinco cursos de primer año de Harvard, en busca de hombres físicamente en muy buena forma y bien dotados tanto intelectual como socialmente. A partir de pruebas muy amplias consiguieron seleccionar a doscientos jóvenes —alrededor del 5 por 100 de los integrantes de cursos entre 1939 y 1944— y desde entonces estuvieron siguiéndolos. Aquellos muchachos, que en la actualidad andan cerca de los setenta, estuvieron cooperando plenamente durante medio siglo con tan exigente estudio. Cada cinco años debieron someterse a pruebas y análisis físicos muy completos, fueron entrevistados periódicamente y han llenado infinitos cuestionarios. Así produjeron una verdadera mina de oro de información acerca de qué hace que alguien sea sano y tenga éxito.

Cuando aquellos que iniciaron la investigación Grant, a su vez, se hicieron demasiado viejos para seguir una investigación tan exhaustiva, buscaron un sucesor lo suficientemente joven para recoger el testimonio. En aquella oportunidad los hombres de Harvard realizaban su vigesimoquinta reunión, y los impulsores de la investigación eligieron a George, que entonces acababa de cumplir los treinta años y era ya uno de los jóvenes investigadores que más prometían en el campo de la psiquiatría.

El primer descubrimiento importante de George al analizar el estudio Grant indicaba que la riqueza, en los hombres recién salidos de la adolescencia, no era garantía de salud o éxito. Es muy alta la tasa de fracasos y mala salud entre aquellos hombres: matrimonios fallidos, quiebras, ataques cardíacos prematuros, alcoholismo, suicidios y otras

tragedias... incluyendo una víctima de asesinato. Esos hombres sufrieron más o menos por el mismo número de infartos y enfermedades graves que los nacidos en la misma época en la ciudad. El reto teórico que se presentaba ante George era tratar de predecir y comprender, entre todos aquellos sujetos experimentales, a quiénes les iría bien en sus vidas y a quiénes no.

Como acabo de decir, su principal preocupación era lo que él llamaba las defensas: las modalidades características que los hombres adoptan cuando tienen que manejarse ante hechos adversos. Algunos de aquellos hombres, antes de la universidad, manejaron los fracasos con «defensas maduras»: buen humor, altruismo, sublimación. Otros nunca lo hicieron: por ejemplo, cuando una chica rompía con ellos, recurrían a la negativa, la proyección y otras «defensas inmaduras». Resultaba muy llamativo que aquellos hombres que habían tenido defensas maduras poco después de la adolescencia a medida que avanzaron en la vida tuvieran éxitos en todos los órdenes y gozaran de buena salud. Cuando llegaron a los sesenta, ninguno de los que tenía defensas maduras a los veinte padecía una enfermedad crónica; al mismo tiempo, más de un tercio de los que carecieron cuando jóvenes de defensas maduras tenían muy poca salud a los sesenta.

De modo que ahí estaba el grupo que nosotros queríamos. Cuando jóvenes habían escrito declaraciones personales; cuando hicieron esas declaraciones eran personas sanas y de éxito; durante toda la vida se les había seguido el rastro y ahora eran viejos. Además de todo eso, disponíamos de otro tipo de información acerca de sus personalidades y sus vidas. ¿Serían más sanos durante toda la vida los optimistas que formaran parte del grupo nutrido? ¿Vivían más?

Con toda generosidad, George estuvo de acuerdo en trabajar con Chris Peterson y conmigo. Está convencido de que es el custodio de una muestra única y preciadísima, y «la presta» (cuidando siempre de mantener el anonimato de aquellos hombres) a otros científicos serios que aspiran a encontrar las condiciones que pueden predecir la salud y el éxito a través de los años.

Decidimos emplear la técnica del «sobre cerrado». George se ocupó de que trabajáramos ignorando absolutamente la identidad de esos hombres y sin saber quiénes eran los sanos. Empezamos por elegir al azar una muestra que alcanzaba a la mitad de los hombres (noventa y nueve) y les entregamos textos escritos por ellos entre 1945 y 1946, a su regreso de la Segunda Guerra Mundial. Se trataba de documentos muy valiosos, llenos de explicaciones tanto pesimistas como optimistas:

«Se hundió el buque porque el almirante era un estúpido...»

«Nunca pude llevarme bien con aquellos hombres porque todos ellos casi me despreciaban por ser un estudiante de Harvard.»

Aplicamos la técnica CAVE a todos los textos y con ellos redactamos un retrato de la pauta explicativa de cada uno de los sujetos del experimento en los años de su juventud.

Y después, en un día en que hubo una gran nevada, Chris y yo volamos a Dartmouth, donde George era profesor de psiquiatría, a fin de abrir el así llamado sobre cerrado —es decir, para enterarnos de cómo les había ido a aquellos hombres en la vida. Lo que pudimos ver era que quienes seguían sanos a los sesenta solían ser los que habían sido optimistas a los veinticinco. Los pesimistas habían sufrido las enfermedades típicas de la edad madura antes que los otros y esos males los habían atacado con mayor intensidad que a los optimistas. A eso de los cuarenta y cinco, las diferencias en materia de salud ya eran grandes. Antes de los cuarenta y cinco el optimista juvenil no había tenido efecto alguno sobre la salud. Hasta entonces los hombres seguían en igual estado de salud que a los veinticinco. Pero el declinar se iniciaba a partir de los cuarenta y cinco. Con qué rapidez y con cuánta gravedad ocurre esto lo predice muy bien el nivel de pesimismo de veinticinco años antes. Lo que es más, cuando incluíamos en la ecuación otros factores —como las defensas del sujeto y su salud mental y física a los veinticinco—, el optimismo seguía mostrándose como el principal determinante de la salud, a partir de los cuarenta y cinco, y siguiendo así durante los veinte años siguientes. Esos hombres están ingresando ahora en la edad que las estadísticas consideran de creciente mortalidad, y por eso dentro de los próximos diez años estaremos en condiciones de descubrir si el optimismo también puede predecir que la vida será más larga, tal como ya ha pronosticado que será más saludable.

VOLVAMOS AL PROBLEMA MENTE-CUERPO

Hay pruebas convincentes de que el aspecto psicológico influye en la salud. Depresión, aflicción, pesimismo: todos parecen dañar la salud tanto a breve plazo como a largo. Lo que es más, ya ha dejado de ser un misterio absoluto cómo funciona esto. Existe una

plausible cadena de acontecimientos que se inicia con los hechos adversos que se presentan en la vida y que minan la salud.

La cadena comienza con una serie muy particular de hechos desdichados —pérdidas, fracasos, derrotas—, hechos que hacen que la víctima se sienta desamparada. Como ya hemos visto, cada uno reacciona frente a esas situaciones con una sensación de impotencia por lo menos momentánea, y los que tienen una pauta explicativa pesimista se deprimen. La depresión hace que se agote la catecholamina y aumente la secreción de endorfinas. La endorfina así aumentada puede reducir la actividad del sistema inmunológico. El cuerpo humano se halla en todo momento expuesto a los agentes patógenos, causantes de enfermedad, a los que el sistema inmunológico normalmente se encarga de mantener a raya. Cuando dicho sistema se cierra parcialmente a causa de la relación entre catecholaminas y endorfinas, los agentes patógenos quedan en libertad para hacer de las suyas y lo más probable es que se contraiga una enfermedad seria, incluso capaz de causar la muerte.

Estamos en condiciones de someter a una prueba a todos y cada uno de los eslabones de la cadena *pérdida-pesimismo-depresión-catecholamina agotada-secreción de endorfina agotada-supresión de la inmunidad-enfermedad*, y también contamos con evidencias de cómo opera cada eslabón. Esta cadena de acontecimientos no implica nada relacionado con el espíritu ni con lo misterioso; es un proceso mensurable. Lo que es más, si efectivamente ésta es la cadena, la terapia y la prevención pueden actuar sobre cada uno de sus eslabones.

PREVENCIÓN Y TERAPIA PSICOLÓGICAS

«Ésta es una de esas oportunidades que sólo se presentan una vez en la vida —exclamó Judy Rodin—. No tendríamos que proponer hacer algo seguro. Lo que deberíamos proponer es lo que siempre hemos deseado hacer.» Judy, con quien yo había trabajado antes en la investigación de New Haven acerca de los efectos del pesimismo sobre el sistema inmunológico, estaba indignada. Ahí estaba un reducido grupo de prominentes científicos, líderes mundiales en materia de psicología de la salud, ante la posibilidad de contar al fin con dinero suficiente para hacer realidad sus sueños científicos... pero ¿dónde estaban los grandes sueños?

Judy es prodigiosa, catedrática de Yale, presidenta de la Asociación de Psicología de la Costa del Este, y miembro del prestigioso Instituto Nacional de Medicina, todo eso antes de cumplir cuarenta años. Aquella tarde representaba a la Fundación MacArthur, y su centro de interés era la salud y el comportamiento. Nos había convocado aquella helada mañana invernal en New Haven para decirnos que, en su opinión, las cosas estaban lo suficientemente maduras para pedir a la Fundación MacArthur que apoyara el asunto de la psiconeuroinmunología, un campo todavía en pañales, que estudiaba cómo pueden los sucesos psicológicos modificar la salud y el sistema inmunológico. «Los de la Fundación MacArthur no son unos atrasados —dijo Judy—. Se han lanzado a la búsqueda del proyecto que pueda ayudar y que pueda cambiarle el rostro a la medicina, pero debe ser un proyecto demasiado arriesgado para que los dirigentes de otras fundaciones como los Institutos Nacionales de la Salud lo tomen en serio. Y aquí estamos nosotros desempolvando siempre las viejas rutinas científicas que cada tres años sometemos a esos dirigentes. Díganme ahora de todo corazón, pero desde lo más profundo de ese corazón, ¿qué es lo que realmente quieren hacer pero han tenido miedo de proponer?»

Tomó la palabra Sandra Levy, una joven profesora de oncología psicológica de Pittsburgh, por lo general muy tímida y amiga de hablar en voz baja. «Lo que yo realmente desearía hacer —dijo con visible emoción— es hacer la prueba con terapia y prevención. Judy y Marty nos han convencido de que la pauta explicativa pesimista produce un funcionamiento malo del sistema inmunológico y provoca mala salud. Hay una aceptable cadena de hechos como para pensar que algo así puede suceder. Y contamos con evidencias convincentes de que la terapia cognitiva modifica la pauta explicativa. Metámonos con el eslabón psicológico. Modifiquemos la pauta explicativa y curemos el cáncer.»

Se produjo un largo y embarazoso silencio. Fuera de aquella habitación casi nadie podría haber creído que una terapia psicológica podría mejorar el funcionamiento de un deteriorado sistema inmunológico. Poquísimas personas creerían jamás que una terapia psicológica pudiera curar el cáncer. Para el resto de los profesionales, esto sonaría a charlatanería. Y no hay nada que pueda terminar con una reputación de serio científico duramente ganada como la acusación de charlatanería. Y se trataba de psicoterapia para tratar una enfermedad física, ni más ni menos.

Me armé de valor y rompí el silencio: «Estoy de acuerdo con Sandy —empecé a decir sin estar muy seguro de hasta dónde pensaba llegar—. Si lo que Judy quiere es algo

visionario, si quiere sueños, muy bien, probemos con la posible modificación del sistema inmunológico por medios psicológicos. Si nos equivocamos, no habremos perdido más que un par de años de nuestro tiempo. Si estamos en lo cierto, es decir, si podemos convencer al *establishment* realizando un estudio impecable, entonces habremos hecho una verdadera revolución en el sistema de salud».

Esa mañana Judy Rodin, Sandra Levy y yo tomamos la decisión de hacer el intento. En primer lugar, presentamos el proyecto ante la fundación para lograr su apoyo a fin de realizar un trabajo sobre terapia cognitiva destinado a mejorar el sistema de la inmunización. Conseguimos que se aprobara rápidamente, y en los dos años que siguieron tratamos a cuarenta pacientes que vivían angustiados por melanomas o cánceres de colon. Se siguió administrando a esos pacientes el tratamiento de costumbre, consistente en radiaciones y quimioterapia; pero, durante doce semanas y a razón de una vez cada siete días, estuvieron recibiendo una forma modificada de terapia cognitiva. Diseñamos la terapia en cuestión no para curar la depresión sino para armar a dichos pacientes con nuevas formas de considerar la pérdida: reconocimiento automático de sus pensamientos; distracciones; discusión de las explicaciones pesimistas. (Véase el capítulo 12.) Como suplemento de la terapia cognitiva se les enseñó cómo relajarse para manejar mejor la tensión. Creamos asimismo un grupo de control de pacientes de cáncer a quienes se administró la misma terapia física pero no la cognitiva ni el entrenamiento de relajación.

«¡Por las barbas del Profeta! ¡Tendrían que echar un vistazo a estos números!» Jamás había oído a Sandy tan excitada como aquella mañana de noviembre en que me llamó por teléfono, dos años después. «La actividad de las células NK se ha disparado en los pacientes que recibieron terapia cognitiva. No pasó absolutamente nada en los enfermos del grupo de control. ¡Por las barbas del Profeta!»

En pocas palabras, la terapia cognitiva acentuó la actividad inmunológica... exactamente como esperábamos que sucediera.

Todavía es demasiado pronto para saber si esa terapia cambió el curso de la enfermedad o salvó las vidas de aquellos pacientes de cáncer. La enfermedad avanza mucho más lentamente que la actividad inmunológica, que puede cambiar de un día para otro. El tiempo dirá la última palabra. Pero este estudio piloto bastó para la Fundación MacArthur. Como buenas almas intrépidas que son, estuvieron de acuerdo en apoyar el proyecto a largo plazo. A partir de 1990 estaremos aplicando terapia cognitiva a pacientes

de cáncer en una escala mayor, tratando de dinamizar el sistema inmunológico y vencer la enfermedad... y, tal vez, incluso prolongarles la vida.

Política, religión y cultura: una nueva psichistoria

Mis lecturas juveniles de Sigmund Freud ejercieron una poderosa influencia sobre las cuestiones que desde entonces han venido cautivándome. Quedé fascinado por la psicología «caliente» —motivación, emoción, enfermedad mental— y curiosamente permanecí indiferente a la «fría» —percepción, procesamiento de la información, oído y visión—. Pero otro autor, popular desde aquellos años, en general menos apreciado que Freud, dejó en mí una marca incluso más profunda: Isaac Asimov, el prolífico escritor de ciencia-ficción, novelista y visionario.

En su insuperable trilogía de la *Fundación* —recuerdo haberla leído en un adolescente arrebatado de entusiasmo en sólo treinta horas— Asimov inventa un gran héroe para todos los chicos intelectuales y afectados por el acné. Hari Seldon es el científico creador de la «psichistoria» con el fin de predecir el futuro. Los individuos, según piensa Seldon, son impredecibles, pero una masa de individuos, al igual que una masa de átomos, se torna altamente predecible. Todo cuanto se necesita es disponer de las ecuaciones estadísticas de Hari Seldon y sus principios de comportamiento (cosas que Asimov jamás nos reveló) para lanzarse a pronosticar qué pasará, toda la historia futura, incluyendo la aparición de las crisis. «¡Demonios —pensó el impresionable adolescente—. ¡Predecir el futuro valiéndose de principios psicológicos!»

Aquel «¡Demonios!» ha venido acompañándome durante toda la vida. Como joven profesor, a comienzos de la década de 1970, me entusiasmó saber que en realidad existía un campo denominado psichistoria. A su debido tiempo, junto con mi íntimo amigo Alan Kors —que entonces era profesor adjunto de historia en la universidad de Pensilvania—, intervine en un seminario para graduados sobre ese tema. El seminario aquel nos dio a todos una ocasión de observar desde muy cerca la versión académica de

la visión de Asimov. Cuánta desazón.

Leímos el intento de Erik Erikson para aplicar los principios del psicoanálisis freudiano a Martín Lutero.¹ Según Erikson, la rebelde actitud de Lutero respecto de la Iglesia Católica provenía de la educación higiénica recibida por el reformador. Tan sorprendente hipótesis la extraía Erikson de unos pocos datos aislados que correspondían a la infancia de Lutero. Una extrapolación tan traída de los pelos decididamente no era lo que pensaba Hari Selden. En primer lugar, sus principios no servirían de mucho. Ni siquiera ayudarían a que un terapeuta se explicara claramente la rebeldía de sus pacientes, de cuya infancia oiría cuanto detalle quisiera oír, por no hablar de la rebeldía de alguien muerto cientos de años antes. Segundo, lo que en aquellos tiempos pasaba como «psicohistoria» consistía en unos cuantos casos sueltos, mientras que —tal como lo subrayaba Asimov— para efectuar predicciones válidas se necesita disponer de gran cantidad de ejemplos con el fin de eliminar todas las imprevisibles variantes individuales. Tercero, y era lo peor, esa clase de psicohistoria no predecía absolutamente nada. Más bien se apoderaba de hechos acaecidos hacía tiempo y con ellos cocinaba una historia que, si se la miraba con ojos de psicoanalista, tenía algún sentido para ellos.

Cuando recogí el guante de Glen Elder, en 1981, que proponía la creación de un «túnel del tiempo», la visión de Asimov seguía muy presente en mí, y proyecté utilizar la técnica del análisis de contenido —el análisis de declaraciones que permitían revelar la pauta explicativa— para descubrir el nivel de optimismo de personas no sometidas a cuestionarios: parejas de madre-hija, héroes deportivos, altos ejecutivos, dirigentes mundiales. Pero también hay un grupo muy grande de seres que no responden ni pueden responder a cuestionarios: los muertos, aquellos cuyos actos hicieron la historia. Le dije a Glen que la técnica CAVE era ni más ni menos que esa máquina adecuada para sumergirse en el tiempo con la que él soñaba. Le sugerí que esa máquina no sólo podría usarse con los contemporáneos a quienes no se pudiera presentar cuestionarios, sino también con quienes no podrían responderlos por estar muertos. Cuanto necesitábamos para hacerlo era contar con sus declaraciones. En tanto las tuviéramos, podríamos someterlos al CAVE para descubrir su pauta explicativa. Subrayé que tendríamos a nuestra disposición una enorme gama de material, como autobiografías, testamentos, transcripciones de conferencias de prensa, diarios escritos por ellos, transcripciones de terapeutas, cartas escritas desde el frente de batalla, discursos de aceptación de galardones. «Glen, estamos en condiciones de hacer psicohistoria», fue lo que dije.

Teníamos en nuestras manos, después de todo, las tres cosas esenciales que pedía Hari Selden. Primero, contábamos con un sano principio psicológico: la pauta explicativa optimista predice la capacidad necesaria para luchar contra la depresión, predice altos logros y predice la permanencia del principio de realidad. Segundo, teníamos un método válido para medir la pauta explicativa en personas vivas o muertas. Tercero, disponíamos de gran número de seres humanos para estudiar, un número más que suficiente para permitirnos establecer predicciones estadísticas.

Una mañana de la primavera de 1983 me encontré explicando todo esto a uno de los más prometedores estudiantes que hubiera conocido en mi vida, Harold Zullo. Eran notables sus ideas, su energía, la originalidad que siempre demostraba y su entusiasmo. Le expliqué la técnica CAVE y le describí el panorama que se abría ante nosotros, en un claro intento por impresionarle y reclutarle para la Universidad de Pensilvania.

«¿Se le ha ocurrido pensar en la aplicación de esto en la política? —fue lo que me preguntó para empezar—. Quizá pudiéramos predecir el resultado de futuras elecciones. Apuesto a que todos los estadounidenses prefieren que los conduzca un optimista, una persona que pueda decirles que se resolverán sus problemas. No individuos dubitativos siempre dispuestos a desmoronarse. ¿Quiere contar con un número grande para hacer el estudio? ¿Qué le parecería contar con todo el electorado estadounidense? Puede predecir cómo votarán individualmente todos ellos en una futura elección, pero lo que tendríamos que estar en condiciones de prever es cómo votarán en masa. Podríamos hacer un perfil sobre optimismo referido a los dos candidatos a partir de lo que ellos dicen y han dicho y, a renglón seguido, pronosticar quién ganará.»

Me gustó que hablara en plural, que hubiera dicho *podríamos*, porque con eso Harold quería significar que vendría a Pensilvania. Es lo que hizo, y lo que consiguió en el transcurso de los cinco años que siguieron fue algo único. Con un poco de ayuda de mi parte, se convirtió en el primer psicólogo que haya pronosticado un hecho histórico importante.

LAS ELECCIONES PRESIDENCIALES ESTADOUNIDENSES, 1948-1984

¿Cómo ha de ser el presidente que desean los votantes estadounidenses? ¿Puede bastar con un grado mayor o menor de optimismo para establecer la diferencia?

El pasatiempo de Harold Zullo era la ciencia política, y su tesis de doctorado versó sobre el tema.² Empezamos releendo los discursos de aceptación de la candidatura pronunciados tanto por ganadores como por perdedores de los últimos tiempos. No tardaron en salir a relucir las discrepancias en cuanto a optimismo. Esto es lo que dijo Adlai Stevenson, dos veces perdedor, cuando aceptó por primera vez la candidatura a presidente de la nación en la convención del Partido Demócrata de 1952:

Cuando se apaga el tumulto y mueren los gritos, cuando se han retirado las bandas de música y se apagan las luces, aparece la cruda realidad de la responsabilidad en un momento de la historia acosado por los ceñudos espectros del enfrentamiento, la disensión y el materialismo en casa, y el implacable, inescrutable y hostil poder en el extranjero.

Quizá fuera una magnífica prosa, pero que también expresaba una rumiación tras otra. Fiel a su reputación intelectual, Stevenson se apoyaba en las adversidades y las analizaba, pero sin proponer cómo modificarlas. Presten ahora atención a su pauta explicativa:

La ordalía del siglo XX—la época más sangrienta y turbulenta de toda la Era Cristiana— está aún lejos de haber terminado. En los años por venir habremos de considerar que el sacrificio y la paciencia habrán de ser nuestro indesmayable propósito...

Por cierto que no me prestaría gustoso a ser candidato, *porque el peso de la administración supera todo lo imaginable.* (La cursiva es mía.)

Dos explicaciones de primera aparecen en estas declaraciones de Stevenson. Lo que figura en cursiva es la explicación y el resto, los hechos que se explican. Muy permanente: la ordalía por venir, desde hace muchos años, causarán sacrificios. Muy amplio: los rigores de las cargas por soportar hacen que no busque la designación como candidato. Adlai Stevenson, una persona de gran inteligencia, se encontraba sumido en el más oscuro de los agujeros emocionales sin poder salir. Su pauta explicativa era depresiva.

No podrían haber sido más diferentes del estilo de Stevenson los discursos pronunciados por Dwight Eisenhower, dos veces rival de Stevenson en las elecciones presidenciales: bajo índice de rumiación, optimista en su pauta explicativa y lleno de referencias a la acción. Veán lo que dijo Eisenhower en su discurso de aceptación de la candidatura por el Partido Republicano en 1952, un discurso que ha pasado a la historia como «Iré a Corea».

Éste es el primer día de nuestra batalla.

La senda que nos lleva al 4 de noviembre es una ruta de lucha y combate. No he de mantener nada en reserva a lo largo de ese combate.

Ya sé lo que es permanecer alerta en la víspera de la pelea. Siempre, antes de entrar en combate, mi política consistió en salir en busca de nuestros mejores hombres donde estuvieran, y hablarles frente a frente acerca de sus preocupaciones y discutiendo con ellos la gran misión que a todos se nos ha encomendado.

Los discursos de Eisenhower carecían del estilo y la sutileza de aquella prosa de Stevenson. Sin embargo, en 1952 y en 1956, las victorias electorales de Eisenhower fueron arrolladoras. Desde luego, era un héroe de la guerra y, comparados con los suyos, los antecedentes de su rival era harto modestos. Los historiadores dudan de que haya podido existir entonces el candidato capaz de vencer a Eisenhower, y lo cierto es que tanto republicanos como demócratas votaron por él. Sin embargo, al margen de todo eso, ¿será posible que el optimismo de Eisenhower y el pesimismo de Stevenson hayan desempeñado algún papel en el resultado de aquellas elecciones? Creemos que sí.

¿Qué podría ocurrir con un candidato presidencial cuyo estilo fuese más pesimista que el de su oponente? Las consecuencias podrían ser tres, todas ellas negativas.

Primero, el candidato de estilo más sombrío sería más pasivo, no visitaría tantos lugares durante la campaña y respondería menos activamente al reto.

Segundo, no gustaría tanto a los votantes; en los experimentos controlados, los deprimidos gustan menos que los no deprimidos, y hay más probabilidades de que se los evite. No quiere decir esto que los candidatos presidenciales sean deprimidos —en general no lo son—, sino más bien que la sensibilidad del votante es agudísima en cuanto al optimismo y puede captar pequeñísimas diferencias entre dos personas.

Tercero, cuanto más pesimista sea el candidato, menor será la esperanza que despierte en los votantes. Las declaraciones permanentes y globales de los pesimistas, cuando se refieren a los acontecimientos adversos, son señal de desamparo. Y cuanta más rumiación demuestra un candidato, mayor es la desesperanza que transmite. Si los votantes buscan al presidente que les haga creer que resolverá los problemas del país, entonces han de elegir al optimista.

Estas tres consecuencias, en conjunto, predicen que habrá de perder la elección el candidato que tenga la rumiación más pesimista.

Para poner a prueba si el optimismo de los candidatos efectivamente influye en el

resultado de los comicios, necesitamos de un marco dentro del cual sea posible establecer comparaciones entre los discursos de los candidatos y entre los de éstos y sus antecesores. Y ese marco perfecto existe: es el discurso de aceptación de la candidatura, donde el candidato expone sus ideas respecto del futuro de la nación. Hasta hace unos cuarenta años, ese discurso se pronunciaba ante la asamblea partidaria reunida en un salón, de modo que no llegaba directamente a los hogares de todos los votantes que quisieran oírlo. Pero a partir de 1948, ha cosechado una multitud de oyentes siempre creciente: la que observa a través de la televisión. De modo que, a partir de 1948, extrajimos cada declaración de todos los discursos de aceptación que se pronunciaron en las diez últimas elecciones, las mezclamos al azar, como si fueran cartas de la baraja, y las entregamos a los especialistas para que les dieran su calificación, desde luego, sin que supieran de qué candidatos se trataba. Así se les aplicó a todos la técnica CAVE. Además, calificamos niveles de rumiación, tomando el porcentaje de frases que evaluaban o analizaban los malos acontecimientos sin proponer un curso de acción para contrarrestarlos. También calificamos como «acción-orientación» el porcentaje de frases en las que cada candidato hablaba de lo hecho y lo que pensaba hacer. A todo eso le agregamos la puntuación de la pauta explicativa sumándola a la puntuación de rumiación, para lograr una puntuación general, para la que inventamos una palabra: *pesrum*. Cuanto más alta sea la puntuación *pesrum*, peor será la pauta del candidato.

Lo primero que vimos, al comparar las puntuaciones *pesrum* de los dos candidatos de cada elección desde 1948 hasta 1984, fue que el de puntuación más baja —es decir, el candidato más optimista— había salido airoso en nueve de las diez elecciones. Acertamos más que las encuestas, sólo observando el contenido de los discursos.

Nos equivocamos sólo en una: aquella en que compitieron Nixon y Humphrey, en 1960. Según las puntuaciones, Hubert Humphrey aparecía ligeramente más optimista que Richard Nixon en los respectivos discursos de aceptación de la candidatura, y por eso tuvimos que considerar a Humphrey posible ganador. Pero algo pasó en la marcha del *Feliz Guerrero*, como llamaban a Humphrey, cuando aparentemente se encaminaba a una victoria. El discurso de Humphrey ante la convención de Chicago estuvo acompañado de disturbios callejeros en esa ciudad, y en ellos se vio cómo la policía perseguía a palos a los *hippies*. La popularidad de Humphrey cayó en picado inmediatamente, y así debió lanzarse a la campaña electoral —la más breve de la historia reciente— con un 15 por 100 por debajo de su rival en las encuestas. Para su desdicha,

la cosa no terminó allí. Humphrey empezó a recuperar terreno, y el día de las elecciones su popularidad estaba apenas un uno por ciento por detrás. De haber durado aquella campaña tres o cuatro días más, aseguraron los que hicieron las encuestas, Humphrey podría haber ganado.

¿Cómo se relaciona la victoria con la diferencia de *pesrum* entre los candidatos? Muchísimo. Aquellos candidatos mucho más optimistas que sus rivales ganaron sin lugar a dudas: Eisenhower (dos veces) a expensas de Stevenson, Lyndon B. Johnson derrotó a Harry Goldwater, Nixon venció a McGovern y Reagan derrotó a Carter. Aquellos candidatos que eran un poco más optimistas, pero nada más que un poco, ganaron de forma apretada, como en el caso de Jimmy Carter sobre Gerald Ford.

Hagamos una breve pausa. ¿Qué es lo primero, el optimismo o el hecho de no arredrarse? ¿El mayor optimismo del futuro ganador hace que los votantes lo prefieran en las urnas, o sólo refleja el hecho de que siente así porque ya va por delante en las encuestas? En suma, ¿el optimismo es causal o se trata de un simple epifenómeno de ser favorito?

Una buena manera de dilucidarlo es seguir a los no favoritos que acabaron ganando. Por definición, todos ellos iban por detrás en las encuestas cuando la cosa comenzó, en algunos casos, muy por detrás. De manera que el ir delante no podía hacerlos optimistas por la sencilla razón de que no iban. En 1948, Harry Truman comenzó con un 13 por 100 por detrás de Thomas E. Dewey, pero tenía un *pesrum* mucho más optimista que el candidato republicano. Truman ganó por un 4,6 por 100, sembrando así la confusión entre todos los encuestadores. En 1960, John F. Kennedy comenzó con un 6,4 por 100 por detrás en las encuestas, que lo daban perdedor ante Nixon. Pero el *pesrum* de Kennedy era muchísimo más optimista que el de su rival, y así terminó ganando con sólo el 0,2 por 100 de ventaja, la más pequeña de todas las elecciones de los últimos tiempos. En 1980 Ronald Reagan cargó con un 1,2 por 100 de desventaja en las encuestas, que daban ganador a Carter, presidente en ese momento. El *pesrum* de Reagan era más optimista, y así terminó ganando con una ventaja de más del 10 por 100.

Es posible establecer un control estadístico por haber ido delante en los primeros pronósticos y por el hecho de ser candidato a la reelección, dos factores que afianzan el optimismo. Cuando esos dos factores se controlan, el optimismo tiene un efecto —de hecho, el efecto mayor— sobre las proporciones de la victoria, al tiempo que las diferencias en el *pesrum* predicen cuáles serán las diferencias en el voto popular mucho

más exactamente que cualquier otro factor conocido.

Tres son las razones que explican por qué el optimismo ejerce influencia sobre los votantes: el optimista hace una campaña más enérgica; los votantes no prefieren al pesimista y es mayor la esperanza que engendra el optimista. Carecemos de un método para medir directamente el segundo y el tercer factor, pero en siete de las diez elecciones pudimos hacer el recuento de las paradas efectuadas por cada candidato en cada día de la campaña —una medida de la entrega. Tal como estaba pronosticado, cuanto más optimista es el candidato más paradas hace a lo largo de su campaña: en otras palabras, demuestra su mayor ánimo.

El discurso de aceptación de la candidatura, por lo general, lo escriben otros y lo corrigen muchos. ¿Puede así reflejar el optimismo del candidato, o es reflejo del optimismo de los verdaderos autores? ¿O se dice en esos discursos lo que el candidato cree que el electorado quiere oír? En cierto modo, esto carece de importancia. Este análisis de optimismo predice lo que harán los votantes según la impresión que tengan del candidato, sea tal impresión válida o manipulada. Desde otro punto de vista, sí es importante saber cómo es realmente el candidato. Una forma de lograrlo consiste en comparar las conferencias de prensa y los debates, desde luego más improvisados y hasta imprevisibles que los discursos formales. Lo hicimos en las cuatro elecciones en que se recurrió al debate entre los candidatos. En cada uno de ellos el candidato con más bajo *pesrum* también fue el mejor en su discurso y en el debate.

Después calificamos discursos de aceptación y conferencias de prensa de media docena de dirigentes mundiales (cuya identidad yo desconocía), en busca de sus respectivas pautas explicativas. Lo más notable fue que así encontré una suerte de «impresión digital» que se mantiene constante, tanto en los discursos revisados y corregidos como en las observaciones dichas en una conferencia de prensa. Las puntuaciones de permanencia y amplitud son idénticas en todos los discursos, hayan sido revisados o no, y cada uno de aquellos dirigentes que estudié —sin saber de quién se trataba en cada caso— tenía un perfil distinto. (Tengo la impresión de que esa técnica podría emplearse para determinar si un mensaje escrito realmente ha sido redactado por la persona a la que se le atribuye —por ejemplo un rehén, un secuestrado, o un miembro de la banda terrorista.) La puntuación de personalización desaparecía como constante desde los discursos formales hasta las conferencias de prensa: dicho en otra forma, las explicaciones personales, tales como echarse la culpa de algo, desaparecen de los

discursos formales, aunque son algo más frecuentes en las observaciones casuales.

Mi conclusión es que, hayan sido escritos por otros o no, los discursos por lo general reflejan la personalidad subyacente en el orador. Sea que él mismo haya reescrito el discurso para llevarlo a su nivel de optimismo, o porque elija a quienes los redactan para que se asemejen a él en un rasgo tan importante como es el pesimismo. Sin embargo, ha habido por lo menos una excepción: Michael Dukakis.

1900-1944

Decidimos investigar si nuestro pronóstico de nueve de los diez candidatos presidenciales de las elecciones de posguerra fue pura casualidad o si, tal vez, el votar por los optimistas no es más que un fenómeno propio de la era de la televisión. Así, leímos todos los discursos de aceptación de la candidatura presidencial desde los que pronunciaron, en 1900, McKinley y Bryan. Los sometimos a análisis ciegos, sin indicar quiénes eran, en busca de la pauta explicativa. De esa forma sumábamos otras doce elecciones a nuestra lista.

Ocurrió lo mismo. En nueve de las doce elecciones, el candidato con más bajo *pesrum* fue el que ganó. El margen de victoria nuevamente se relacionó grandemente con la medida en que la puntuación *pesrum* del triunfador fue mayor. Las tres excepciones — como la «excepción» Nixon-Humphrey— fueron interesantes. Perdimos las tres veces en que se reeligió a Franklin D. Roosevelt. En cada una de ellas Roosevelt ganó por un cómodo margen, a pesar de que su *pesrum* estuvo siempre por debajo de los correspondientes a Alfred M. Landon, Wendell L. Willkie o Thomas E. Dewey. Pero tenemos la sospecha de que en esas elecciones ejercieron más influencia sobre los votantes los comprobados antecedentes sobre el comportamiento de Roosevelt en los momentos de crisis que la esperanza manifestada por los discursos de sus rivales.

En las veintidós elecciones presidenciales que hubo entre 1900 y 1984, los estadounidenses eligieron a los candidatos que parecían más optimistas en dieciocho oportunidades. En todas las elecciones en que el no favorito superó todos los contratiempos, era el candidato más optimista. El margen de victoria se relacionó mucho con el margen de *pesrum*, con arrolladores triunfos de candidatos que eran mucho más optimistas que sus oponentes.

En vista de que habíamos hecho pronósticos sobre cosas pasadas, con tanto éxito, Harold Zullo y yo decidimos que era tiempo de intentar una predicción del futuro.

LA ELECCIÓN DE 1988

La psicohistoria, tal como se la practica académicamente, trata de «posdictar» los hechos, o sea predecir sucesos pasados mediante el estudio de cosas que ocurrieron antes de esos sucesos. Así, en su conocido libro *Young Man Luther*, Erik Erikson recoge lo que puede de las costumbres de Lutero en materia higiénica, y así «predice» que Lutero se convertirá en un revolucionario religioso, empeñado en destruir la autoridad. Por cierto que, para sorpresa de nadie, eso fue precisamente lo que pasó con Lutero. Según parece, hay terreno de sobra para escudriñar cuando ya se conoce el resultado.

Lo mismo ocurrió con nuestra «posdicción» de los últimos veintidós resultados electorales mencionados. Sabíamos quién había ganado, y si bien tratamos de mantener el análisis absolutamente puro y los calificadores ignoraban de qué personas se trataba — no sabían quién había dicho esto o aquello—, un lector escéptico podría considerar con toda justicia que «¡No pronosticamos nada!». Tal como instó Harold Zullo, la psicohistoria se torna interesante en la práctica y fuera de toda sospecha en cuanto a metodología, si efectivamente predice el futuro.

Cuando terminaba 1987, después de dos años de trabajo, Harold Zullo había completado sus análisis de las elecciones 1900-1984.

Por fin estábamos en condiciones de tratar de predecir lo que iba a suceder en 1988. No hay científico social alguno que haya pronosticado alguna vez grandes acontecimientos históricos antes de que se produjeran. Los economistas siguieron pronosticando una y mil veces tiempos de prosperidad y de recesión, aunque, tan pronto sucedía lo contrario de lo previsto, nunca se los podía encontrar para que lo reconocieran. Lo que habíamos descubierto en nuestros análisis sobre cosas pasadas parecía tener fuerza suficiente como para que siguiéramos a flote.

Decidimos lanzarnos al pronóstico en tres terrenos. Primero, las elecciones presidenciales primarias: ¿quién sería el candidato de cada partido? Segundo, ¿quién se impondría en los comicios definitivos? y tercero, tendríamos treinta y tres escaños del Senado para hacer el pronóstico. Debíamos ponernos a trabajar de inmediato y recopilar

el mayor número posible de discursos pronunciados por los candidatos.

LAS PRIMARIAS DE 1988

En enero de 1988 andaban por todo el país nada menos que trece aspirantes diciendo lo suyo, pronunciando discursos día tras día por localidades de New Hampshire, de Iowa y otros estados. Los republicanos que salían en busca de votos eran seis, y entre ellos Robert Dole y George Bush encabezaban las encuestas. Bush pensaba que quienes apostaran su dinero apoyando al rival, perderían; Dole era un tipo recio, en tanto que Bush parecía un aristócrata. Además, había que contar con otros candidatos como el evangelista Pat Robertson, el conservador Jack Kamp y el general Alexander Haig.

Por el lado de los demócratas, la cosa no estaba nada clara. Gary Hart aparentemente se recuperaba de un traspíe de tipo sexual y nuevamente encabezaba las encuestas. El senador Paul Simon, el gobernador Michael Dukakis, el senador Albert Gore y el representante Richard Gephardt también contaban con posibilidades. En cuanto al reverendo Jesse Jackson, se decía, solamente conseguiría el voto de los negros.

The New York Times publicaba los discursos de fondo, es decir, discursos básicos que los candidatos reiteran varias veces por día introduciéndoles ligeras variantes según la población donde se presenten. Aplicamos nuestra técnica CAVE a los trece y los analizamos para definir el *pesrum*. Hicimos nuestros pronósticos. La semana anterior a la reunión para designar a los candidatos, en el mes de febrero, Harold —preocupado ante la posibilidad de que nadie creyera que habíamos pronosticado el futuro si llegábamos a acertar— insistió en que escribiéramos nuestras conclusiones, las pusiéramos en sobres debidamente sellados y las enviáramos al *New York Times* y al gerente del departamento de psicología de nuestra universidad. «Si hemos conseguido hacer la predicción, quiero estar bien seguro de que nadie dirá luego que acertamos por casualidad», decía Harold con tono algo quejoso.

Las predicciones fueron inequívocas. Entre los demócratas surgía un claro ganador: el todavía oscuro gobernador de Massachusetts, Michael Dukakis. Sus puntuaciones de *pesrum* probaban sin dejar lugar a dudas que estaba por encima del resto. Y también un seguro perdedor: Gary Hart aparecía en lo más bajo de la escala, tanto como para confundirlo con un paciente depresivo. Jesse Jackson obtuvo un buen nivel de *pesrum*, lo

suficiente para sugerir la existencia de una fuerte personalidad más o menos escondida y una posibilidad de que sorprendiera a muchos. Dukakis, desde luego, ganó aquellas primarias y Hart fue el menos votado, tanto como para no lograr un solo delegado a la convención. La actuación de Jackson sorprendió a todo el mundo y causó revuelo.

Entre los republicanos hubo también un claro ganador: George Bush, que, de lejos, demostraba ser el más optimista, con baja puntuación en *pesrum*, incluso más baja que la de Dukakis. Robert Dole figuraba muy por debajo, con una diferencia en la puntuación de *pesrum* aún más amplia que la existente entre Dukakis y Hart. El futuro de Dole, según nuestros cálculos, no era muy prometedor. Todavía más abajo aparecía Robertson, y en el extremo inferior el general Haig, cuyo *pesrum* resultaba el más pesimista de todos. Según lo que podíamos predecir, Robertson no iría a ninguna parte y Haig todavía menos.

Bush, según ocurrió, superó a Dole más fácilmente de lo que cualquiera pudo haber pensado. La candidatura de Robertson nunca ganó adeptos, para gran desazón de la Mayoría Moral. El gran perdedor fue Haig, que ni siquiera tuvo un delegado para la convención.

En los primeros días de mayo todavía no podía creer lo que estábamos revisando Harold y yo, cuando empezaron a salir de sus sobres sellados las predicciones hechas tres meses antes. Eran prácticamente perfectas.

LA CAMPAÑA PRESIDENCIAL DE 1988

Mediadas las primarias recibimos una llamada del *New York Times*. El periodista al que habíamos enviado nuestros sobres (en realidad, él nos había sugerido aplicar nuestro CAVE a los discursos habituales), tan pronto vio cómo estábamos acertando hasta ese momento se puso a escribir un artículo. «Lo publicaremos en primera plana», nos dijo al tiempo que nos preguntaba quién creíamos que ganaría la elección. Tratamos de darle respuestas más o menos evasivas. Según aquellos discursos siempre repetidos, Bush aparecía como más optimista que Dukakis. Ganaría con un 6 por 100 de ventaja. No obstante, no estábamos dispuestos a emitir pronósticos basándonos sólo en los discursos de fondo. No sólo eran muy pocas las citas textuales, sino que todos nuestros datos de predicciones anteriores —las que hicimos de elecciones ya pasadas— se servían de los

discursos pronunciados al aceptar las candidaturas, no de los discursos de primarias.

Harold estaba preocupado, aunque por otra razón. Los dirigentes de las dos campañas, republicanos y demócratas, se habían puesto inmediatamente en contacto con nosotros pidiéndonos que divulgáramos nuestros métodos. Decía Harold que no le preocupaban las preguntas de los periodistas —en realidad, disfrutaba con ellas—, sino lo que dijeran los candidatos. ¿Qué podría pasar si ellos utilizaran nuestros principios para reescribir sus discursos a fin de decirles a los lectores lo que éstos quieren oír? Eso invalidaría todo cuanto pudiéramos pronosticar respecto de las próximas elecciones.

No sin algo de intranquilidad, le aconsejé que no se preocupara. Le dije que los políticos estadounidenses eran demasiado obstinados para tomar en serio nuestra investigación... por el momento. «Hasta yo mismo lo tomo con pinzas», agregué, de modo que no creía que los encargados de la campaña pudieran reescribir sus discursos a la vista de nuestras predicciones. Le sugerí que enviáramos nuestro material a los dos partidos; lo que estábamos investigando era de propiedad pública, y los que estaban realizando las campañas tenían tanto derecho como cualquier otra persona.

Al anoecer de un caluroso día de julio, Harold y yo estábamos en mi casa escuchando el discurso que el gobernador Michael Dukakis pronunciaba ante la convención del Partido Demócrata, aceptando su candidatura a presidente. Corría el rumor de que Dukakis depositaba una gran confianza en la efectividad de aquel discurso y que Theodore Sorenson —autor de grandes discursos de John F. Kennedy— había sido arrancado de su retiro para que lo escribiera. Allí estábamos nosotros, lápiz en mano, haciendo el recuento de rumiaciones y explicaciones a medida que Dukakis las iba pronunciando. Yo me dedicaba a las explicaciones y Harold llevaba la cuenta de las rumiaciones.

Cuando el discurso iba por la mitad le susurré: «Si continúa así nadie le podrá ganar».

Ha llegado el momento de reavivar el espíritu estadounidense, el espíritu de la inventiva y la intrepidez; el momento de cambiar esta economía de brujos por una economía posible; de construir un país mejor haciendo que todos los estadounidenses muestren lo mejor.

Su *pesrum* era terriblemente optimista. En realidad, uno de los más optimistas discursos pronunciados con ocasión de aceptar una candidatura presidencial, solamente superado por Eisenhower en 1952 y por Humphrey en 1968. Era un *pesrum* más bajo

incluso que el de los discursos pronunciados por el mismo Dukakis antes de las primarias. Como si el optimismo de Dukakis se hubiese acrecentado desde entonces.

También le gustaba al público y así Dukakis salió de la convención con una aceptable ventaja en las encuestas.

¿Podría superar Bush aquella actuación?

Nos consumía la impaciencia mientras llegaban los últimos días de agosto y la convención republicana, que esa vez se realizó en Nueva Orleans, en la que Bush tendría que exponer su discurso de aceptación. Por cierto que también estuvo mejor aún que en los discursos de fondo de las primarias. El discurso de Bush fijaba problemas específicos y muy circunstanciales:

Hay sobornos en los municipios, codicia en Wall Street; se trafica con las influencias en Washington, y la corrupción es el pan nuestro de cada día.

Por las cifras que arrojaba su *pesrum*, el discurso de Bush tendría que haber superado a los de eventuales rivales en cualquier elección moderna. Pero no era mejor que el pronunciado en julio por Dukakis. Las palabras de Bush fueron, en cierto modo, más rumiadoras y un poco menos optimistas que las de Dukakis. Introdujimos los datos del *pesrum* en nuestras ecuaciones (factores como ser Bush vicepresidente de Reagan o datos de las encuestas) y observamos lo que decía la máquina. De esa forma, y apoyándonos en los discursos de aceptación de candidatura, pronosticamos que Dukakis sería el ganador por estrecho margen... no más del 3 por 100.

Nunca me gustó hacer apuestas, ni en deportes ni en nada. Pero aquello que estábamos viendo en las ecuaciones tenía todo el aspecto de ser algo casi seguro. Llamé a Las Vegas y me puse en contacto con los corredores de apuestas, y se negaron a recibirlas. «Es ilegal —me dijeron—, no se puede apostar cuando se trata de resultados de elecciones presidenciales en Estados Unidos.» Eran como para desalentar a cualquiera que quisiese preparar un resultado. «¿Por qué no prueba con Inglaterra?», me preguntó uno de los consultados.

Y así fue, no probé con Inglaterra, sino con Escocia y, a comienzos de septiembre me puse en contacto con alguien que pudiera aceptar algunas libras esterlinas que tenía ahorradas. Debía ir a pronunciar una conferencia y, acompañado por un amigo, estuve recorriendo casas donde se aceptaran apuestas. En vista de que las encuestas estaban

dando vencedor a Bush sobre Dukakis desde el día de la última convención, pude pactar 6 a 5 a que iba a ganar Dukakis. Ya estaba hecha la apuesta.

De vuelta en Filadelfia le conté el asunto de la apuesta a Harold y le ofrecí una participación. Me dijo que no estaba tan seguro de que le conviniera aceptar; pronunció aquellas palabras una octava por encima de su tono habitual y un estremecimiento de temor me recorrió la espina dorsal. No estaba convencido de que aquello que oímos en julio fuera el verdadero Dukakis. Harold había estado leyendo todos los discursos de Dukakis desde el Día del Trabajo (el primer lunes de septiembre en Estados Unidos) en adelante, y ninguno «sonaba» igual que el pronunciado en la convención demócrata. Como tampoco se le parecían los discursos de las primarias. Por eso Harold había comenzado a preguntarse si el discurso de la aceptación de la candidatura no tenía más de Sorenson que del candidato o, lo que sería peor, si lo habían trabajado de manera tal que ofreciera un bajo *pesrum*. Según Harold, preferiría esperar al primer debate antes de apostar sus pocos dólares.

En las otras cuatro elecciones en que los candidatos habían debatido sus puntos de vista por televisión, el *pesrum* del discurso en la convención resultó ser muy semejante al *pesrum* del debate. En ese caso no ocurrió así. Por lo que parecía, la cautela de Harold tenía mucho fundamento. Dukakis se mostró muy por debajo del hombre que había aceptado la nominación para presidente, y ahora se parecía mucho al de aquellos discursos repetidos tantas veces en la campaña de primarias. Bush seguía igual y nuevamente su estilo demostraba ser más optimista que el de Dukakis.

Después del primer debate televisivo Bush-Dukakis, Harold me dijo que todavía no estaba decidido a participar en mi apuesta. Su corazonada era mayor: los discursos de Bush en la campaña y en la convención eran reflejo del verdadero Bush, muy optimista. Dukakis ya no parecía serlo, y por eso Harold no dejaba de pensar que aquel discurso ante la convención no había mostrado al verdadero hombre. También las encuestas parecían confirmarlo. Ahora Bush estaba yendo para arriba y la distancia que lo separaba del candidato demócrata era cada vez mayor.

El segundo debate, en materia de *pesrum*, fue un verdadero desastre para Dukakis. Cuando se le preguntó por qué no podía prometer un presupuesto equilibrado, dijo: «No creo que pueda hacerlo nadie; en realidad, no hay manera de prever lo que sucederá». Esta sugerencia de que el problema en discusión sería permanente e incontrolable, tenía un tono mucho más pesimista que aquella declaración del mes de julio, e incluso

superaba en pesimismo a sus palabras de septiembre. Y, mientras tanto, Bush se mantenía exactamente igual en cuanto a optimismo.

El resto de la campaña demostró la misma discrepancia en cuanto al *pesrum*; el discurso de Bush era mucho más optimista que el de Dukakis. Tanto a Harold como a mí, mientras seguíamos la campaña, la actitud de Dukakis nos parecía la de alguien que ya se ha rendido. A finales de octubre, metimos en nuestra ecuación los valores de los debates y las palabras de discursos del otoño anterior, y así contamos con los datos para nuestra predicción final: la victoria sería de Bush con un 9,2 por 100 de ventaja.

En noviembre George Bush se impuso a Michael Dukakis por el 8,2 por 100.

LAS ELECCIONES AL SENADO DE 1988

En aquellas elecciones se disputaron también treinta y tres escaños del Senado y pudimos obtener los discursos de veintinueve de los candidatos, pronunciados con anterioridad, principalmente en primavera y verano. En su mayor parte, se trataba de las palabras dichas por los candidatos al Senado cuando anunciaban sus candidaturas, es decir, bastante antes del cierre de campaña. De modo que las diferencias en el *pesrum* —contrariamente a lo sucedido en el debate Bush-Dukakis— difícilmente podrían surgir del hecho de ir por delante o no en las encuestas. Un día antes de las elecciones, Harold hizo su último análisis de aquellos veintinueve candidatos y se la jugó entregando sobres cerrados a varias personas.

Se conocieron primero los resultados de la elección presidencial, pero el suspense siguió para nosotros toda la noche. No sólo habíamos previsto correctamente las victorias de veinticinco de los veintinueve candidatos al Senado, sino que —con una sola excepción—, una vez finalizado el escrutinio resultó que habíamos pronosticado todas las derrotas y todos los resultados estrechos.

Pronosticamos que en Connecticut Joe Lieberman derrotaría al favorito Lowell Weicker, aspirante a la reelección, por muy poco. Ganó Lieberman por la pequeñísima ventaja de 0,5 por 100.

Pronosticamos que Connie Mack superaría a Buddy MacKay en Florida. Un optimista Connie Mack había explicado con estilo externo, circunstancial y específico por qué se habían elevado los impuestos: «Lawton Chiles [el antiguo senador] siguió con los grandes

gastos y hasta votó un aumento para él mismo». (Para Harold la puntuación de esa explicación valía un 4.) En cuanto al rival de Mack, Buddy MacKay atribuyó los problemas del desarrollo de Florida «a la autopercepción de Florida». (Esa explicación permanente, global y personalizada equivalió a un 14 para Harold.) A pesar de ir por detrás en las encuestas, Connie Mack terminó ganando por menos de 1 por 100.

Pero nos equivocamos en las elecciones para el Senado en el estado de Montana, donde Conrad Burns sorprendió venciendo a John Melcher.

De manera que así estábamos. Con la pauta explicativa de los discursos, y aplicando el grado de rumiación que esos discursos revelaban, habíamos intentado predecir los resultados de las primarias presidenciales, los de las elecciones presidenciales y las senatoriales. Acertamos completamente en el caso de las primarias, prediciendo quiénes serían los vencedores y los perdedores de cada partido mucho antes de que lo hicieran las urnas. Habíamos fallado en el pronóstico para la elección presidencial y yo había perdido mi apuesta en favor de Dukakis. Harold creía que el discurso de la aceptación de candidatura de Dukakis no era el auténtico Dukakis. Los discursos del otoño predecían una victoria de Bush, como, por otra parte, lo hacían todos. Acertamos un 86 por 100 de escaños para el Senado. Nadie lo hizo con tanta exactitud.

Así que éste ha sido, por lo que puedo saber, el primer ejemplo de que científicos sociales hayan pronosticado acontecimientos históricos de importancia... antes de que se produjeran.

LA PAUTA EXPLICATIVA UNIVERSAL

En 1983 asistí, en Munich, a un Congreso sobre Desarrollo del Comportamiento, y el segundo día de reuniones me puse a conversar con una joven que daba muestras de ser muy despierta, una alemana que estaba haciendo el curso de doctorado y que se presentó simplemente como Ele. «Permítame decirle qué se me ocurrió esta mañana, cuando estuvo hablando usted acerca de la técnica CAVE —dijo—. Pero primero quiero preguntarle algo. ¿Cree usted que los beneficios del optimismo y los peligros del pesimismo, del sentimiento de impotencia y la pasividad reflejan leyes de la naturaleza humana, o valen sólo para nuestro tipo de sociedad... quiero decir, una ciudad occidentalizada como la de Estados Unidos o la de mi país?»

Era una buena pregunta. Le dije que más de una vez me había preguntado si nuestro interés en el control y el optimismo estaba o no condicionado ya por la publicidad y la ética puritana. Según parece, expliqué, no se presenta la depresión en las culturas no occidentales en las proporciones de epidemia como ocurre en las occidentalizadas. Quizá sea porque las culturas no obsesionadas con el éxito no padecen los efectos del sentimiento de impotencia y el pesimismo como nosotros.

Tal vez tuvieran relevancia las lecciones que podemos recibir del reino animal, sugerí. No son solamente los hombres y las mujeres del mundo occidental los que se deprimen cuando sufren pérdidas o sentimiento de desamparo. Tanto en la naturaleza como en el laboratorio, también los animales responden con síntomas sorprendentemente iguales a los de un ser humano de Occidente. Los chimpancés reaccionan frente a la muerte de sus congéneres; las ratitas de laboratorio reaccionan ante el electroshock incontrolable; los peces de colores, los perros y hasta las cucarachas, cuando fracasan, actúan de manera muy semejante a la nuestra. Sospecho, seguí diciéndole, que cuando las culturas humanas no responden deprimiéndose ante la pérdida o el desamparo es porque el castigo de una pobreza eterna, de miles de años viendo a dos o tres hijos morir jóvenes, ha terminado expulsando de su cultura a la respuesta natural, la depresión.

«No me parece que los seres humanos de Occidente hayan sido preparados por la propaganda para llegar a la depresión, no creo que les hayan lavado el cerebro —agregué—. Pero decir que el deseo de control y la devastadora respuesta ante el desamparo son cosas naturales no es reconocer que el optimismo funciona de manera universal.» Consideremos el éxito en el trabajo y la política, por ejemplo. El optimismo funciona a la perfección cuando se trata de vendedores de seguros estadounidenses y de candidatos que aspiran a la presidencia de Estados Unidos. Pero resulta difícil imaginar a un inglés sutil, poco expansivo, reaccionando bien frente al vendedor insistente e irreductible. O a un sueco hosco y terco votando por Eisenhower. O que los japoneses sigan tratando con toda cortesía a alguien que siempre culpa a los demás por sus fracasos.

Dije que, en mi opinión, el enfoque del optimismo aprendido podría tal vez aliviar del tormento de la depresión en esas culturas, pero siempre que el optimismo se adaptara a los diferentes estilos en los lugares de trabajo o en el ámbito político. Sin embargo, el problema estaba en que todavía no habíamos profundizado en si nuestra teoría funcionaba tanto en una cultura como en otra.

«Y ahora dime —le pregunté a la joven alemana—, ¿cuál fue esa idea que se te

ocurrió cuando pronunciaba mi conferencia sobre la técnica CAVE?»

«Me parece —dijo Ele— que he hallado la forma de descubrir cuánta esperanza y desazón hay en las culturas y la historia. Por ejemplo, ¿existe algo que podamos denominar pauta explicativa *nacional*, que pueda predecir cómo se comportará una nación o un pueblo en un momento de crisis? ¿Hay formas particulares de gobierno que engendren más esperanza que otras?»

Era una gran pregunta, pero —según le dije— poco menos que imposible de responder. Vamos a suponer que podemos aprender, aplicando la técnica CAVE a cosas escritas, dichas o cantadas por búlgaros, y que esas cosas cuenten con mejor pauta explicativa que la de los indios navajos. El resultado que logremos será de imposible interpretación. Podría resultar que fuese mucho más varonil decir determinada cosa en una cultura que en otra. Los pueblos tienen climas diferentes, tienen otros antecedentes históricos y otras reservas genéticas, además de vivir en distintos continentes. Cualquier diferencia que aparezca entre búlgaros y navajos, en cuanto a pauta explicativa, tendría miles de formas de considerarse.

«Así será cuando se haga una comparación incorrecta —replicó Ele—. Pero yo no estaba pensando en búlgaros y navajos. Pensaba en algún par de culturas mucho más afines entre sí: los dos sectores de Berlín. Están todos en el mismo lugar geográfico, el clima es idéntico, hablan el mismo dialecto alemán, sus palabras emocionales y sus gestos tienen los mismos significados, tuvieron una historia común hasta 1945. En lo único en que difieren desde entonces es en su sistema político. Son como un par de gemelos idénticos que durante cuarenta años hubieran permanecido separados, educados en formas diferentes, criados de otra forma. Se me ocurre que nos ofrecen una herramienta excelente para averiguar si la desazón o la desesperanza difieren con sistemas políticos distintos... y con todos los demás factores constantes.»

Al día siguiente le hablé a un profesor de Zurich de aquella joven estudiante tan creativa a la que había conocido horas antes. Cuando se la describí y le dije que se presentó a sí misma sólo como Ele, me dijo que se trataba de la princesa Gabriele zu Oettingen-Oettingen und Oettingen-Spielberg, una de las jóvenes científicas más prometedoras de Baviera.

Mi conversación con Gabriele continuó al otro día, a la hora del té. Le dije que estaba de acuerdo con su idea de que las diferencias de pauta explicativa entre los dos sectores de Berlín —si las encontrábamos— podrían interpretarse como derivadas de los dos

sistemas político-económicos allí vigentes: el comunismo y el capitalismo. Aunque, ¿cómo se podría encontrar el material necesario para establecer las comparaciones? No podría resultar tan sencillo como simplemente cruzar el Muro y empezar a hacer cuestionarios sobre optimismo con una muestra de berlineses del Este elegidos al azar.

«No podemos hacerlo con el clima político actual —reconoció. En aquel entonces el primer ministro soviético era Andropov—. Pero cuanto necesito es disponer de declaraciones hechas en ambas ciudades, escritos que sean comparables. Tendrían que referirse a los mismos sucesos, ocurridos al mismo tiempo. Y tendrían que ser sucesos neutrales, no referidos a política, economía ni salud mental. Y me parece que he dado en el clavo. Dentro de unos cuatro meses se celebrarán en Yugoslavia los Juegos Olímpicos de Invierno. Se informará sobre esas pruebas, ampliamente, en ambos sectores. Al igual que sucede con la mayoría de los deportes, estarán llenos de declaraciones, tanto de atletas como de periodistas, sobre las victorias y las derrotas. Quiero aplicarles el CAVE a la totalidad y, a través de ello, descubrir cuál es la cultura más pesimista. Será una demostración de que el grado de esperanza de los ciudadanos puede compararse entre culturas.»

Le pregunté cuáles eran sus pronósticos. Consideraba que la pauta explicativa de Alemania Oriental, por lo menos en sus páginas de deportes, sería más optimista. Los alemanes del Este eran, después de todo, integrantes de una nación descollante en materia de deportes, y los diarios no eran otra cosa que órganos del Estado. Parte de su función consistía en mantener alta la moral.

No era ésa mi predicción, pero guardé silencio.

Durante los tres meses que siguieron mantuve más de una conversación telefónica transatlántica con Gabriele y recibí varias cartas de ella. Estaba preocupada por las dificultades que tendría para obtener diarios del sector oriental, ya que solía ser difícil pasar material escrito a través del Muro. Había pactado con un mecánico amigo que residía en el sector comunista para que le enviara utensilios de cocina que ya no sirvieran, como vasos rotos y tenedores doblados, por intermedio del correo, todo bien envuelto en diarios, en las páginas deportivas, desde luego. Tales precauciones demostraron ser innecesarias. Durante las Olimpiadas pudo cruzar sin problemas por los puestos de control berlineses y llevarse cuanto diario de Berlín oriental quiso.

Después empezó el verdadero trabajo, que consistía en revisar detalladamente los tres diarios de Berlín Oeste y otros tantos del sector oriental, durante todos los días de las

Olimpiadas, extrayendo de ello todas las declaraciones para calificar las explicaciones referidas a las pruebas. Así Gabriele dio con 381 declaraciones. Les presento ahora algunas de las explicaciones optimistas, tanto de atletas como de periodistas.

Un velocista sobre hielo había fracasado porque «ese día no hubo suficiente sol durante la mañana como para que la superficie quedara lisa como un espejo». Hecho negativo (4); un esquiador tuvo un tropiezo debido a que «me cubrió el visor del casco la nieve caída de unos árboles cercanos». Negativo (4). En otro orden, los deportistas no abrigan temor alguno porque «sencillamente sabemos que seremos mejores que ellos». Positivo (16).

Entre las explicaciones pesimistas figuraban éstas: fue un verdadero desastre «porque ella está en tan mala forma». Negativo (17); «Tuvo que contener las lágrimas. Desaparecían sus esperanzas de ganar una medalla». Negativo (17); un atleta tuvo éxito porque «nuestros competidores se habían pasado toda la noche bebiendo». Positivo (3).

Pero ¿quiénes formularon las declaraciones optimistas y quiénes las pesimistas? Las respuestas fueron toda una sorpresa para Gabriele. Las declaraciones de los alemanes del Este fueron mucho más pesimistas que las de los occidentales. Y lo que hacía que eso fuera más notable aún era la buena actuación de los alemanes del Este. Ganaron veinticuatro medallas, y los alemanes occidentales solamente cuatro. De modo que los diarios de Berlín oriental habían tenido muchísimas buenas noticias para comentar: por cierto, el 61 por 100 de las explicaciones del Este estuvieron referidas a hechos favorables para ellos y sólo un 47 por 100 de los occidentales estuvieron referidos a hechos favorables para el Oeste. Sin embargo, el tono de los reportajes ofrecidos por los berlineses del Este resultó mucho más pesimista que el de los occidentales.

«Los resultados me han dejado atónita —me dijo Gabriele—. Pero no voy a creerlos hasta que encuentre la forma de verificar si los berlineses del Este son más pesimistas y deprimidos que los del Oeste. He estado tratando de conseguir estadísticas adecuadas de los suicidios y hospitalizaciones en Berlín oriental para compararlas con las de Berlín occidental, aunque por ahora, no he podido obtenerlas.»

El doctorado que tenía Gabriele no era en psicología, sino en etología humana, una rama de la biología que observa a la gente en su medio natural y anota detalladamente lo que hace. Comenzó con las observaciones de Konrad Lorenz sobre unos patitos que lo seguían a todas partes después de haberse familiarizado con él. Los patitos seguían a Lorenz por todas partes porque se habían identificado tanto con su presencia que lo

tomaban por su madre. Sus cuidadosas observaciones de la naturaleza no tardaron en pasar a la observación sistemática de las personas. Gabriele se había graduado bajo la tutoría de dos grandes discípulos de Lorenz. Yo sabía para entonces que Gabriele había llevado a cabo infinidad de minuciosas observaciones en aulas llenas de niños, pero no por ello sentí menos temor cuando me dijo que se proponía trabajar en los bares de ambos sectores de Berlín.

«No se me ocurre otra cosa para lograr un apoyo adecuado para mis descubrimientos con la técnica CAVE —me escribió—. Tendré que dirigirme a Berlín oriental y efectuar un riguroso recuento de todas las señales de desazón que encuentre para luego compararlas con sus equivalentes de Berlín occidental. Y, como no quiero despertar sospechas en la policía, he decidido recorrer los bares.»

Ni más ni menos, eso fue lo que hizo. Durante el invierno de 1985 estuvo visitando nada menos que treinta y un bares de zonas industriales. Eligió catorce en el sector occidental y diecisiete en el Este. Esos bares, a los que denominan *Kneipen*, son los más frecuentados por los obreros para beber una copa después del trabajo. Dichos establecimientos funcionaban a ambos lados del Muro, a escasa distancia entre sí. Para recorrerlos, Ele empleó los días laborables de una semana, cinco en total.

Su técnica consistía en entrar en un bar para sentarse en un rincón alejado de la puerta, tratando de que nadie reparase en ella. Una vez instalada, dedicaba su atención a grupos de parroquianos y llevaba la cuenta de lo que cada grupo hacía en cinco minutos. Anotó todo lo observable que, según la literatura especializada, se consideraba relacionado con la depresión: sonrisas, carcajadas, posturas, agitación de brazos y manos, y movimientos casi imperceptibles, como el de comerse las uñas.

Los berlineses del Este, medidos de esa forma, una vez más resultaron ser más depresivos que los del Oeste. Un 69 por 100 de los berlineses occidentales sonreía, en tanto que únicamente lo hizo un 23 por 100 de los orientales. La mitad de los berlineses occidentales se sentaba correctamente, en tanto que apenas el 4 por 100 (!) de los orientales lo hacía. En cuanto a posturas respectivas, los occidentales adoptaban las más abiertas y francas frente a otros ocupantes de la misma mesa en una proporción del 80 por 100, en tanto que sólo el 7 por 100 (!) de los orientales hacía lo mismo. Los berlineses occidentales se reían dos veces y media más a menudo que los del Este.

Todo aquello demostraba que los berlineses orientales expresan en mayor grado señales de desazón —medidas tanto por las palabras como por los gestos— que los

berlineses occidentales. Pero lo que no pueden manifestar esos descubrimientos es exactamente cuáles son las causas de la diferencia. Salta a la vista, puesto que ambas culturas fueron sólo una hasta 1945, que esos descubrimientos nos están diciendo algo acerca del grado de esperanza engendrada por dos sistemas políticos diferentes. No obstante, no separan y menos aíslan qué aspecto de los dos sistemas es el responsable del acrecentamiento o la disminución de la esperanza. Podría ser la diferencia que existe en el nivel de vida, la diferencia en la libertad de expresión o de libre circulación. Incluso podría tratarse de diferencias en materia de lecturas, de música, de alimentación.

Tampoco nos dicen los descubrimientos en cuestión si los berlineses del Este se tornaron menos esperanzados con el advenimiento del régimen comunista y la ulterior construcción del Muro, o si los del Oeste se volvieron más esperanzados a partir de 1945. Todo cuanto sabemos es que ahora existen diferencias, porque los del Este dan muestras de mayor desesperanza que los del Oeste. Ahora estamos sometiendo al sistema CAVE los diarios que se refirieron a los Juegos Olímpicos de Invierno desde la Segunda Guerra Mundial hasta hoy. Eso nos dirá cómo se ha modificado la esperanza en el este y el oeste de Berlín con el paso del tiempo.*

Estos descubrimientos también nos muestran otra cosa: que existe un nuevo método para medir el grado de esperanza y desazón en diferentes culturas. Este método es el que permitió a Gabriele Oettingen establecer comparaciones entre aspectos que otros científicos consideraban incomparables.³

RELIGIÓN Y OPTIMISMO

Se considera con frecuencia que la religión produce esperanza y permite a los seres perturbados afrontar con más optimismo las pruebas de este mundo. La religión organizada suministra la creencia de que hay en la vida más cosas buenas de las que pueden verse. Los fracasos del individuo se contienen merced a la convicción de que se forma parte de algo mucho más grande: esa contención se produce si se cuenta con una esperanza tan concreta como una bienaventurada vida después de la muerte, o tan abstracta como la idea de formar parte de los planes de Dios o simplemente parte de la continuidad de la evolución. Los descubrimientos que se han hecho acerca de la depresión respaldan esto. George Brown, aquel sociólogo de Londres que durante años

estuvo interrogando a las amas de casa de barrios habitados por clase media baja o muy baja en una investigación sobre los efectos de la escasez sobre la depresión, también estudió el comportamiento de las personas en las islas Hébridas, al noroeste de Escocia, y así llegó a la conclusión de que los fieles que asistían regularmente a servicios religiosos se deprimían menos que quienes no lo hacían.

Y eso permite formular otra pregunta: ¿hay religiones que provean más esperanza que otras? La pregunta surgió en 1986, cuando Gabriele vino a la Universidad de Pensilvania como integrante doctorada de la Fundación MacArthur y de la Fundación Nacional de Ciencias de Alemania. Comparar dos religiones entre sí, en principio, sería como comparar esperanza y desesperanza entre dos culturas, sostenía Gabriele. Aquí el truco consistiría en hallar un par de religiones tan relacionadas a lo largo del tiempo y dentro de un mismo espacio como en el caso de los dos sectores de Berlín para su estudio anterior.

La cosa quedó más o menos así, suspendida en el aire, hasta que apareció la combativa Eva Morawska, una joven histo-socióloga. La invité a que hablara ante mi seminario para graduados sobre el tema del desamparo entre los judíos rusos y los eslavos no judíos durante el siglo XIX. Eva expuso allí pruebas en el sentido de que los judíos se mostraban mucho menos desesperanzados frente a la opresión que el resto de los rusos. Y planteó la pregunta de por qué, cuando las cosas se tornaban intolerables, los judíos eran los que «hacían de tripas corazón», en tanto que los no judíos se resignaban. «Ambos grupos —sostenía Eva— se hallaban terriblemente oprimidos. Los campesinos eslavos vivían en una pobreza insoportable, una pobreza como nadie podía imaginar ahora.» Los judíos, por su parte, vivían asimismo en la pobreza y, además, eran víctimas permanentes de la persecución religiosa y se hallaban bajo la constante amenaza de los pogromos. Sin embargo, los judíos emigraron y los eslavos se quedaron.

«Es posible que los eslavos ortodoxos rusos se hayan sentido más desamparados y desesperanzados que los judíos —prosiguió Eva—. Es posible que las dos religiones inculcaran niveles de optimismo distintos. ¿Sería la religión ortodoxa rusa más pesimista que la judía?»

Ambas religiones convivían en muchas aldeas de Rusia, de manera que era posible comparar la pauta explicativa de sus seguidores, sus cuentos infantiles y los relatos más conocidos que se contaban unos a otros. ¿Serían de tono diferente los materiales que eslavos y judíos oían a diario?

Gabriele y Eva se encontraron muy pronto colaborando. Con ayuda de sacerdotes

ortodoxos rusos, Eva recogió gran cantidad de material religioso y seglar de las dos culturas: la liturgia diaria, los relatos religiosos, cuentos y canciones populares y proverbios. Eran cosas que se explicaban, se cantaban y decían espontáneamente en la vida de todos los días y en ambos ambientes culturales. Podrían ser poderosos formadores de pautas explicativas. Luego Gabriele sometió todo ese material a la técnica CAVE. El material no religioso en nada difería entre las dos culturas, pero el religioso sí. El material religioso de los judíos rusos era llamativamente más optimista que el ortodoxo, en particular en lo que hacía referencia a la permanencia. En el material judío los acontecimientos positivos se apoyaban mucho más lejos en el tiempo —los hechos afortunados duraban más—, y a los sucesos negativos se les restaba importancia y amplitud.

Eva y Gabriele demostraron que el judaísmo ruso era más optimista que la iglesia ortodoxa rusa, tanto en sus relatos como en sus oraciones. Queda para el terreno de la especulación decir que la causa de que los judíos emigrasen y los campesinos esclavos no, provenía de la mayor desesperanza alentada por los mensajes religiosos de todos los días. Las causas que llevan a los pueblos a emigrar son muy complejas. Pero el relativo optimismo judío puede ser una causa plausible... y que nunca se ha propuesto hasta hoy. Poner a prueba la teoría ha de requerir investigaciones históricas y religiosas dotadas de una gran cuota de ingenio. Por lo menos, en el proceso de su investigación, Gabriele y Eva crearon un método nuevo que permite comparar el grado de esperanza que pueden engendrar dos religiones diferentes.

OTRA VISITA A LA PSICOHISTORIA

Aquello que solía pasar por psichistoria era algo que distaba muchísimo de lo que pudiera haber defendido Hari Selden. No formulaba pronósticos, sino que «posdictaba», y al hacerlo no podía sino «probar». Reconstruía vidas aisladas, no los hechos de grupos humanos. Recurría a los principios psicológicos —muy cuestionables— y no al instrumento estadístico.

Hemos hecho que cambie ese concepto. Tratamos de predecir acontecimientos —hechos de importancia— antes de que se produzcan. Cuando posdictamos no estamos haciendo pronósticos. Ahora lo hacemos a ciegas. Tratamos de predecir los hechos de

grandes grupos: los votos de un electorado, la emigración de un pueblo... Sobre principios psicológicos hemos levantado nuestra teoría, y estamos empleando instrumentos estadísticos muy válidos.

Pero esto no es sino el comienzo. Nos hace pensar que los psicólogos del futuro tendrán que trabajar sin encerrarse en cuestionables estudios de laboratorio ni efectuar costosos estudios de grupos a lo largo del tiempo, porque así probarán sus teorías. Los documentos históricos pueden suministrar un rico terreno de pruebas, y predecir el futuro puede ser una prueba todavía más convincente acerca de sus teorías.

Hari Selden, queríamos creerlo así, estaría orgulloso.

Tercera parte

CÓMO PASAR DEL PESIMISMO AL OPTIMISMO

Un anciano es sólo algo deleznable, como guiñapos montados sobre un palo, a menos que el alma bata palmas y cante, y esa canción para siempre sea su ropaje mortal...

W. B. YEATS, *La torre* (1928),
«Navegando hacia Bizancio»

La vida optimista ¹

La vida causa los mismos contratiempos y las mismas tragedias tanto a optimistas como a pesimistas, pero los primeros saben afrontarlos mejor. Según hemos visto, el optimista se rehace de su derrota y, si bien con algunas pérdidas, se recompone para volver a luchar. El pesimista, en cambio, se desmorona, se rinde y cae en la depresión. Merced a su capacidad de reacción, el optimista alcanza mejores resultados en lo que hace, sea el trabajo, la escuela o el deporte. El optimista goza de mejor salud y puede vivir más. Los estadounidenses, y en general todos los electores del mundo, prefieren a los optimistas en el ejercicio de las responsabilidades legislativas y en los parlamentos. Incluso cuando las cosas le van bien, el pesimista se siente acosado por presagios de catástrofe.

Ésas son las malas noticias para los pesimistas. Ahora bien, las buenas nos dicen que los pesimistas están en condiciones de aprender los mecanismos de que se sirve el optimismo y mejorar de manera permanente su calidad de vida. Hasta los optimistas pueden beneficiarse con ese aprendizaje. Casi todos los optimistas pasan alguna vez por períodos de —al menos— un ligero pesimismo, y las técnicas que ayudan a los pesimistas también las pueden emplear los optimistas cuando sufren algún bajón.

Para algunos de los que lean este libro, quizás el hecho de abandonar el pesimismo para convertirse en alguien más optimista podría parecer poco deseable. Algunos se han formado una imagen que muestra al optimista como al permanente fastidioso, al que se jacta de todo, exagera sus éxitos y culpa a los otros de sus fallos, sin asumir jamás la responsabilidad de sus errores. Los modales, buenos o malos, no son privilegio de pesimistas ni de optimistas. Tal como veremos en este capítulo, convertirse en optimista no consiste en aprender a ser más egoísta y presentarse ante los demás con aires de superioridad, sino sencillamente en adoptar un conjunto de hábitos acerca de cómo

hablarse a sí mismo cuando se tiene que soportar algún contratiempo. Aprenderá aquí a hablarse acerca de sus contratiempos y a hacerlo desde un punto de vista más alentador.

Hay todavía otra razón para que aprender las técnicas del optimismo pueda parecerle algo indeseable. En el capítulo 6 pudimos observar el equilibrio deseable entre optimismo y pesimismo. Mientras al comienzo de ese capítulo se reconsideraban las virtudes del optimismo, el pesimismo ofrecía una virtud: apoyarse en una percepción más exacta de la realidad. En consecuencia, ¿aprender las técnicas del optimismo será sacrificar el realismo?

Aquí no vamos a insuflarle un optimismo absoluto, incondicional, para que pueda aplicarlo ciegamente a todas las situaciones; le ofrecen un optimismo flexible. Aquí se pretende acrecentar su control sobre su modo de considerar la adversidad. Si su pauta explicativa es negativa ya no necesita seguir viviendo bajo la tiranía del pesimismo. Cuando reciba los golpes dolorosos, no tendrá que considerarlos permanentes, totales y personales. Estos capítulos le permitirán elegir cómo considerar su infortunio... y una alternativa que no requiere que se convierta en esclavo del ciego optimismo.

PAUTAS PARA EL USO DEL OPTIMISMO

La puntuación obtenida por usted en el capítulo 3 constituye el mejor modo de saber si necesita o no adquirir esas destrezas. Si su puntuación $G - B$ (puntuación total) estuvo por debajo de 8, entonces estos capítulos pueden ayudarle mucho. Cuanto más baja sea la puntuación, mayores los beneficios que su lectura le suministrará. Incluso si obtuvo una puntuación de 8 o por encima, convendría que se hiciera estas preguntas y, si respondiera a alguna de ellas con un sí, entonces le aprovechará leer estos capítulos:

- ¿Me desaliento con facilidad?
- ¿Me deprimó más de lo que desearía?
- ¿Fracaso más de lo que creo que debería?

¿En qué situaciones tendría que aplicar los instrumentos para cambiar la pauta explicativa? Primero empiece por preguntarse qué es lo que desea realizar.

- Si se encuentra en situación de alcanzar un logro (ganar un ascenso, vender un

producto, redactar un informe difícil, ganar un partido), utilice el optimismo.

- Si le preocupa su estado de ánimo (pues está luchando para mantener alta su moral), utilice el optimismo.
- Si es una situación que tiende a prolongarse y está en juego su salud física, utilice el optimismo.
- Si quiere ponerse al frente, liderar a los otros, si quiere que voten por usted, utilice el optimismo.

Pero también hay momentos en los que no conviene usar estas técnicas.

- Si lo que se propone es bastante arriesgado, no utilice el optimismo.
- Si su objetivo es aconsejar a otros cuyo futuro es oscuro, no utilice el optimismo.
- Si lo que quiere es hacerse cargo de los problemas de otros, no comience con optimismo, aunque convendrá utilizarlo luego, porque una vez lograda la confianza, el optimismo puede ayudar.

La línea de conducta fundamental para no alentar el optimismo es preguntarse cuál será el coste del fracaso en cada situación particular. Si ese coste es elevado, el optimismo es una estrategia equivocada. El piloto que está al mando del avión decidiendo si ha de bajar de altura, el jueguista que debe decidir si conduce su coche de regreso a su casa después de haber bebido unas copas de más, la esposa frustrada que debe tomar la decisión de iniciar una aventura que, de salir a luz, podría destruir su matrimonio, no tiene que recurrir al optimismo. En estos casos los costes de un fracaso son, respectivamente, la muerte, un accidente automovilístico y un divorcio. No es adecuado recurrir a nuestras técnicas para minimizar esos costes. Por otra parte, si el coste de un fracaso no es alto, utilice el optimismo. El agente de ventas que decide si hará algunas visitas más en el día, todo cuanto arriesga es perder algo de tiempo. El tímido que decide si entabla o no una nueva conversación, a lo único que se arriesga es a que lo rechacen. El adolescente que duda si dedicarse a un nuevo deporte, en caso de que falle no arriesgará más que una pequeña frustración. El ejecutivo al que están olvidando en los ascensos, todo cuanto arriesga es una negativa en caso de que, con tranquilidad y sin alzar el tono, exponga su opinión de que merecería un ascenso. En todos estos casos conviene utilizar el optimismo.

Este capítulo le enseña los principios básicos para pasar de ser pesimista a optimista en todas las cuestiones de su vida diaria. Contrariamente a lo que sucede con las técnicas de casi todas las otras fórmulas de autoayuda —que consisten en un litro de teoría y sólo una cucharadita de investigación—, las que voy a exponer han sido escrupulosamente investigadas y miles de adultos las han utilizado para cambiar de manera permanente su pauta explicativa.

He organizado los tres capítulos «para cambiar» de modo tal que cada uno se baste por sí solo. Éste es para todos los dominios de la vida adulta, con excepción del mundo laboral. El segundo se refiere a sus niños. El tercero es el que corresponde a su trabajo. Todos recurrimos a las mismas técnicas de optimismo aprendido para situaciones distintas, y por eso, de alguna manera, parte de esos capítulos pueden parecer repeticiones. Si no le interesa más que uno de esos temas no será absolutamente necesario que lea los otros dos capítulos.

EL ABC

Durante dos semanas Katie ha estado observando una dieta rigurosa. Esta noche, después del trabajo, sale con unos amigos para beber algo y come de lo que los otros han pedido. Inmediatamente después de hacerlo siente que ha «fallado».

Se dice para sus adentros: «Mira lo que has hecho, Katie. Seguramente has echado a perder tu dieta. Soy tan débil... Ni siquiera puedo entrar a un bar con mis amigos sin convertirme en una glotona. Me habrán tomado por tonta. Ahora se ha ido al garete toda mi dieta de dos semanas, de manera que, de perdidos al río, y me comeré el pastel que tengo en el frigorífico».

Así, Katie se salta el régimen y se come todo un pastel de rico chocolate que es una verdadera delicia. Su dieta, tan escrupulosamente seguida hasta esa noche, ya ha desaparecido.

La conexión existente entre lo que estuvo picando Katie con sus amigos en el bar y el pastel con el que disfrutó, no es obligada. Lo que vincula a ambas cosas es cómo se ha explicado ella a sí misma el haber comido algunas cositas en el bar. Su explicación es muy pesimista: «Soy tan débil...». De donde no puede sino extraer una conclusión: «He echado a perder mi dieta». En realidad, la dieta no se echó a perder hasta que tuvo una

explicación permanente, global y personal.

Las consecuencias de aquellos platos que apenas probó en el bar podrían haber sido muy diferentes si Katie se hubiera limitado a discutir su propia explicación inicial.

Tendría que haberse dicho: «No sigas, Katie. En primer lugar, no me comporté como una glotona en ese bar. Solamente bebí un par de cervezas, y todo cuanto comí fueron unas alitas de pollo. Todavía no había cenado, así que sacando la cuenta apenas me pasé en unas pocas calorías. Aflojar un poco con la dieta una noche no significa que sea una persona débil. Además, nadie piensa que sea una tonta. Me parece que nadie se fijó en lo que picaba, incluso hubo algunos que me encontraron muy delgada. Lo más importante de todo es que, aunque comí algo que no debía haber probado, eso no quiere decir que deba abandonar la dieta. Es algo que no tiene el menor sentido. Lo mejor que puedo hacer ahora es pagar por lo que hice, responsabilizarme por el pequeño error que he cometido y seguir con la dieta tan estrictamente como lo he estado haciendo estas dos semanas».

Todo esto es cuestión de ABC:* cuando nos encontramos ante la adversidad, reaccionamos pensando en ello. Nuestras ideas se cristalizan en creencias enseguida. Estas creencias pueden convertirse en algo tan habitual que incluso ni nos damos cuenta de que las tenemos hasta que frenamos y les prestamos atención. Y no se limitan a quedarse allí sin hacer nada; tienen consecuencias. Las creencias son causa directa de lo que luego sentiremos y haremos. Pueden significar la diferencia entre el desaliento y la rendición, o el bienestar y la acción constructiva.

A lo largo de este libro, hemos visto que determinados tipos de creencias provocan la rendición. Ahora voy a enseñarle cómo cortar ese círculo vicioso. El primer paso será advertir la conexión que existe entre adversidad, creencia y consecuencia. El segundo consistirá en ver cómo funciona el ABC durante todos los días de nuestra vida. Estas técnicas forman parte de un curso desarrollado por dos de los terapeutas cognitivos más famosos del mundo, los doctores Steven Hollon y Arthur Freeman, profesor de psicología en la Universidad Vanderbilt y director del principal periódico en la materia, el primero, y profesor de psiquiatría en la Universidad de Medicina y Odontología de Nueva Jersey el segundo, un curso en el que también intervino yo, destinado a modificar

la pauta explicativa de las personas normales.

Quiero que identifiquen ahora algunos de esos ABC para que puedan ver cómo funcionan. En todos los casos les daré la línea de Adversidad, y dejaré que decidan ustedes mismos en unos casos la línea B y en otros la C.

Identificar el ABC

1. A. Alguien ocupa la plaza de estacionamiento que usted quería.
B. Piensa que _____
C. Se enoja, baja el vidrio de la ventanilla y le grita al otro.
2. A. Les grita a sus hijos porque no hacen sus deberes.
B. Piensa que «como madre es usted una calamidad».
C. Siente (o hace) _____
3. A. Su mejor amigo no responde a sus llamadas telefónicas.
B. Piensa que _____
C. Se deprime por el resto del día.
4. A. Su mejor amigo no responde a sus llamadas telefónicas.
B. Piensa que _____
C. No se siente mal y pasa el día como si tal cosa.
5. A. Discute con su esposa.
B. Piensa que «nunca hace nada correctamente».
C. Siente (o hace) _____
6. A. Discute con su esposa.
B. Piensa que ella «estaba de muy mal humor».
C. Siente (o hace) _____
7. A. Discute con su esposa.
B. Piensa que «siempre puedo aclarar los malentendidos».

C. Siente (o hace) _____

Vamos a echar ahora un vistazo a esas siete situaciones y observar cómo interactúan los elementos.

1. En el primer ejemplo, usted se enfada al pensar que alguien está ocupando algo suyo. «El tío ése me ha quitado el sitio», o «Fue algo muy egoísta, propio de alguien muy mal educado».

2. Cuando explica su manera de tratar a los niños diciendo que «como madre es una calamidad», sigue un sentimiento de tristeza y cierta desgana a la hora de ayudarlos con sus deberes. Cuando explicamos los contratiempos como resultado de rasgos permanentes, globales y personales como los de ser mala como madre, o algo peor, sigue la renuncia. Cuanto más permanente sea el rasgo, más tiempo durará el desaliento.

3 y 4. Esto es lo que puede suceder cuando un amigo o amiga no responde a sus llamadas telefónicas. Si, como en el tercer ejemplo, piensa algo permanente y global, como «Siempre soy egoísta y desconsiderado, no hay la menor duda», seguirá una depresión. Pero, en cambio, si tal como pasa en el cuarto ejemplo su explicación fuera circunstancial, específica y externa, entonces no se alterará. «Estará trabajando horas extras esta semana y por eso no llama», o «No tenía nada que contar», serán algunas de las cosas que quizá se diga para sí.

5, 6 y 7. ¿Qué es lo que pasa después de haber discutido con la pareja? En caso de que, como en el ejemplo número 5, piense que «nunca hace las cosas bien» (permanente, global y personal), se deprimirá y no intentará hacer nada para mejorar la cosa. Si lo que piensa responde al ejemplo número 6, «ella estaba de mal humor» o «él estaba enfadado» (circunstancial y externo), sentirá cierto enojo, un poco de desaliento y cierta incapacidad para actuar. Cuando mejore el humor, probablemente hará algo para limar asperezas. Si piensa, como en el ejemplo número 7, que «siempre puedo aclarar los malentendidos», procederá a actuar y no tardará en sentirse perfectamente bien y lleno de energía.

Su registro ABC

Para ver cómo funciona este ABC en la vida diaria, lo aconsejable es llevar un diario ABC durante dos o tres días, lo suficiente para registrar un breve ABC de su propia vida.

Para hacerlo, observe el diálogo permanente que se produce en su mente y del que, por lo general, ni siquiera se da cuenta. Se trata de escoger qué relación se establece entre una determinada adversidad —por pequeña que sea— y un sentimiento. Vamos a suponer, pongamos por caso, que está conversando con una persona amiga. Esa persona parece mostrarse inquieta, con muchos deseos de interrumpir el diálogo (para usted es una adversidad que le causa una ligera desazón) y termina encontrándose triste (el sentimiento). Ese pequeño episodio puede ser una de las anotaciones ABC para ese día.

Vamos a ver las tres partes de su registro.

El primer apartado, «Adversidad», puede ser una nadería cualquiera: un grifo que gotea, un entrecejo fruncido de su jefe, el bebé que no deja de llorar, una cuenta desusadamente alta, falta de atención de su interlocutor. Sea usted objetivo respecto de la situación. Registre su propia descripción de lo que pasó, no el modo en que lo ha evaluado. Si discutió con su cónyuge, escribirá que él (o ella) no tomó bien algo dicho por usted o alguna cosa que usted hizo. Regístrelo. Pero no anote: «Fue injusto» (o injusta) en la línea de «Adversidad». Eso sería una deducción y tendría que ir en la segunda sección, «Creencia».

Sus creencias son las interpretaciones que usted hace de la adversidad. Cerciórese de que separa pensamientos de sentimientos. (Estos últimos corresponderán a «Consecuencias».) «Me salté mi dieta», o «Me siento un inútil» son creencias. Ha de evaluarse su precisión. Sin embargo, «Me siento triste» expresa un sentimiento. No tendría sentido verificar la exactitud de «Me siento triste», porque si se siente triste es porque está triste.

«Consecuencia.» En este apartado registre lo que sintió y lo que hizo. ¿Se sintió triste, desazonado, alegre, culpable o lo que fuera? Muchas veces sus sentimientos podrán ser varios al mismo tiempo. En tal caso anote tantos sentimientos y actos como reconozca conscientemente. ¿Qué hizo entonces? «No tenía ánimos para nada», «Pensé cómo disculparme», «Me volví a la cama», son todos actos derivados, consecuencias.

Antes de poner manos a la obra, aquí tiene unos cuantos ejemplos útiles que le ayudarán a poner en claro qué clase de cosas podrá vivir:

Adversidad: Se suponía que mi marido bañaría a los niños y los acostaría, pero

cuando volví de mi reunión los encontré a todos embobados ante el televisor.

Creencia: ¿Por qué no podrá hacer lo que le pido? ¿Es tan difícil bañarles y meterles en la cama? Ahora voy a parecer la mala de la película.

Consecuencias: Realmente estaba irritada con Roberto y me puse a gritar sin darle una oportunidad de que me diera alguna explicación. Irrumpí en la sala y apagué el televisor sin decirles siquiera «hola». Debo haberles parecido un ogro.

Adversidad: Volví a casa más temprano que de costumbre y encontré a mi hijo en el garaje fumando en compañía de unos amigos.

Creencia: ¿Qué pensará que está haciendo? ¡Lo voy a estrangular! Así verá lo irresponsable que es. No puedo creerle nada. No hace más que decir una mentira tras otra. Pues bien, no pienso oírle ni una más.

Consecuencias: Me sacó de mis casillas. Ni siquiera estuve dispuesto a discutir la situación. Le dije que era «un pequeño delincuente en el que no se podía confiar» y pasé el resto del día echando chispas.

Adversidad: Llamé a un chico que me interesaba y le invité al teatro. Me dijo que sería mejor dejarlo para otro día, porque debía asistir a una reunión importante.

Creencia: Vaya, qué excusa. Sólo quiso ser amable. Lo cierto es que no tiene el menor interés en mí. Qué podía esperar yo. No le gusto. Ésta será la última vez que invito a alguien.

Consecuencia: Me sentí estúpida, molesta y fea. En lugar de invitar a alguna otra persona para ver la función decidí regalarle las entradas a una amiga.

Adversidad: Decidí inscribirme en un gimnasio, y cuando fui por primera vez sólo vi a mi alrededor cuerpos firmes, musculosos...

Creencia: ¿Qué diablos estoy haciendo aquí? ¡Comparado con estos cuerpos debo parecer una ballena varada en la playa! Tengo que salir de aquí antes de perder mi dignidad.

Consecuencia: Me sentí completamente fuera de lugar y terminé yéndome antes de que pasara un cuarto de hora.

Ahora es su turno. Durante un par de días registre cinco secuencias ABC de lo que pueda sucederle.

Adversidad:

Creencia:

Consecuencia:

Adversidad:

Creencia:

Consecuencia:

Adversidad:

Creencia:

Consecuencia:

Adversidad:

Creencia:

Consecuencia:

Adversidad:

Creencia:

Consecuencia:

Cuando haya registrado sus cinco episodios de ABC, léalos muy cuidadosamente. Trate de hallar el vínculo entre lo que haya creído y las consecuencias. Lo que entonces verá es que las explicaciones pesimistas provocan pasividad y desaliento, en tanto que las explicaciones optimistas confieren ánimo.

El siguiente paso viene de inmediato: si modifica las creencias habituales que siguen en usted a los contratiempos (adversidad), entonces cambiará su reacción frente a la adversidad en muy poco tiempo. Son muchas las formas para realizar el cambio.

DISCUSIÓN Y DISTRACCIÓN

Hay dos modos de tratar las creencias pesimistas una vez que se toma conciencia de ellas. La primera no es sino distraerse cuando aparecen, sencillamente tratar de pensar en otra cosa. La segunda es discutir las. Discutir algo resulta a la larga más efectivo porque las creencias que se discuten a conciencia tienen menos probabilidades de volver cuando una situación igual se presente.

Los seres humanos estamos preparados para pensar acerca de cosas, tanto buenas como malas, que despierten nuestra atención y nos planteen alguna demanda. Hay en todo esto un profundo sentido evolutivo, que se encuentra en nosotros desde hace milenios. No viviríamos mucho si no estuviéramos en condiciones de reconocer los peligros y las necesidades en cuanto se presentan, y si no nos preocupásemos por averiguar cómo hacerles frente. Los pensamientos habitualmente pesimistas no hacen sino deprimir un poco más el tono de ese proceso. No sólo se apoderan de nuestra atención, sino que evolucionan incesantemente en nuestra mente. Por su naturaleza misma, no pueden permitir que se los olvide. Son recordatorios biológicos primitivos de lo que necesitamos y de lo que tememos. En tanto la evolución parece haber hecho de los prepúberes optimistas impenitentes, también se ha asegurado de que los adultos que se preocupen y proyecten tengan más probabilidades de sobrevivir y de procrear niños que a su vez sobrevivan. Pero en la vida moderna esos recordatorios primitivos pueden ser obstáculos en nuestro camino, trastocar nuestra actuación y echar a perder la calidad

de nuestra vida emocional.

Vamos a examinar ahora la diferencia que hay entre distracción y discusión.

Distracción

Quiero que ahora no piense en un pedazo de tarta de manzana con helado de crema. La tarta está caliente y el helado hace que haya un contraste delicioso tanto en sabor como en temperatura.

Probablemente descubra usted que carece de capacidad para abstenerse de pensar en ese bocado. Pero sí tiene la capacidad de dirigir su atención hacia otro lado.

Vuelva a pensar en la tarta. ¿Se le hace la boca agua? Ahora póngase de pie, golpee la pared con la palma de la mano y grite: «¡BASTA!».

Ha desaparecido de su mente la imagen de la tarta, ¿no es así?

Esta es una de las diversas técnicas destinadas a detener el pensamiento, todas sencillas pero muy efectivas, a las que recurren las personas que intentan interrumpir sus pautas de pensamiento habituales. Algunos hacen sonar una campana, otros llevan un tarjetón con la palabra STOP en grandes letras rojas. Muchos son los que consideran muy útil colocarse en la muñeca una goma elástica y tirar de ella, soltarla de inmediato y sentir así un ligero dolor que termina con la rumiación.

Si combina usted una de estas técnicas físicas con otra llamada «cambio de la atención» obtendrá resultados mucho más duraderos. Para impedir que vuelvan sus pensamientos a una creencia negativa después de haberlos interrumpido (con la gomita, por ejemplo), dirija su atención hacia otra cosa. Los actores lo hacen cuando necesitan pasar rápidamente de una emoción a otra muy distinta. Haga esta prueba: recoja algún objeto pequeño y estúdielo detalladamente durante unos segundos. Sópelo, póngaselo en la boca para ver qué gusto tiene, huélalo, déle golpecitos para ver cómo suena. No tardará en advertir que concentrándose en ese objeto habrá reforzado su cambio de orientación en cuanto a la atención.

Finalmente, puede también reducir la rumiación aprovechando su misma naturaleza. La rumiación está tratando de imponer sus círculos viciosos en su mente, a fin de que no la olvide. Por ello, usted debe hacer algo. Cuando le golpee la adversidad, fíjese algún momento —después— para volver a repensar las cosas... digamos esta tarde, después de las seis. Ahora, cuando le suceda algo que lo trastorne y advierta que no puede dejar

de pensar en eso, puede decirse para sus adentros: «Basta, ya pensaré en eso más tarde... a tal o cual hora».

También conviene escribir los pensamientos negativos en el momento en que ocurren. La combinación de ponerles nombre —como para ventilarlos y terminar con ellos— y establecer un momento posterior para pensar en lo que le preocupa, funciona muy bien; aprovecha la naturaleza de las rumiaciones —estar ahí para que las recuerde— y de esta forma les resta fuerza e importancia. Si las escribe de su puño y letra, y establece un momento para volver a pensar en ellas, ya tendrán razón de ser y al quedar desprovistas de otro propósito carecerán de fuerza sobre usted.

Discusión

Sofrenar nuestras creencias molestas puede servir como auxilio de urgencia, pero discutir las es un remedio mejor, más duradero: propóngales una discusión. Vaya al ataque. Al discutir con efectividad las creencias que siguen a la adversidad estará en condiciones de modificar su reacción habitual para pasar del desaliento a la actividad y el buen ánimo.

Adversidad: Comencé a tomar clases nocturnas después del trabajo para lograr un título académico más elevado. Cuando me dieron las primeras notas las encontré por debajo de lo que deseaba.

Creencia: Qué notas más malas. Sin duda he sido el peor de la clase. Sencillamente soy un estúpido. Es todo. Lo que tengo que hacer es enfrentar los hechos. Además, soy demasiado mayor para ponerme a competir con esos chicos. Aunque lo consiga, ¿quién emplearía a alguien de cuarenta y tres años cuando tiene a su disposición montones de jóvenes? ¿Qué estaría pensando cuando se me ocurrió apuntarme? Sencillamente, ya es tarde para mí.

Consecuencias: Me sentí completamente rechazado e inútil. Me sentí tan molesto que hasta consideré la posibilidad de abandonar los cursos y darme por satisfecho con el trabajo que tengo.

Discusión: Estoy exagerando mucho las cosas. Esperaba obtener sobresalientes en todo, pero he sacado algunas notas que están por debajo. Sin embargo, no son malas. Es posible que no haya sido el mejor de todos; pero el que estuvo sentado junto a mí tuvo peores notas que yo. No creo haber estado por debajo de lo que esperaba a causa de mi edad. El hecho de tener cuarenta no significa que sea menos inteligente que cualquier otro de la clase. Una razón para explicar por qué no saqué sobresaliente en todo sería que hay muchas cosas en mi vida que requieren mi atención y me quitan tiempo para estudiar. Tengo un trabajo y soy padre de familia. Así que, considerando todo eso, me parece que me ha ido bien en los exámenes. Ahora que ya pasé la primera evaluación, puedo saber cuánto esfuerzo tendré que hacer en el futuro para superarme. Lo que menos debe preocuparme ahora es descubrir quién me dará trabajo. Casi todos los que se gradúan en este programa consiguen trabajos aceptables. Por el momento, debo preocuparme por estudiar más y tener mejores notas. Ya tendré tiempo, con el título bajo el brazo, para buscar un trabajo mejor.

Resultado: Me sentí mucho mejor. No pienso abandonar el curso, y no permitiré que mi edad se interponga en mi superación. Todavía me preocupa algo considerar que mi edad puede ser una desventaja, pero ése es un puente que cruzaré a su debido tiempo.

El sujeto de nuestro ejemplo discutió sus creencias en cuanto a las notas obtenidas. Al hacerlo, modificó sus sentimientos y pasó de la desesperación a la esperanza, y sus decisiones pasaron del deseo de abandonar a la voluntad de seguir adelante. Ese hombre ya conocía algunas de las técnicas que ahora voy a enseñarle a usted.

Tomar distancia

Es esencial comprender que sus creencias no son más que eso, creencias. Pueden ser hechos, efectivamente, o sencillamente no serlo. Si alguna mujer que por alguna razón tiene envidia de usted y le grita, muy enojada al parecer, cosas como «No tienes condiciones para ser madre, porque eres egoísta, desconsiderada y, además, estúpida», ¿cómo reaccionará usted? Es probable que todas esas acusaciones ni siquiera la rocen; ni las tomará en cuenta. Pero, si de alguna manera le afectan, entonces convendría discutir las (sea cara a cara con la otra persona o consigo misma). «Mis hijos me quieren —podría contestar—. Paso las horas con ellos, enseñándoles matemáticas, fútbol y lo que sea. Pensándolo bien, esa mujer está celosa porque sus hijos no van del todo bien en la escuela.»

Podemos tomar distancias, más o menos fácilmente, para alejarnos de las acusaciones infundadas de los demás. En cambio, nos cuesta más trabajo distanciarnos de las acusaciones que nosotros mismos nos formulamos, todos los días. Después de todo, si eso es lo que pensamos de nosotros, ha de ser verdad.

¡Error!

Lo que nos decimos para nuestros adentros cuando algo nos sale mal, muy bien podría ser algo tan carente de fundamento como las acusaciones de una persona que nos tiene envidia. Nuestras explicaciones reflexivas por lo general son distorsiones. Son simplemente malos hábitos de pensamientos producidos por algunas experiencias desgraciadas del pasado: conflictos infantiles, padres estrictos, un entrenador muy exigente, los celos del hermano o la hermana mayor. Sin embargo, en vista de que esas cosas parecen salir de nuestro interior, entonces las consideramos igual que si fueran el

Evangelio.

Sin embargo, son sólo creencias. Y las cosas no existen por el mero hecho de que las creamos. No sólo porque alguien piense que no puede encontrar empleo, que nadie lo quiere o que no sirve, esas cosas tienen que ser verdad. Es esencial pararse un momento y dejar de considerar esa creencia, tomar distancia de nuestra explicación pesimista por lo menos el tiempo necesario para verificar su exactitud. Precisamente la discusión consiste en verificar la exactitud de nuestras creencias.

Lo primero consiste en saber si la creencia en cuestión vale la pena que se discuta. El segundo paso que se dará es poner en práctica la discusión.

APRENDIENDO A DISCUTIR CON UNO MISMO

Felizmente, la experiencia en discutir es algo que todo el mundo tiene. Empleamos esta técnica siempre que opinamos de manera diferente respecto de otros. Tan pronto haya comenzado a aplicar el sistema para discutir consigo mismo acerca de acusaciones infundadas con respecto a usted, las viejas habilidades surgirán como por arte de encantamiento.

Cuatro son las formas más importantes de una discusión convincente:

- ¿Evidencia?
- ¿Alternativas?
- ¿Deducciones?
- ¿Utilidad?

Evidencia

Lo más convincente cuando se trata de discutir una creencia negativa es demostrar que no se corresponde con la realidad. La mayoría de las veces los hechos estarán de su lado, puesto que las reacciones pesimistas ante la adversidad por lo general son exageradas. Adopte el papel de un detective de novela y pregunte: «¿Cuáles son las pruebas para albergar esa creencia?».

Así lo hizo el protagonista de la historia que acabo de relatarles. Cuando creyó que sus

«malas» notas eran «las peores de la clase», empezó a buscar las pruebas que avalaban sus creencias. Justamente la persona que se sentaba a su lado en el aula tenía notas peores que las suyas.

Katie, que empezó suponiendo que había «arruinado» su dieta de dos semanas por picar algo en un bar, podría haber sacado la cuenta de las calorías de lo que comió y bebió, y de inmediato sabría que apenas había superado un poco lo que habitualmente comía en la cena siguiendo su dieta.

Es importante advertir la diferencia que hay entre esta manera de encarar las cosas y lo que se ha dado en denominar «fuerza del pensamiento positivo». Este último, por lo general, implica tratar de creer declaraciones incontrovertibles, como «Todos los días, en todos los sentidos, me siento cada vez mejor», y hacerlo en ausencia de toda prueba o incluso frente a evidencias que las niegan. Si en realidad puede usted creer en cosas así, entonces su fuerza será mayor. Muchas personas educadas, adiestradas en el escepticismo, no son capaces de insuflarse este optimismo exagerado. El optimismo adquirido, en cambio, se refiere a la exactitud.

Hemos visto que con sólo repetir para sus adentros declaraciones positivas no se consigue levantar mucho el ánimo y, menos aún, alcanzar muchos logros. Lo que sí tiene efecto es cómo se enfrenta usted a esas declaraciones negativas. A menudo las creencias negativas que se producen después de la adversidad no son exactas ni apropiadas. La mayoría de las personas tiene una cierta tendencia a «tomar las cosas a la tremenda», lo que denominamos catastrofizar; de entre todas las causas potenciales escogen la que parece la causa directa. En materia de discusión, una de las técnicas más efectivas para usted consistirá en la búsqueda de distorsiones en sus explicaciones catastróficas. La mayoría de las veces tendrá de su lado a la realidad.

El optimismo aprendido actúa no a través de un ánimo injustificable respecto del mundo, sino mediante el poder que tiene el pensamiento no negativo.²

Alternativas

Casi nada de cuanto nos pasa obedece a una sola causa; la mayor parte tiene muchas. Por ejemplo, si el resultado obtenido en una prueba no es de lo mejor, todas estas cosas pueden haber contribuido: lo difícil de la prueba, lo que se haya estudiado para prepararse, el profesor, la forma de puntuación, los resultados de los otros estudiantes, el

cansancio anterior a la prueba. Los pesimistas siempre se explican esas cosas de la peor manera, en la forma más permanente, global y personal que puedan encontrar. En el caso del señor de quien ya hablamos, cuando no obtuvo las mejores notas en su examen eligió: «Soy demasiado mayor para competir con gente joven».

También aquí la realidad está de nuestro lado. Las causas posibles son múltiples, así que ¿por qué aferrarse a la más insidiosa? Pregúntese: «¿No podré pensar en esto de una manera que no sea tan destructiva?». La persona de nuestro ejemplo, muy experimentada en eso de discutir consigo misma, no tardó en descubrir que «tengo un trabajo y una familia». Katie, por su parte, pudo haber cambiado «debilidad» por «Qué fuerza de voluntad tengo, puedo seguir esta dieta durante dos semanas».

Para poner en tela de juicio sus propias creencias, busque todas las causas que hayan podido contribuir. Dirija su atención a *lo modificable* (no haber dedicado al estudio todo el tiempo disponible), *lo específico* (este examen, en particular, era extraordinariamente difícil) y *lo no personal* (el profesor no fue muy justo al puntuar). Es conveniente esforzarse en generar creencias alternativas, insistiendo en las posibilidades de cuya veracidad no está plenamente convencido. Recuerde que gran parte del pensamiento pesimista consiste precisamente en todo lo contrario, no porque la evidencia lo respalde sino, precisamente, por señalar causas que parecen más directas. Su trabajo consistirá en anular ese hábito destructivo convirtiéndose en alguien muy ducho en ver alternativas.

Deducciones

Pero, tal como andan las cosas en este mundo, no siempre los hechos estarán de su parte. Podría ser correcta la creencia negativa que aliente usted respecto de sí. En esta situación, la técnica que deberemos emplear es la «descatastrofización».

Aun suponiendo que esto que creo sea correcto, se dirá para sus adentros, ¿cuáles son las consecuencias? Usted era mayor que todos los otros estudiantes. Y ¿qué es lo que eso implica? No significa que nuestro amigo sea menos inteligente que el resto, y tampoco significa que por esa razón después nadie quiera emplearlo. El hecho de que Katie haya roto su línea de conducta saltándose la dieta de dos semanas que estaba cumpliendo no implica que sea una glotona, ni que sea tonta por hacerlo, y desde luego significa todavía menos que por esa causa vaya a abandonar completamente su dieta.

¿Hasta dónde serán tan terribles todas esas consecuencias?, tendrá que preguntarse.

¿Cuántas probabilidades tendrá alguien de conseguir un trabajo después de obtener varias notas que no son sobresalientes? ¿Realmente unos cuantos inocentes bocadillos implican que Katie sea una glotona sin remedio? Cuando se haya preguntado si todas las implicaciones son efectivamente tan horribles como parecen, repita la búsqueda de evidencias. Katie recordó la evidencia de que, durante un par de semanas, se había mantenido absolutamente fiel a su dieta... de modo que no podía ser tan glotona. La persona que juzgó sus notas bajas recordó que casi todos los que habían obtenido el título para el que estaba estudiando, aunque sus notas no fueran sobresalientes, habían encontrado buenos trabajos.

Utilidad

Algunas veces las consecuencias de mantener una creencia tienen más importancia que la verdad que encierra ésta. ¿Es destructiva la creencia? En el caso de Katie, el hecho de que creyera en su glotonería, aun si ello fuera cierto, era destructivo. Era algo que le aconsejaba abandonar su dieta por completo.

Algunos se alteran mucho cuando advierten las injusticias del mundo. Podemos comprender ese sentimiento y simpatizar con él, pero creer que todo en el mundo tendría que ser justo puede causar más dolor todavía. ¿Qué podría ganar uno aferrándose a la creencia de que el mundo es injusto? En cambio, muchas veces resulta muy útil seguir con lo de cada uno, sin perder tiempo en detenerse a examinar la precisión de nuestras creencias y después discutir las. Por ejemplo, un técnico que fabrica bombas de demolición podría ponerse a pensar alguna vez: «Esto podría estallar y matarme», con lo que sólo conseguiría que empezaran a temblarle las manos. En un caso así, recomendaría más recurrir a la distracción que a la discusión. Siempre que deba usted simplemente actuar, la distracción es el instrumento de elección. En ese momento la pregunta que ha de formularse no es «¿Esta verdad es cierta?», sino «¿Es útil para mí pensar en esto precisamente ahora?». Si la respuesta es no, entonces recurra a las técnicas de distracción. (¡Alto! Márquese un momento posterior para preocuparse. Escriba en pocas palabras lo que está pensando.)

Otra técnica consiste en detallar cómo podrá modificar en el futuro una situación similar. Aun en caso de que la creencia sea cierta en este momento, ¿es modificable la situación? ¿Qué puede hacer para introducir esos cambios?

Su registro de discusión

Quiero que ahora practique el modelo abcde. Ya sabe lo que significan las tres primeras letras, abc, a las que ahora agregará d por discusión y e por *energyzation*, que nosotros traduciremos por resolución.

Durante los cinco acontecimientos adversos con los que ahora se enfrentará, preste mucha atención a sus creencias, observe las consecuencias y discuta sus creencias. Después observe el ánimo que cobra cuando tiene éxito en su enfrentamiento con las creencias negativas y regístrelo todo. Los cinco acontecimientos adversos pueden ser de relativa importancia: el correo que llega tarde; una llamada que no le contestan; el empleado de la estación de servicio que no le limpió el parabrisas. En cada uno de esos casos recurra a las cuatro técnicas de discusión.

Antes de iniciar el experimento, estudie los ejemplos que siguen:

Adversidad: Una amiga me prestó unos pendientes muy valiosos y perdí uno cuando fui a bailar.

Creencia: Soy una irresponsable. Esos pendientes eran los favoritos de Kay, y justo tenía que perderle uno. Se va a poner furiosa conmigo. Y por cierto que con toda la razón. Si yo fuera ella no me perdonaría nunca, y me odiaría. No puedo creer que sea tan estúpida... No me sorprendería que me llamara para decirme que ya no quiere ser mi amiga.

Consecuencias: Me sentí muy mal. Me sentía avergonzada y molesta, y no quise llamarla para decirle lo que me había sucedido. No hice otra cosa que seguir llamándome estúpida durante un buen rato, tratando de reunir fuerzas para llamarla.

Discusión: Bueno, ha sido muy lamentable eso de perder un pendiente. Eran los favoritos de Kay [evidencia] y lo más probable es que se sienta muy mal cuando se lo diga [deducción]. Sin embargo, comprenderá que fue un accidente [alternativa] y sinceramente no creo que vaya a odiarme por eso [deducción]. No creo que lo más apropiado sea tildarme de irresponsable sólo por haber perdido un pendiente [deducción].

Resolución: Todavía me siento mal por haber perdido ese pendiente, pero ya no estoy tan avergonzada, y ha dejado de preocuparme el que pudiera retirarme su amistad. Pude relajarme y la llamé para explicárselo.

Ahora le recuerdo uno de los ejemplos anteriores.

Adversidad: Volví a casa más temprano que de costumbre y encontré a mi hijo en el garaje fumando en compañía de unos amigos.

Creencia: ¿Qué pensará que está haciendo? ¡Lo voy a estrangular! Servirá para que se entere de lo irresponsable que es. No puedo creerle nada. No hace más que decir una mentira tras otra. Pues bien, no pienso oírle ni una más.

Consecuencia: Me sacó de mis casillas. Ni siquiera estuvo dispuesto a discutir la situación. Le dije que era

«un pequeño delincuente en el que no se podía confiar» y pasé el resto del día echando chispas.

Pero aquí tiene cómo concluiría su diálogo interior un buen discutidor:

Discusión: Está bien, es evidente que Tito es un irresponsable por andar fumando a escondidas, pero eso no significa que su irresponsabilidad sea definitiva y no pueda confiar en él [deducciones]. Nunca va bien en los estudios y siempre llama por teléfono cuando piensa llegar más tarde a casa [evidencia]. Se trata de una situación seria, pero no ayudará en nada suponer que de ahora en adelante cuanto diga será una mentira [utilidad]. Hasta ahora nuestra comunicación fue muy buena, y me parece que si recupero la calma las cosas irán mejor [utilidad]. Si no estoy dispuesto a discutir las cosas con el chico, las cosas no van a resolverse solas [utilidad].

Resolución: Pude tranquilizarme y empezar a manejar la situación. Empecé pidiéndole disculpas por haber dicho que no podía tener más confianza en él, y le dije que tendríamos que conversar de hombre a hombre para hacerle conocer los peligros del tabaco. En algún momento alzamos un poco el tono, pero finalmente pudimos conversar.

Adversidad: Preparé una cena para algunos amigos y la persona a la que pretendía impresionar apenas probó la comida.

Creencia: La comida era un asco. Soy una pésima cocinera. Sería mejor olvidarme de lo que pretendía. Menos mal que no se levantó en mitad de la cena.

Consecuencias: Me sentí verdaderamente desalentada y me odié a mí misma. Me pareció que la situación era tan embarazosa que durante el resto de la reunión traté de evitar a esa persona. Las cosas no salieron como yo había esperado.

Discusión: Esto es ridículo. Me consta que la comida no era asquerosa [evidencia]. Es posible que esa persona no haya comido gran cosa, pero los demás sí lo hicieron [evidencia]. Podría haber un montón de razones para explicar por qué no quiso comer demasiado [alternativas]. Tal vez estaba a dieta, no se sentiría del todo bien, quizá tuviera poco apetito esa noche [alternativas]. Si bien no comió mucho, me parece que disfrutó del resto de la reunión [evidencia]. Estuvo contando algunos chistes y parecía encontrarse muy distendida [evidencia]. Hasta se ofreció para ayudarme con los platos [evidencia]. No haría tal cosa de haberse sentido a disgusto conmigo [alternativa].

Resolución: No me sentí tan molesta ni la situación me pareció embarazosa. No me acusé de nada y comprendí que si la evitaba durante la reunión no haría sino empeorar las cosas y perdería la ocasión de hacerme más amiga de esa persona. Pude relajarme y no dejé que mi imaginación me echara a perder la fiesta.

Ahora hágalo usted todos los días de la próxima semana. No salga a buscar situaciones adversas pero, cuando se presenten, recurra a su diálogo interior. Cuando oiga creencias negativas, discútalas. Luche contra ellas. Después registre el abcde.

Adversidad:

Creencia:

Consecuencias:

Discusión:

Resolución:

Adversidad:

Creencia:

Consecuencias:

Discusión:

Resolución:

Adversidad:

Creencia:

Consecuencias:

Discusión:

Resolución:

Adversidad:

Creencia:

Consecuencias:

Discusión:

Resolución:

Adversidad:

Creencia:

Consecuencias:

Discusión:

Resolución:

LA EXTERNALIZACIÓN DE VOCES

Para llevar a la práctica la técnica de discusión no necesita esperar a que la adversidad golpee a su puerta. Puede hacer también que algún amigo le diga sus creencias negativas, y entonces estará usted en condiciones de discutir sus acusaciones. Éste es el ejercicio que denominamos «externalización de voces». Para ponerlo en práctica elija a uno de sus amigos (también podría servirle perfectamente su propia esposa o esposo) y disponga de alrededor de veinte minutos. El papel de la otra persona consiste en criticarle a usted. Por eso debe elegirla con mucho cuidado. Prefiera a alguien a quien pueda confiar sus sentimientos y que no le ponga por eso a la defensiva.

Explíquelo que puede criticarle sin inhibiciones, que no lo tomará como algo personal porque se trata de un ejercicio para fortalecer su modo de discutir críticas cuando se las formula para sí mismo. Ayude a la otra persona a elegir los tipos de crítica correctos

repasando su ABC con él, haciendo notar cuáles son las creencias negativas que reiteradamente le asaltan. Una vez logrado ese entendimiento, descubrirá que no está tomando usted la crítica como algo personal cuando la otra persona empiece a hacerlas, y verá que el ejercicio estrechará aún más la simpatía ya existente entre usted y esa persona.

Su trabajo consistirá en discutir las críticas en voz alta, recurriendo a todos los argumentos de que pueda disponer. Exponga todas las evidencias negativas que pueda encontrar, formule todas las explicaciones alternativas, desdramatice sosteniendo que las deducciones no son tan evidentes como la otra persona pretende. Si cree entonces que la acusación es cierta, detalle todo cuanto puede hacer para modificar la situación. La otra persona, en ese caso, podría interrumpir la línea de la discusión para rebatir lo que usted arguye. Y a continuación le corresponderá a usted replicar.

Conviene que usted y su amigo lean antes los ejemplos siguientes. En cada uno aparece una situación que la otra persona podrá explotar para formular algunas acusaciones gruesas. (La otra persona puede permitirse mucha rudeza con usted puesto que antes usted mismo habrá pensado cosas parecidas de sí.)

Situación: Mientras Carol ordena algunas prendas de su hija de quince años, encuentra una caja de píldoras anticonceptivas oculta entre la ropa.

Acusación: (hecha por la otra persona): ¿Cómo es posible que no lo hayas descubierto antes? Apenas tiene quince años. A esa edad, tú ni siquiera pensabas en salir con un chico, ¿cómo puedes haber estado tan ciega frente a lo que hace tu hija? Tu relación con ella tiene que ser malísima, ya que ni siquiera tenías conciencia de que Susan mantiene relaciones sexuales. ¿Qué clase de madre eres?

Discusión: Bueno, no me parece que sirva de nada comparar lo que hacía yo a los quince con las experiencias de Susan [utilidad]. Los tiempos han cambiado mucho. Estamos viviendo en un mundo completamente distinto [alternativa]. Es cierto que ni siquiera pensé que mi hija pudiera estar acostándose con alguien [evidencia], pero eso no quiere decir que nuestra relación sea mala [deducción]. Tendría que haber discutido con ella más a fondo la cuestión del control de natalidad, ya que está tomando la píldora [evidencia]. Por lo menos es una buena señal.

Aquí interrumpe la otra persona: Estás tan metida en lo tuyo, te absorbe tanto tu trabajo que ni siquiera tienes idea de lo que está haciendo tu hija, como madre no puedes ser peor.

Sigue la discusión: Últimamente he estado preocupada por mi trabajo, y es posible que no haya estado muy al tanto de lo que le ocurre [alternativas], pero es algo que puedo cambiar [utilidad]. En lugar de perder los estribos con este asunto o de amargarme todavía más, puedo aprovechar las cosas para tender nuevos puentes de comunicación entre nosotras y discutir tanto de temas sexuales como de cuanto pueda preocuparla en este momento [utilidad]. En un principio no será tan fácil. Creo que se pondrá un poquito a la defensiva, pero al final podremos hacer que la cosa funcione.

Situación: El pesimista de este ejemplo es un hombre llamado Tom, que en compañía de Bárbara, su novia, asiste a una fiesta en casa de un amigo. Bárbara pasa parte de la velada charlando con Nick, un sujeto al que Tom jamás ha visto hasta entonces. En el coche, de regreso a casa, Tom no puede dejar de formular algunas observaciones hirientes. «Por lo visto tú y el tipo ése tenéis bastantes cosas en común. Hacía tiempo que no te veía tan interesada. Supongo que te habrá dado su número de teléfono... porque sería una lástima dejar que terminara la amistad.» La reacción de Tom no deja de sorprender a Bárbara, que toma el asunto a risa y asegura a su novio que no debería preocuparse tanto, ya que Nick es un compañero de oficina.

Acusación (a cargo de la otra persona): Verdaderamente no estuvo nada bien que Bárbara dedicara tanto tiempo de charla a otro. Todos formaban parte de un grupo de amigos y al comportarse así debía saber que te dejaba fuera.

Discusión: Me parece que mi reacción fue exagerada. Bárbara no pasó toda la noche charlando con Nick [evidencia]. Estuvimos cuatro horas en aquella reunión y probablemente conversó con él unos cuarenta y cinco minutos [evidencia]. Sólo porque yo no haya visto nunca a algunos de sus amigos no es razón para que ella pase la noche prestándome toda la atención [alternativa]. Bárbara pasó una hora presentándome a sus amistades, y sólo después de cenar estuvo ese rato con Nick [evidencia]. Me parece que se siente tan segura acerca de nuestra relación que no está encima de mí todo el tiempo [alternativa]. Sabe que sé arreglármelas por mi cuenta y encontrar con quién hablar [evidencia].

Interrumpe el amigo: Si realmente ella se ocupara de ti no pasaría la noche flirteando con ese tipo. Salta a la vista que te preocupas más por ella que ella por ti. Si es así, lo mejor sería que fueras pensando en dejarla.

Sigue la discusión: Sé que Bárbara me quiere [evidencia]. Llevamos mucho tiempo juntos, y hasta ahora nunca hemos hablado de separarnos ni de ver a otros [evidencia]. Ella tiene razón, probablemente estuve nervioso en esa reunión por encontrarme entre tanta gente [alternativa]. Tendré que pedirle disculpas por haber estado tan sarcástico y explicarle por qué reaccioné de esa forma [utilidad].

Situación: Andrew está casado con Lori, una alcohólica. Ella hacía tres años que no probaba una gota de alcohol, pero ha empezado a beber de nuevo. Andrew ha hecho todo lo aconsejable para disuadirla: intentó razonar con su mujer, le rogó que no siguiera bebiendo. Pero todas las noches, cuando vuelve de su trabajo, encuentra a Lori borracha.

Acusación (hecha por el amigo): Es terrible. Tendrías que ser capaz de hacerle dejar la bebida. Tendrías que haberte dado cuenta de que algo estaba preocupándola antes de que las cosas llegaran tan lejos. ¿Cómo pudiste haber estado tan ciego? ¿Cómo no puedes hacerle ver el mal que está haciéndose?

Discusión: Sería formidable que pudiera conseguir que Lori no beba más, pero eso no es realista [evidencia]. La última vez que discutí este asunto con ella, supe que no hay absolutamente nada que pueda hacer para que deje la bebida [evidencia]. Hasta que no decida por su propia convicción que debe abandonar la botella, no hay nada que yo pueda hacer para que Lori vea lo que no quiere ver [alternativa]. Esto no quiere decir que yo no deba afrontar mis propios sentimientos al respecto [implicación]. Puedo empezar a reunirme con un grupo de apoyo para no caer en la trampa de echarme yo mismo las culpas [utilidad].

Interrupción del amigo: Pensabas que las cosas andaban bien entre vosotros. Me parece que te has estado engañando en los últimos tres años. Tal vez el matrimonio ya no signifique nada para ella.

Sigue la discusión: Sólo porque Lori haya vuelto a las andadas no hemos de renunciar completamente a una esperanza, puesto que nuestro matrimonio ha ido muy bien los últimos tres años [alternativa]. Las cosas iban muy bien entre nosotros [evidencia], y aún irán mejor. Éste es un problema de ella [alternativa] y todo cuanto debo hacer es seguir diciéndome que el problema es suyo y no mío, una y mil veces [utilidad]. No está bebiendo por algo que yo haya dicho o hecho, o haya dejado de decir o de hacer [alternativa]. Lo mejor que

puedo hacer ahora mismo, tanto para ella como para mí, es hablar con alguien acerca de cuánto me afecta esta situación, y cuáles son mis preocupaciones [utilidad]. Va a ser muy duro pasar por todo esto, pero estoy dispuesto a hacer la prueba.

Situación: Brenda y Andrea, dos hermanas, siempre se han llevado muy bien. Han ido a la misma universidad, se mueven en los mismos círculos, cuando se casaron siguieron viviendo en el mismo barrio. El hijo de Andrea es un joven estudiante de Dartmouth, y las dos hermanas están muy entusiasmadas ayudando a Joey, el hijo de Brenda, a decidir dónde seguirá sus estudios. A punto de terminar la secundaria, Joey dice a sus padres que no quiere prepararse para la universidad, sino que prefiere dedicarse a trabajos de restauración de casas y a la construcción en general. Cuando Andrea pregunta a su hermana por qué razón Joey no quiere seguir estudiando, Brenda pierde el control y estalla: «No es nada que te importe, nadie se mete en los asuntos de tu hijo».

Acusación (hecha por el amigo): Tienes que sentirte muy mal y eso se habrá visto en tu cara, todo lo tuyo es como un libro abierto para Andrea. Ella tiene su propia familia. No hay razón para que esté todo el día haciendo observaciones sobre tus cosas.

Discusión: Me parece que estás exagerando. Todo cuanto hizo Andrea fue preguntar por qué Joey decidía no prepararse para la universidad [evidencia]. Se trata de una pregunta muy lógica [alternativa]. No sé si podría hacerle la misma pregunta a ella si las cosas hubiesen sido al revés y fuera su hijo y no el mío el que decidiera no seguir con sus estudios [evidencia].

Interrupción del amigo: Se cree superior a ti porque su hijo está yendo a Dartmouth y Joey no. Pues bien, no tienes por qué aguantarle esa clase de actitudes a tu hermana, que haga lo que quiera.

Sigue la discusión: No actuaba como sintiéndose superior ni me echaba nada en cara; simplemente estaba preocupada por el futuro de Joey [alternativa]. Me parece que estoy a la defensiva, y un poco envidiosa porque el hijo de Brenda sigue estudiando [alternativa]. En realidad, me enorgullezco de llevarme tan bien con mi hermana. Claro que alguna vez hay cierta rivalidad, pero no cambiaría nuestra excelente relación por nada del mundo [utilidad].

Situación: Donald es un joven a punto de entrar en la universidad, cuyo padre ha fallecido cuatro años antes, después de una larga enfermedad. Durante las vacaciones de Navidad su madre le anuncia que tiene el propósito de casarse con Geoff, un hombre al que conoce desde hace poco. Donald conocía la relación de su madre con Geoff, pero se sorprende al saber que puede terminar en boda. En vista de que el muchacho no dice nada, la madre le pregunta cuál es su opinión. Allí Donald estalla con algo así como «Me resulta muy desagradable que estés pensando en casarte con tan poca cosa», y sale de la casa hecho una furia.

Acusación (hecha por el amigo): No puedo creer que tu madre vaya a casarse con ese hombre. En primer lugar, apenas le conoce, y además es demasiado viejo para ella. No es el hombre que le conviene. ¿Cómo es posible que te haga algo así?

Discusión: Un momento. ¿Es todo tan terrible? En primer lugar, no sé hasta dónde conoce a Geoff [evidencia]. He pasado todo el año fuera, en la universidad [evidencia]. Sólo hace unos meses que se conocen, pero por cuanto sé han pasado mucho tiempo juntos [alternativa]. No le lleva más de diez años; papá era trece años mayor que ella [evidencia].

Interrupción del amigo: ¿Cómo puede hacerle esto a tu padre? Casi acaba de morir y ya está reemplazándolo. Te aseguro que me enferma ver cosas así. ¿Qué clase de mujer es para que pueda hacer algo tan horrible?

Sigue la discusión: Mamá parece mucho más feliz que en los últimos años [evidencia]. Yo diría que en realidad me siento tan molesto porque añoro mucho a papá y no puedo entender que mamá se haya tomado las

cosas con tanta filosofía como para estar pensando en volver a casarse [alternativa]. Quizá deba volver a conversar con ella de este asunto. Lo cierto es que papá hace cuatro años que murió [evidencia] y, me guste o no, mamá tiene que seguir viviendo [alternativa]. No quiero verla sola. En cierto modo, es un alivio [deducciones]. Ahora ya no tendré que preocuparme tanto por que ella esté sola. No quiero decir que esto sea reemplazar a papá, sino simplemente que ha encontrado a alguien que puede hacerla feliz [alternativa]. Apostaría a que también papá estaría contento [evidencia]. No querría que ella no volviera a enamorarse nunca [evidencia]. Es sólo que todo se presentó tan de repente... [alternativa]. Me parece que voy a sentirme mejor cuando conozca a Geoff [utilidad]. Espero que sea un buen hombre.

Pues bien. Ahora hágalo usted.

REVISIÓN

Ahora ya tiene que estar usted bien empapado de cómo recurrir a la discusión, la principal técnica para el optimismo aprendido, aplicable a su vida diaria. Comenzará por hallar el vínculo ABC: que las creencias llevan al rechazo y la pasividad. Las emociones y los hechos por lo general no provocan la adversidad. Más bien surgen en forma directa de sus creencias respecto de la adversidad. Esto quiere decir que si modifica usted su respuesta mental a la adversidad podrá vérselas con los contratiempos en condiciones mucho mejores.

El principal instrumento a su alcance para modificar sus interpretaciones acerca de la adversidad es la discusión. Practíquela discutiendo sus propias interpretaciones automáticas a cada momento. Siempre que se encuentre malhumorado, molesto o irritado, pregúntese qué está diciéndose a sí mismo. Algunas veces las creencias resultarán ser apropiadas; si así fuera, concéntrese en las posibilidades que hayan de alterar la situación y evitar que la adversidad se convierta en un desastre. Pero, en general, sus creencias negativas son distorsiones. Hágales frente. No permita que influyan negativamente en su vida. Contrariamente a lo que pasa con las dietas, el optimismo aprendido es fácil de mantener una vez se empieza. Cuando haya adquirido la costumbre de discutir las creencias negativas podrá ver que su vida de todos los días se presenta mejor... y usted se sentirá mucho más feliz.

13

Ayudar a que su hijo escape del pesimismo

Nos gusta pensar en la infancia como en un momento idílico de la vida, libre de cargas y complicaciones, sin las responsabilidades que los años van aportándonos, un intervalo protegido antes de que la vida comience en serio. Pero, según hemos visto en los primeros capítulos, no existe un refugio para protegerse del pesimismo y su triste consecuencia, la depresión. Son muchos los niños que padecen terriblemente a causa del pesimismo, algo que los atormenta durante años, arruina su educación y sus vivencias. Los escolares padecen la depresión con igual frecuencia e intensidad que los adultos. Y lo que es peor, el pesimismo se convierte en una forma de ver el mundo. El pesimismo infantil es padre del pesimismo adulto.

Como hemos visto, algunos estudios indican que los niños, en realidad, aprenden mucho del pensamiento que afecta a sus madres. También aprenden pesimismo proveniente de las críticas que les hacen los adultos. Ahora bien, si los niños pueden aprender, pueden también desaprender, y proceder exactamente igual que los adultos: desarrollando modos más satisfactorios para explicarse las contrariedades de la vida. Si bien se han estudiado y aprendido las técnicas ABC en millares de adultos, no son tantas las efectuadas en los niños, aunque sí en cantidad suficiente como para que sepamos qué aconsejarle respecto de sus niños. Podría decirse que enseñarle optimismo a sus hijos es algo tan importante como enseñarles a trabajar duro o a ser responsables, porque puede tener un impacto igualmente profundo en sus vidas. ¿Es su hijo uno de esos niños que tienen necesidad de aprender las técnicas de optimismo?

Hay padres algo reticentes cuando se trata de intervenir en el curso natural del crecimiento emocional de sus hijos. El suyo probablemente se beneficiará con la adquisición de esta nueva capacidad, pero contamos con tres pautas para determinar si

son especialmente importantes para su hijo.

Primero, ¿cuál fue la puntuación que obtuvo su hijo en el CASQ del capítulo 7? Si su hija estuvo por debajo del 7 y su hijo por debajo del 5, entonces ella o él tienen el doble de probabilidades de sufrir una depresión que los niños más optimistas, y probablemente se beneficiarán considerablemente con este capítulo. Cuanto más baja sea la puntuación de sus hijos, mayores han de ser los posibles beneficios.

Segundo, ¿cuál fue la puntuación de su hijo en el test de depresión del capítulo 8? Si tuvo 10 o más puntos, puede emplear estas técnicas. Si estuvo por encima de los 16 puntos, creo que resulta esencial que las aprenda.

Finalmente, ¿ha estado discutiendo mucho con su cónyuge o, lo que es todavía más grave, existe la posibilidad de una separación o un divorcio? De ser así, su hijo necesitará urgentemente de estas técnicas. Hemos descubierto que los niños con frecuencia se tornan deprimidos ante circunstancias así, y permanecen deprimidos durante años, con muy escaso rendimiento escolar y un permanente cambio en dirección a la pauta explicativa pesimista. Una inmediata intervención podría ser fundamental.

En este capítulo verá cómo es posible aplicar el sistema ABC a su hijo tal como lo acaba de aprender en el capítulo anterior. Si todavía no ha leído ese capítulo o ha pasado algún tiempo desde que lo leyó, entonces tendría que leerlo; si está familiarizado con ese material podrá ser un instructor más competente.

EL ABC PARA SU HIJO

El primer paso que ha de dar su hijo para aprender optimismo será advertir la conexión existente entre adversidad, creencia y consecuencias. Los ejercicios que pronto verá tienen como propósito demostrarle esa conexión a su hijo. Han sido elaborados para chicos de entre ocho y catorce años. Para los más pequeños tal vez sean ejercicios un tanto difíciles, pero si tiene usted la suficiente paciencia y su hijo tiene una inteligencia normal, podrá aplicarlo a niños de siete años. Los mayores de catorce, en plena adolescencia, deberán recurrir a los mismos ejercicios que los adultos; en caso de proponérseles los ejercicios preparados para los niños sentirán que se pretende dominarlos.

Ambos se beneficiarán cuando le enseñe optimismo a su hijo. En el caso del niño, el

beneficio es obvio; además, al enseñarle, también usted lo aprenderá mejor. Proponiendo tales técnicas a su hijo, su propio dominio de esa habilidad mejorará grandemente.

He aquí cómo comenzar. Cuando haya leído el capítulo anterior y llevado a cabo los ejercicios destinados a los adultos, dedicará una media hora a su hijo. Primero tendrá que explicarle cómo es el modelo ABC. Deberá tener en cuenta que el estado de ánimo del niño no cae como llovido del cielo. Póngase bien en claro las cosas que él piensa cuando algo le va mal. Cuando de buenas a primeras el niño se siente triste, irritado o temeroso, o sólo molesto, es porque algún pensamiento ha actuado a modo de catalizador de ese sentimiento. Si el pequeño puede aprender a dar con ese pensamiento, entonces podrá modificarlo.

Una vez que el niño haya comprendido cuál es la dirección general, empiece a trabajar en cada uno de los tres ejemplos que siguen. Desde luego, han de hacerlo juntos. Después de cada ejemplo pídale que lo explique con sus propias palabras, concentrándose en la conexión que existe entre las creencias y las consecuencias. Cuando el niño lo haya explicado con sus propios términos, pase a las preguntas que siguen a cada ejemplo.

Adversidad: Mi maestro, el señor Minner, me gritó delante de todos los niños, y todos se rieron.

Creencia: Me odia, y ahora todos mis compañeros me toman por un tonto.

Consecuencias: Me sentí muy triste y hubiese querido que me tragara la tierra.

Pregunte a su hijo por qué se siente triste. ¿Por qué tiene deseos de desaparecer? Si pensara distinto con respecto al señor Minner —por ejemplo: «Todo el mundo sabe que Minner es injusto»—, ¿en qué podrían haber cambiado las consecuencias? ¿Pensarían todos los niños que el de la historia era un tonto?

Las creencias son el paso esencial para llegar a las consecuencias: cuando aquéllas cambian, también se modifican éstas.

Adversidad: Susan, mi mejor amiga, me dijo que ahora su amiga del alma es Joannie y que de ahora en adelante se sentará junto a ella en el comedor, y no conmigo, como hasta ahora.

Creencia: Susan ya no me quiere porque no soy tan simpática. Joannie siempre está haciendo chistes, cuenta cosas divertidas y, en cambio, nadie se ríe cuando yo digo algo gracioso. Y Joannie viste bien, mientras que a mí todo lo que me pongo me queda fatal. Apostaría a que si yo fuera un poco más agradable, Susan volvería a ser mi mejor amiga. Ya no tendré a nadie que me acompañe en el comedor, y todos sabrán que Joannie y Susan son muy amigas.

Consecuencias: Tenía muchísimo miedo a la hora de comer, porque no quería que se rieran de mí y tuviera

que comer sola, así que fingí que me dolía el estómago, y pedí a la señorita Frankel permiso para ir a la enfermería. Me sentí muy mal y quería cambiar de colegio.

¿Por qué esa niña quería cambiar de colegio? ¿Se debía a que su amiga Susan iba a sentarse con Joannie? ¿O porque creía que ninguna otra chica querría sentarse a su lado? ¿Por qué se sentía tan mal? ¿Cómo intervenían sus creencias en el hecho de toda la ropa le sienta fatal? ¿En qué medida cambiarían las consecuencias si esta niña creyera que Susan es una veleta?

Adversidad: Estaba esperando el autobús con mis amigos cuando unos grandotes de séptimo que llegaron a la parada se pusieron a gritarme «Gordinflón» delante de todos.

Creencia: No pude contestarles, porque tenían razón, soy un gordinflón. Ahora todos mis amigos se reirán de mí y nadie querrá salir conmigo ni sentarse en el mismo asiento en el autobús. Todos se burlarán de mí y empezará a decirme cosas, y tendré que aguantármelas.

Consecuencias: Me sentí morir, era algo horrible. Quería salir corriendo lejos de mis amigos, pero no lo hice porque era el último autobús. Así que me quedé muy calladito y decidí sentarme solo en el primer asiento, al lado del conductor.

¿Por qué quiso ese chico salir corriendo? ¿Era porque le habían llamado «gordinflón», o por creer que todos sus amigos a partir de ese momento lo rechazarían? ¿Podría haber sustentado otras creencias más constructivas —como, por ejemplo: «Mis amigos son muy leales» o «Todos mis amigos saben bien cómo son esos grandotes de séptimo»? De haber sido así, ¿qué podría haber sucedido?

Apenas advierta que su hijo ha captado el concepto de ABC, podrá dar por terminada la sesión. Cuando lo haga, arregle las cosas para disponer de una hora al día siguiente, momento en que su hijo podría aprender a poner en práctica el ABC en su propia vida.

En la sesión siguiente empiece por pasar revista al vínculo adversidad-creencia-consecuencia y, si fuera necesario, insista con alguno de los ejemplos anteriores. Después, pídale que le cuente algo de su propia vida que pueda servir de ejemplo, y escriba lo que el niño diga. Si su hijo necesita alguna sugerencia, utilice algún ABC de los suyos.

Dígale entonces que ha llegado el momento de encontrar los ABC en su vida cotidiana. En los próximos días tendrá que traer a casa algún ejemplo para discutirlo con usted. Cuando vuelva de la escuela, registre —de ser posible, grabe— el ejemplo y discútalo

con el niño. Hágale notar claramente en qué medida sus creencias son producto de sentimientos tales como tristeza, el enfado, el miedo o la irritación, y demuéstrole que ninguna de esas creencias es inevitable. El niño podrá volver a casa con los cinco ejemplos de la semana en los dos primeros días. Cuando haya tenido cinco ejemplos, ya estará en condiciones de pasar a la siguiente fase, que es la discusión.

Registro ABC de su hijo

Adversidad:

Creencia:

Consecuencias:

Adversidad:

Creencia:

Consecuencias:

Adversidad:

Creencia:

Consecuencias:

Adversidad:

Creencia:

Consecuencias:

Adversidad:

Creencia:

Consecuencias:

EL ABCDE PARA SU HIJO

El proceso de la discusión no difiere en el caso de niños y adultos. Cuando su hijo haya captado el concepto del vínculo, podrá pasar a explicarle los otros eslabones, la discusión y la resolución. Disponga de cuarenta minutos y comience revisando la cadena ABC. Utilice dos de los propios ejemplos del niño para hacer la revisión, y por eso convendrá que estén grabados. Explíquelo a su hijo que no por el hecho de tener esas ideas necesariamente tienen que ser ciertas. Se pueden discutir, poner en tela de juicio, contradecir, como, por ejemplo, que otros chicos que no le quieren dicen cosas de él que no son ciertas.

Tomando uno de sus propios ejemplos pida al niño que imagine a su peor enemigo diciendo esas cosas de él. ¿Cómo respondería? Cuando le haya dado una buena respuesta, pídale que piense otra y otra, hasta que ya no se le ocurran más. Ahora explíquelo que también él puede discutir sus propias ideas negativas de la misma forma en que ha discutido las acusaciones de otros; pero con mejores resultados: cuando todo lo negativo que haya dicho de sí mismo se haya discutido, dejará de creer en ello, se pondrá más alegre y será capaz de hacer más cosas.

Ahora necesitará usted emplear algunos temas y trabajar sobre cada uno de ellos bien a fondo, al lado de su hijo. Aquí tiene cuatro ejemplos que puede emplear, dos viejos y dos nuevos:

Adversidad: Mi maestro, el señor Minner, me gritó delante de todos los niños, y todos se rieron.

Creencia: Me odia, y ahora todos mis compañeros me toman por tonto.

Consecuencias: Me sentí muy triste y hubiese querido que me tragara la tierra.

Discusión: Sólo porque el señor Minner me haya gritado no quiere decir que me odie: el señor Minner les grita a casi todos, y nos ha dicho que la nuestra es su clase favorita. Me parece que yo estaba un poco distraído en aquel momento, así que él no tiene la culpa. Todos los demás —bueno, todos excepto tal vez Linda, pero ella es algo especial— alguna vez han sido reñidos por el señor Minner, por lo menos una vez. Así que no creo que vayan a tomarme por un tonto.

Resolución: Todavía estoy algo triste por lo que me pasó, pero ya no tanto como al principio, y ya no tengo ganas de esconderme debajo de mi pupitre.

Vuelva a leer la creencia en voz alta. Pida a su hijo que la discuta con sus propias palabras y que explique en qué forma actúa cada punto de la discusión: ¿en qué forma comprender que el señor Minner les grita a todos contrarresta lo de «El señor Minner me odia»?

Adversidad: Susan, mi mejor amiga, me dijo que ahora su amiga del alma es Joannie y que, de ahora en adelante, se sentará junto a ella en el comedor, y no conmigo, como hasta ahora.

Creencia: Susan ya no me quiere porque no soy tan simpática. Joannie siempre está haciendo chistes, cuenta cosas divertidas y, en cambio, nadie se ríe cuando yo digo algo gracioso. Y Joannie se viste bien, mientras que a mí todo lo que me pongo me sienta fatal. Apostaría a que, si yo fuera un poco más agradable, Susan volvería a ser mi mejor amiga. Ya no tendré a nadie para que me acompañe en el comedor, y todos sabrán que Joannie y Susan son muy amigas.

Consecuencias: Tenía muchísimo miedo a la hora comer, porque no quería que se rieran de mí y tuviera que comer sola, así que fingí que me dolía el estómago, y pedí a la señorita Frankel permiso para ir a la enfermería. Me sentí muy mal y quería cambiar de colegio.

Discusión: Susan será todo lo buena que quieran, pero no es la primera vez que viene a decirme que tiene otra amiga del alma. Recuerdo que una vez me dijo que Connie sería su mejor amiga, y antes de eso también me dijo que su mejor amiga era otra. No creo que tenga mucha importancia que mis chistes no sean divertidos, y no pueden ser mis vestidos porque Susan y yo siempre compramos exactamente las mismas cosas. Me parece que simplemente es de esas chicas a las que les gusta cambiar de amigas. Y bueno, después de todo, no es la única amiga que tengo; ahora podría sentarme con Jessica y Latanya a la hora de comer.

Resolución: No me preocupaba tanto quién se sentaría conmigo a la hora de comer y ya no me sentía tan fea.

Vuelva a leer creencias y consecuencias en voz alta. Pídale a su hijo que discuta la creencia con sus propias palabras. Si lo cree necesario, ayúdele un poco. Pídale que explique en qué forma cada uno de sus puntos puede contrarrestar la creencia: ¿en qué medida comprender que Susan es una chica que cambia a cada momento de amiga proporciona una evidencia contra la idea de que «Ya no le caigo bien»? ¿Cuál ha sido la evidencia contra «Toda la ropa me sienta fatal»?

Adversidad: Hoy, en la clase de gimnasia, el señor Riley eligió a dos chicos para formar los equipos de fútbol y después cada uno de ellos fue eligiendo a los restantes. Yo resulté elegido entre los últimos.

Creencia: Esos dos chicos, Chrissy y Seth, me odian. No me quieren en sus equipos. Ahora todos los chicos de mi clase creen que soy un patoso y nunca volverán a elegirme para un equipo. En realidad, soy bastante patoso, y no es extraño que nadie quiera jugar conmigo.

Consecuencias: Me sentí un estúpido y casi me echo a llorar, pero sabía que, si lloraba, los demás se reirían. Así que hice de tripas corazón y recé para que no me pasaran nunca la pelota.

Discusión: La verdad es que no soy muy bueno para los deportes. Pero decirme que soy un patoso no hace más que empeorar las cosas y me siento peor. De modo que, si no soy bueno para esos juegos, tal vez sirva para otras cosas y hasta sobresalga en algo. Por algo cuando el maestro forma grupos para estudiar determinado tema todos quieren estar en mi grupo. Y aquella redacción que una vez escribí acerca del Descubrimiento de América fue la que ganó el primer premio. No me parece que verdaderamente Chrissy y Seth me odien. Lo que pasa es que todos quieren contar con los mejores en sus equipos. No quiere decir que no me quieran o cosas así. Y bueno, hay chicos que son muy buenos para los deportes y otros sirven para otras cosas. Precisamente yo soy bueno para cosas como las matemáticas, la lectura y las sociales.

Resolución: Después de decirme todas esas cosas para mis adentros, me sentí mucho mejor. Sigo deseando ser bueno en todo, y me sigue disgustando que me elijan entre los últimos para formar un equipo, pero por lo menos me consta que en otros casos me eligen entre los primeros y que ninguno de los otros chicos me odia.

Pida a su hijo que exponga este diálogo interior con sus propias palabras y le explique, con su vocabulario, todas las evidencias contra «Chrissy y Seth me odian». ¿Qué otras evidencias podría haber observado para contrarrestar esa creencia?

Adversidad: Ayer fue el cumpleaños de mi hermano, y tanto mamá como mi padrastro le hicieron muchos regalos, tuvo un enorme pastel y a mí ni me miraron.

Creencia: Temple siempre ha sido el favorito de los dos. Siempre consigue todo lo que quiere. Ni siquiera saben que existo. Yo sé por qué lo quieren más: porque tiene mejores notas que yo, en el boletín su profesor dijo que era muy bueno y en el mío la señorita Crisanti dijo que «necesita mejorar».

Consecuencias: Me sentí realmente triste, solo, y tuve miedo de que mamá viniera a decirme que no quería verme más.

Discusión: Es lógico que mamá y Troy le hagan muchos regalos a mi hermano: es su cumpleaños. Cuando yo cumplí años hicieron lo mismo conmigo. Tal vez hoy le presten más atención que a mí, pero eso no quiere decir que le quieran más. Sólo están tratando de que se sienta como algo especial porque es su cumpleaños. Supongo que también me gustaría que mi maestra dijera que soy muy bueno, pero la señorita Crisanti también dijo cosas buenas acerca de mí en Participación en clase y en Ciencias. De todos modos, mamá y Troy siempre dicen que no comparan nuestras notas, que nos comparan sólo a nosotros, y que se darán por satisfechos mientras estudiemos lo debido.

Resolución: No tenía miedo de que mamá fuera a decirme que me fuera, y no me sentí tan mal por las atenciones que tuvieron con Temple, porque sabía que, cuando llegara mi cumpleaños, él sentiría lo mismo que yo siento ahora.

Podrá dar por terminada la sesión cuando su hijo haya comprendido a fondo el sentido de los ejemplos. Por la noche, dedique otros cuarenta y cinco minutos a una nueva sesión. Empiece por pasar revista a los vínculos entre discusión y resolución, recurriendo al ejemplo que su hijo mejor entendió durante la sesión anterior.

Ahora le toca a él. Vuelva a su propio registro ABC. Tome cada uno de los cinco días y haga que él discuta las creencias. Ayúdelo recurriendo a la evidencia, las alternativas, las deducciones y las técnicas de utilidad, pero no es necesario que le enseñe esas cuatro categorías. Sólo úselas para ayudarlo mejor.

Después encárguele lo siguiente: durante los cinco próximos días, a razón de una vez por día, discutirá una creencia negativa que se presente en su vida. Su hijo tendrá que pasarlas por escrito todas las noches y volver a revisarlas. Al término de cada sesión, prepárelo recordándole las diversas contrariedades con que podrá tropezar al día siguiente y cómo las podría discutir.

Registro del ABCDE de su hijo

Adversidad:

Creencia:

Consecuencias:

Discusión:

Resolución:

Adversidad:

Creencia:

Consecuencias:

Discusión:

Resolución:

Adversidad:

Creencia:

Consecuencias:

Discusión:

Resolución:

Adversidad:

Creencia:

Consecuencias:

Discusión:

Resolución:

Adversidad:

Creencia:

Consecuencias:

Discusión:

Resolución:

EXTERNALIZACIÓN DE VOCES PARA SU HIJO

El último ejercicio que deberá hacer con su hijo es el de la externalización de voces. La técnica psicológica aprovecha la ventaja concedida por el hecho de que nos resulta más fácil examinar y discutir críticas cuando surgen de un tercero neutral que cuando proceden de parte interesada o comprometida. Para hacerlo, vamos a elegir las cosas más terribles y amenazantes que puedan pasar por la imaginación de su hijo y ponerlas en boca de una tercera persona o de alguien absolutamente imparcial: uno de los padres o, incluso, un títere.

Usted hará la crítica con ayuda del niño, y luego él dará las respuestas. Pídale su ayuda para saber qué críticas hacerle. Para ayudarlo repasen juntos, minuciosamente, el registro ABC del niño a fin de extraer de allí las críticas que él formula con frecuencia respecto de sí mismo.

Explíquele que este ejercicio servirá para que se convierta en un crítico de los mejores. Lo ayudará sirviéndole de portavoz de los pensamientos negativos.

A cada momento deberá recordarle que, en su opinión, esas críticas no son ciertas, y que las emplea sólo porque son pensamientos que el niño puede tener con frecuencia. Sea muy cuidadoso: usted, después de todo, es ni más ni menos que su padre, y las cosas que se dicen, por apoyarse sobre conocimientos íntimos del niño, podrían hallarse cerca de lo cierto, quizá muy cerca. Lo último que usted pretende es que sus críticas puedan hacer daño a su hijo.

Si su hijo todavía es lo suficientemente pequeño para divertirse con los títeres, una buena forma de poner cierta distancia entre ustedes consiste en jugar al «señor Títere», haciendo que sea un personaje absolutamente neutral el que lleve la conversación. Puede servirle de un pequeño discurso para hacer la presentación:

«Todo el mundo sabe que los chicos suelen decir cosas feas de otros chicos. Cuando otros digan cosas feas, injustas, acerca de ti, seguro que tendrás ganas de contestarles. Pues bien, eso es lo que debe hacerse, aclarar

las cosas. Pero tú y yo sabemos, por el trabajo que estamos haciendo juntos en esto del ABC, que hay personas que suelen decir cosas indebidas e injustas de ellas mismas. En realidad, hasta sabemos que algunas veces tú dices cosas de ti mismo que en realidad no son ciertas. Tienes que aprender ahora a negar esas cosas injustas que algunas veces dices sobre ti mismo, ¿de acuerdo? Bueno, entonces vamos a usar ahora al señor Títtere para que te enseñe cómo tienes que contestar cuando te pasen cosas así. El señor Títtere ya ha leído tu ABC. Sebe qué cosas te dices para tus adentros. Pero el señor Títtere es un exagerado, y tendrás que poner las cosas en claro discutiendo con él, demostrarle que sus críticas son tan erradas como injustas.»

Antes de comenzar lea en voz alta todos los ejemplos de que se trate, a fin de que el niño pueda ver qué clase de creencias tendrá que contrarrestar y observar a grandes discutidores en acción. Para formular algunas de las críticas use al señor Títtere.

Situación: Kent está a punto de terminar la primaria. Todos los días va en autocar a un buen colegio en un barrio de clase media. Ken es buen estudiante, le gusta la escuela y tiene muchos amigos. Todos los días, después de clase, deciden entre todos a la casa de cuál de ellos irán para pasar un rato. A Ken también le gustaría invitar a sus amigos, pero está muy avergonzado por los padres que tiene y por la casa en que vive. Cierta día, alguien sugiere ir a la casa de Ken, y el chico se siente muy molesto y les dice que no pueden ir porque «Mi padre es médico y tiene el consultorio en casa». Después Ken se siente avergonzado y triste por haber dicho una mentira, aduce que no se siente bien ese día y vuelve solo a su casa.

Acusación (a cargo de mamá, pero recurriendo a lo que dice el señor Títtere para las críticas más crudas): No eres más que un mentiroso (el señor Títtere). ¿Así que papá médico? Es un chiste. Tarde o temprano, alguno de los chicos se enterará de la verdad, y todos sabrán entonces que nunca te visitó nadie en tu casa ni conoce a tus padres.

Discusión: Verdaderamente me gustaría que mis padres y mi casa fueran como los padres de Ricky y la casa en que vive. Detesto tener que avergonzarme de mis padres y del lugar. Pero me parece que no es mucho lo que puedo hacer para remediarlo. De todos modos, no soy el único cuya casa nadie haya visitado nunca. En realidad, casi siempre decidimos ir a la de Henry, porque nos queda más cerca.

Mamá (algunas veces hablando como el señor Títtere) interrumpe para decir: Van a descubrir que vives en una pocilga, que tu padre es un borrachín y tu mamá trabaja como asistenta. Y cuando lo sepan, ya no habrá forma de recuperar su amistad. Te vas a convertir en el hazmerreír de toda la escuela (el señor Títtere).

Prosigue la discusión: Decididamente me sentiría como un tonto si mis amigos llegaran a descubrir que mi padre es un pobretón, pero no creo que por eso vayan a dejar de ser mis amigos. No van conmigo por que piensen que soy un chico rico. Quiero decir que si yo descubriera que el papá de Stewie no tuviera trabajo, probablemente lo sentiría por mi amigo pero no dejaría de ir con él. Por Dios, si en el fondo ni siquiera sé de qué viven los padres de mis amigos y de muchos hasta ignoro dónde viven. Por cuanto sé, algunos de esos padres tal vez sean tan pobres como los míos. Bueno, no voy a invitarles en un futuro próximo, pero trataré de no seguir mintiendo acerca de lo que soy.

Vuelva a leer la acusación en voz alta. Pídale a su hijo que ahora le discuta con sus propias palabras. Interrúmpale con nuevas acusaciones y haga que él las discuta.

Situación: Una amiga a quien Lynn considera una buena chica la invita a su casa para una fiestecilla improvisada. Cuando su madre la deja en casa de su amiga, Lynn advierte que los padres de Betsy no están y que la chica quiere servir alcohol. Lynn se siente muy incómoda y se finge enferma para llamar a su madre y pedirle que vaya a buscarla.

Acusación (a cargo de los padres): Si no querías beber, por lo menos podrías haber dicho la verdad en lugar de fingirte enferma. Pero no, preferiste el camino más fácil. No tienes carácter (dicho por el señor Títere).

Discusión: Yo también tengo mi carácter. Lo verdaderamente fácil hubiese sido seguirles la corriente a las otras y beber porque ellas lo hacían. Fingir que me encontraba mal fue una treta inteligente porque me permitió salir de aquella situación sin que me recriminasen nada ni insistieran en que me quedase y bebiera.

Interrupción paterna (como señor Títere): Qué cría eres... Es la primera vez que Betsy te invita y ¿qué se te ocurre hacer? Lo echas todo a perder.

Sigue la discusión: Yo no eché a perder aquella fiesta. No podría haberme divertido si me quedaba porque hubiera estado siempre con miedo de que volvieran los padres de Betsy en cualquier momento. Y bueno, después de todo, tal vez Betsy no sea una amiga que me convenga.

Vuelva a leer en voz alta la acusación y que su hijo la ponga en tela de juicio con sus propias palabras. Interrúmpalo cuando sea necesario. ¿Podrá agregar el niño alguna propuesta más a la discusión para que sea más convincente?

Situación: Después de mucho rogar, Anita consigue que sus padres le compren el perrito que ella quiere. Pero, a los pocos días, la niña pierde todo interés en *Hogan* y se olvida de darle de comer y de sacarlo a pasear. Los padres terminan diciéndole que piensan devolver a *Hogan* a menos que Anita se responsabilice. La niña protesta y grita, asegurando que son muy, muy egoístas, y agrega: «En primer lugar, nunca quisisteis que yo tuviera un perrito. Y ahora todo lo que estáis buscando es una excusa para quitármelo».

Acusación (a cargo de los padres): ¡Tienes los peores padres del mundo!

Discusión: Está bien. Me parece que no tengo los peores padres del mundo. Son buenos. En primer lugar, me regalaron el perrito, y el día de mi cumpleaños me llevaron a pasear y comer al centro. Eso estuvo realmente bien.

Padres (como el señor Títere) la interrumpen: Es tu perrito. Te lo compraron exclusivamente para ti y ahora ellos lo quieren regalar. Lo que pasa es que no quieren que te diviertas.

Continúa la discusión: Es posible que estén tan enfadados porque no saqué tanto a pasear a *Hogan* ni le di de comer como era debido. No cumplí con lo que había prometido hacer cuando tuviera un perrito. Tendría que asumir toda la responsabilidad. Pero nunca pensé que un perrito daría tanto trabajo. Tal vez si me hubiera esforzado un poco para sacarlo a pasear y darle de comer, mis padres estarían dispuestos a ayudarme un poco. Creo que voy a tener que conversar con ellos al respecto.

Vuelva a leer la acusación en voz alta y pida a su hijo que la discuta con sus propias palabras.

Ahora haga algunas de las críticas de sí mismo hechas por su hijo con el registro ABC, pero usando al señor Títere. A continuación elogie su actuación y, si todavía no se ha

cansado mucho y sigue prestándole atención, pase al último ejemplo. Allí aparecen tres personas que se acusan y discuten sus propias acusaciones. Se trata de un ejemplo bastante complejo y más conveniente para chicos de diez años para arriba. Si le parece que su hijo es demasiado pequeño, omítalo y pase al material que sigue. He aquí el ejemplo para niños mayores:

Situación: Hope tiene catorce años y su hermana Meagan, quince. Sus padres se han separado hace unos meses. Las dos chicas viven con su madre, pero ven al padre los domingos durante todo el día y cenan con él los jueves. Cada domingo se repite la misma escena. Llega el padre a buscarlas. Hope se sienta en el coche al lado de su padre y Meagan en el asiento posterior. Hope pone la radio, su padre baja el volumen y pregunta «¿Cómo va?». Hope contesta entre dientes: «Bien», y vuelve a subir el volumen de la radio. Meagan, indignada con el proceder de su hermana, asume la responsabilidad de seguir con la conversación. Hasta que finalmente el padre, enfadado y frustrado, apaga el receptor. Hope murmura algo sarcástico que apenas puede oírse y Meagan guarda silencio.

Acusación de Hope: Muy bien, ya estamos de nuevo. Otro domingo de lo más divertido. Papá se cree que puede aparecer en nuestras vidas un día por semana y una noche los jueves para que todo ande bien. ¿Cómo es posible que se le ocurra preguntarnos que cómo va? ¿Cómo puede esperar que le contestemos? Desde luego que las cosas andan maravillosamente bien. Él y mamá se han separado, y yo tengo que renunciar a mis domingos para pasarlos con alguien que debería estar siempre conmigo. Si realmente se preocupara por lo que nos pasa nos llamaría más a menudo, vendría a vernos, y no se limitaría a dos visitas a la semana.

Discusión de Hope: No hay peor día que el domingo. En parte, quizá sea tan horrible porque todos estamos muy tensos. Quiero decir que no tendría que ser así. Me parece que tendría que distenderme un poco y dejar de molestar a papá poniendo la radio exageradamente alta y hablando con monosílabos. Es posible que papá no haya notado que es difícil contestar a preguntas como las que nos hace. Tal vez pregunta cómo andan las cosas como nosotras les preguntamos a nuestros amigos «¿Qué tal?», porque es una manera de hablar y nada más. Quiero decir que se da por sentado que las cosas no son las ideales, pero menos mal que nos podemos ver de vez en cuando. Conozco a otros chicos cuyos padres se han separado y que ni siquiera tienen ocasión de volver a ver a su padre. No me gusta estar obligada a pasar todos los domingos con él. Me gustaría salir alguna vez con mis amigas en ese día. Lo mejor sería que pudiera elegir cada semana cuál sería el día más conveniente para encontrarnos con papá. De esa forma ya no parecería una obligación. Debería hablarle de esto a papá. En realidad, no entiendo por qué no nos visita más veces, pero no tendría que suponer que se debe a que no le importamos. Después de todo, podría empezar por llamarlo yo cada vez que tuviera ganas de charlar, en lugar de esperar a que él llame o nos visite. Aunque me molesta que él no lo haga, supongo que tendría más sentido que le preguntara por qué no lo hace y no llegar a conclusiones casi sin pensarlo. Tal vez vuelva a hablar de esto más tarde.

Acusación de Meagan: Ya está otra vez. No han pasado ni cinco minutos y ya están papá y Hope con la historia de siempre. Yo tendría que hacer algo para que las cosas fueran mejor. ¿Qué estará pasándome? Todo lo que hace falta es que mantenga la conversación y así las cosas serían mejor. Si no puedo hacer algo tan sencillo como eso, ¿cómo mejorarán las cosas? Lo cierto es que lo he echado todo a perder.

Discusión de Meagan: Tal vez sea un poco dura conmigo misma. Quiero decir que para una conversación se necesitan por lo menos dos personas. Puedo hablar y hablar hasta quedarme muda pero, si ninguno de ellos contesta, entonces no servirá de nada. Quiero con tanta desesperación que las cosas vuelvan a ser fáciles que

posiblemente estoy tratando de controlar muchas cosas que no dependen de mí. Puedo estar tranquila, hablar con calma, no inquietarme, pero con eso no soy capaz de impedir que las cosas dejen de seguir así. Realmente es desagradable. Bueno, por lo menos sé que no tengo la culpa de que ellos dos estén siempre peleando.

Acusación del padre: ¿Qué demonios está pasando? Todos los domingos es lo mismo. En cuanto nos sentamos en el coche, Hope enciende la radio y nadie puede oír lo que digo. Sencillamente no la entiendo. ¿Será que no quiere verme? Ya sé que las chicas prefieren que sus padres estén juntos, pero también tienen que aceptar las cosas como son y tratar de pasarlo lo mejor posible. Meagan se comporta muy bien. ¿Por qué tendrá Hope que arruinarlo todo? Es posible que las dos crean que yo he sido el culpable de la separación. Están todos los días con su madre, todo el tiempo, y en lugar de divertirse cuando están conmigo me tratan como a un extraño. Merezco que se me trate mejor.

Discusión del padre: Las cosas se están poniendo difíciles de verdad. Será mejor que trate de tranquilizarme y vuelva a pensarlo todo desde el principio. En primer lugar, Hope nunca ha dicho que no quiera verme. Tal vez se muestre tan hostil porque aún está confundida a causa de nuestra separación. Tal vez esté olvidándose de que son unas niñas y la separación tiene que haberlas afectado. Probablemente no sea lo correcto comparar cómo se comporta Meagan y cómo lo hace Hope. Meagan es mayorcita y siempre fue la más tranquila. En realidad, no debería pensar que por el hecho de que Meagan no se muestre hostil como su hermana ella piense de muy distinta manera. Con Hope, por lo menos, sé que está contrariada. Por cierto que ni siquiera tengo idea de lo que piensa Meagan. Quizá me irrito tan pronto porque me siento frustrado ante esta situación. Quiero que todo vaya mejor, pero me resulta muy difícil conversar con ellas acerca de la separación. Bueno, me parece que lo mejor va a ser que insista en esto, porque no son más que un par de chiquillas y es mi responsabilidad de padre suscitar el tema, por mucho que nos duela hablar de ello.

Prosiga ahora con algo más del ABC de su hijo. Si está usando al señor Títere, aprovéchelo para leer en voz alta cada una de las acusaciones. Pida al niño que tome el papel acusado y discuta el caso con sus propias palabras.

Discutir sus propios pensamientos negativos es una técnica para toda la vida que cualquier niño está en condiciones de aprender. Al igual que todas las habilidades adquiridas, parecerá un poco torpe al comienzo. Si juega usted al tenis, recuerde los problemas que tenía al principio con el revés. Discutir sus propios pensamientos es algo parecido. Con la práctica, aquel revés acabó saliéndole, y lo mismo pasará con la discusión de sus ideas. Además, cuanto más temprano se aprende una técnica de este tipo, más fácilmente se evitarán los pesares.

Cuando las técnicas de optimismo se aprenden en la juventud, se tornan fundamentales. Es como tomar la costumbre de ser limpio y cortés, que recompensa tanto que se termina siendo así inconscientemente, sin esfuerzo alguno. El optimismo es un hábito todavía mucho más importante, sobre todo si su hijo ha tenido una baja

puntuación en las pruebas de depresión o en el CASQ, o si usted no se lleva bien con su cónyuge. En esos casos, un niño está corriendo grave riesgo de deprimirse y empeorar su rendimiento escolar, a menos que aprenda pronto estas técnicas. En cambio, si las adquiere, podrá inmunizarse contra los prolongados sentimientos de desesperanza y desamparo que podrían afectarlo.

Cómo forjar el optimismo¹

Piense en los momentos más difíciles con que tropieza usted en su trabajo, cuando las cosas se vuelven verdaderamente terribles, desalentadoras, y le dan ganas de salir corriendo y hacer lo que sea, menos seguir trabajando. ¿Qué es lo que hace cuando se siente así?

Steve Prosper es un vendedor de seguros de vida, tiene que hacer llamadas en frío, es decir, llamadas a personas desconocidas. Esa parte de su trabajo es algo que Steve siempre ha detestado. Dispone de una lista de números a los que debe llamar, todos de familias de Chicago integradas por padres jóvenes que han tenido un hijo hace poco. Una de esas típicas tardes, las cosas salen así:

Los primeros clientes en perspectiva le cuelgan antes de que hayan pasado quince segundos. Luego hay uno que le presta alguna atención, pero sólo para decirle que ya cuenta con todos los seguros que necesita. Después encuentra otro que está en casa y un poco aburrido, así que el pobre vendedor tiene que pasar media hora oyendo al otro una extensa charla sobre béisbol y sobre el último partido del equipo de Chicago, sólo para terminar diciéndole que está sin trabajo, viviendo del seguro de desempleo. No faltan algunos que directamente mandan a Steve bastante lejos. Después de un par de horas el hombre ya no sabe a qué santo encomendarse, se queda mirando tristemente al teléfono y a su lista, y nuevamente al teléfono. Hojea rápidamente el diario sin prestar atención a lo que lee, vuelve a mirar al teléfono, que parece reírse de él, y termina sirviéndose un whisky y encendiendo el televisor.

Lamentablemente para Steve, tenía como rival de la competencia a Naomi Sargent. Ella tiene la misma lista de personas para llamar y realiza el mismo trabajo, en otra empresa. Pero cuando llega ese momento de no saber qué hacer, ella no se desalienta. Sabe cómo tiene que trabajar y sigue llamando, sin inmutarse. Hasta que por fin aparece

alguien con el que puede concertar una visita. Tres noches después, cuando Steve da con esa persona, muy cortésmente le dice que ha llenado una póliza con la compañía a la que pertenece Naomi.

Ella es una triunfadora y Steve se encuentra al borde del fracaso, por lo que no ha de sorprender que Naomi sea optimista y entusiasta con respecto a su trabajo, en tanto que Steve se muestra pesimista y sus llamadas inútiles lo deprimen. El sentido común está diciéndonos que el éxito hace que la gente sea optimista. Pero en este libro ya hemos visto reiteradamente que la flecha también va en la otra dirección. Las personas optimistas acaban teniendo éxito. En la escuela, en los deportes, y en el trabajo, el optimista aprovecha al máximo sus capacidades.

Y nosotros ya sabemos por qué. Porque el optimista es perseverante. Frente a los contratiempos habituales, e incluso cuando los fracasos son grandes, siempre insiste. Cuando llega el momento de darse con la cabeza contra la pared, sigue adelante, en particular, en esos casos cruciales en que se compite al borde de la desesperación.

Sobre ese principio opera Naomi. Sabe que en el trabajo que ella hace, apenas una persona de entre diez o más aceptará una entrevista, y también que sólo una de cada tres o cuatro entrevistas termina con una póliza vendida. Toda su psicología se encuentra dirigida hacia ese único objetivo, superar el muro de las llamadas en frío, y dispone de algunas técnicas de refuerzo del optimismo. Ésas son las técnicas que Steve no tiene.

El optimismo ayuda en el trabajo, y no solamente en los que son competitivos. Puede servir de ayuda en cualquier momento en que las cosas se pongan difíciles. Puede establecer la diferencia entre lograr que se haga el trabajo bien o mal, o sencillamente que no se haga. Por ejemplo, pensemos en algo que no tiene nada de competitivo, como es el escribir. Escribir este capítulo, pongamos por caso.

Contrariamente a lo que pasa con Naomi Sargent, yo no nací optimista. Tuve que aprender (incluso inventar) técnicas que me sirvieran para superar los obstáculos. En mi caso, lo más difícil en esto de escribir es hallar ejemplos que encarnen a la perfección los principios abstractos sobre los que estoy escribiendo. Eso de escribir acerca de principios abstractos siempre me resultó fácil, ya que he pasado veinticinco años de mi vida investigándolos. Pero durante mucho tiempo, cuando llegaba a esas partes en las que necesitaba exponer ejemplos, empezaba a dolerme la cabeza, el cerebro estaba avisándome de que llegaba lo peor. Entonces cambiaba. Hacía cualquier cosa que no fuera seguir escribiendo: llamadas telefónicas, revisión de datos, repasar lo escrito,

etcétera. Si el muro que tenía delante era verdaderamente alto, entonces salía en busca de amigos para jugar al bridge. Era algo que podía durar varias horas, incluso días. No solamente no terminaba mi trabajo, sino que, cuando las horas se convertían en días, se acentuaba todavía más mi sentimiento de culpa y crecía mi depresión.

Todo aquello cambió. Sigo tropezando con los problemas con mayor frecuencia de lo que sería deseable, pero he encontrado algunas técnicas que me ayudan. En este capítulo aprenderá usted dos de dichas técnicas, útiles para el trabajo: prestarle atención a su propio diagnóstico interior y poner en tela de juicio su diálogo negativo.

Todos nosotros tenemos nuestro momento de desazón, nuestra pared que obstaculiza el camino. Pero cómo procede cada uno cuando se encuentra con dicha pared es lo que establece la diferencia entre la desesperanza y el dominio de la situación, entre el fracaso y el éxito. Fracasar, cuando la pared se alza en el horizonte, no es algo que se deba a la pereza, aunque el hecho de no superar la barrera se confunda mucho con ella. Tampoco se trata de que falte talento o no haya imaginación. Es sencillamente ignorancia de unas cuantas destrezas que no se enseñan en ninguna escuela.

Veamos en el caso de su trabajo. ¿Cuándo se da contra la pared? Trate de recordar alguna situación recurrente que más lo haya bloqueado y desalentado en su trabajo. Podrían ser las llamadas a clientes potenciales. Podría ser la redacción de un diálogo. Podría ser tener que discutir con alguien que se resiste a pagar sus deudas. Podría ser cerrar un negocio. Podría ser efectuar con toda exactitud el cálculo de pérdidas y ganancias antes de realizar una operación. Podría ser encontrarse frente a esas miradas indiferentes de sus alumnos. Podría ser actuar con paciencia cuando alguien que debe ayudarlo avanza muy lentamente. Podría ser esforzarse por motivar a un empleado que no demuestra tener interés en lo que hace. Aférrese a sus propios ejemplos, puesto que gran parte de este capítulo estará dedicado a que logre usted sortear su propio muro en el trabajo.

LAS TRES VENTAJAS DEL OPTIMISMO

El optimismo aprendido logra que la gente supere los obstáculos... y no solamente como individuos aislados. La pauta explicativa de todo equipo, según vimos en el capítulo 9, puede significar la diferencia entre ganar o perder. Y las empresas, grandes o

pequeñas, tienen necesidad de optimismo; necesitan gente con talento y empuje, pero que también sea optimista. Una empresa que rebose de personas optimistas o que cuente con optimistas de reserva, para usar en el momento adecuado, cuenta con una ventaja. Tres son las formas en que una organización determinada puede aplicar la ventaja del optimismo.

Primero, la selección, nuestro tema del capítulo 6. Su empresa está en condiciones de seleccionar a aspirantes optimistas para completar su personal, como lo hizo en su momento la Metropolitan Life. Las personas optimistas producen más, incluso bajo presión, que los pesimistas. La capacidad no basta. Como hemos visto, sin la firme creencia de que uno va a tener éxito uno puede fracasar. En la actualidad, unas cincuenta compañías utilizan tests de optimismo para seleccionar a su personal, personal que a veces no tiene la preparación necesaria pero sí el optimismo que asegura el éxito. Estos tests se han demostrado muy útiles para compañías que necesitan una gran plantilla, que gastan grandes sumas de dinero en casos de formación y en las que se produce un gran número de abandonos por parte de los empleados al cabo de un tiempo. Aplicar el criterio del optimismo para seleccionar al personal reduce los gastos y mejora la productividad, amén de asegurar la satisfacción de los trabajadores con su empleo. Pero el optimismo tiene más aplicaciones.

La segunda ventaja del optimismo para una empresa es que merced a él se puede prever quién será la mejor persona para un determinado puesto. Un gran optimismo es una gran virtud en los trabajos de mucho estrés que requieren constancia, iniciativa y visión de futuro. Para estos puestos es obvio que el pesimismo no supone ninguna ventaja. Pero algunos trabajos requieren ciertas dosis de pesimismo. Como vimos en el capítulo 6, se ha demostrado que los pesimistas ven la realidad de manera más exacta que los optimistas. Toda vida personal o profesional requiere tanto de una apropiada percepción de la realidad como de la capacidad de ir más allá de ésta. Ambas cualidades no siempre coinciden en una misma persona y son pocos los que las reúnen, pero usted puede aprender a combinarlas en este capítulo, que le enseñará a recurrir a una o a otra según sea el caso. En cualquier gran compañía las tareas están repartidas, la cuestión es asignar a las personas idóneas para cada trabajo.

Para decidir qué perfil psicológico cuadra mejor con una determinada tarea usted debe hacerse dos preguntas. Primero, ¿en qué medida ese puesto exige constancia, iniciativa y saber superar la frustración y las negativas? Éstas son las ideas en las que una pauta

explicativa optimista es lo más indicado:

- Ventas
- Agente de bolsa
- Relaciones públicas
- Captación de fondos
- Trabajos creativos
- Trabajos muy competitivos
- Trabajos con mucho desgaste

Y, claro está, también hay trabajos en los que conviene un agudo sentido de la realidad. Son trabajos en los que apenas se reciben negativas ni hay deserciones, trabajos muy técnicos en los que no se sufren presiones ni se trabaja en tensión. Estos puestos son idóneos para personas realistas y reflexivas, no para trabajadores que podrían ganar el premio al mejor vendedor. Este tipo de trabajo suele ser directivo, y en él el pesimismo puede ser una virtud y el optimismo debe refrenarse; en este tipo de trabajo conviene no arriesgarse. Un pesimista moderado puede desenvolverse muy bien en las siguientes áreas:

- Estimación de costes
- Diseño de medidas de seguridad
- Negociación de contratos
- Contabilidad
- Derecho (siempre que no haya de defender causas)
- Administración de empresas
- Estadística
- Redacción técnica
- Control de calidad
- Jefe de personal

En consecuencia, una empresa o tarea optimista necesita de personas de un alto nivel de optimismo. Para seleccionar a esas personas es básico medir el optimismo del aspirante al puesto y si éste se ajusta al optimismo de la persona.

Pero toda empresa tiene empleados demasiado pesimistas para el puesto que desempeñan. Dichas personas tienen una adecuada preparación para la tarea y sería caro y cruel reemplazarlos. Por fortuna, dichos trabajadores pueden aprender a ser optimistas.

APRENDER OPTIMISMO

El punto principal de este capítulo es la tercera de las ventajas que el optimismo aporta a una empresa: aprender a ser optimista en el trabajo.

Solamente hay dos tipos de personas que no necesitan hacer el aprendizaje del optimismo dentro del ámbito laboral: los que hayan tenido suerte suficiente como para ver el mundo desde una óptica optimista, y los que tienen capacidad para esos trabajos que acabamos de indicar como adecuados para pesimistas. Todos los demás pueden beneficiarse, algunos en gran medida, aprendiendo optimismo.

Volvamos al caso de Steve Prosper. Le gustaba ser agente de seguros. Le encantaba un trabajo independiente: sin nadie que le vigilara constantemente, en condiciones de fijarse sus horarios, con posibilidad de dedicar su tiempo a otra cosa en caso de necesidad. Contaba con excelentes aptitudes para la venta de seguros, y estaba muy motivado. Lo único que se interponía entre sus condiciones y el éxito resonante era que ignoraba cómo superar barreras.

Steve hizo un curso de optimismo de cuatro días. Se trataba de un curso que desarrollé junto con los dos especialistas en terapia cognitiva que ya mencioné en el capítulo 12, los doctores Steven Hollon y Arthur Freeman, en Fallas Church, Virginia, para la Foresight Inc., una empresa dirigida por el doctor Dan Oran. Allí se aplican nuestros cuestionarios sobre optimismo para la industria y se realizan talleres sobre optimismo en horas de trabajo. Contrariamente a lo que pasa con casi todos los cursos destinados a capacitar a agentes de ventas, que enseñan cómo ha de hablarse con un cliente, nuestro curso y los ejercicios ulteriores se enfocan a lo que cada uno dice para sí cada vez que el cliente potencial dice NO. Se trata de una diferencia fundamental. Steve Prosper, por ejemplo, aprendió una serie de habilidades que, en su caso, establecieron la diferencia. Este capítulo tiene por finalidad enseñarle a usted lo básico de esas habilidades en la medida en que sirvan para el trabajo que se realiza.

PARA CAMBIAR SU DIÁLOGO INTERIOR EN EL TRABAJO: EL MODELO ABCDE

Lo que piense cuando las cosas salen mal, lo que diga para sus adentros cuando tropieze con un obstáculo, determinará lo que ocurra después: abandonar a las primeras de cambio o empezar a hacer que las cosas salgan bien. Nuestro esquema de pensamiento acerca de este punto es el modelo ABCDE ideado por Albert Ellis, con el que ya estará familiarizado si ha leído a fondo el capítulo 12.

ABC

Ya sabemos que la A es la inicial de adversidad. Para algunos, adversidad es sinónimo de final. Y esas personas se dicen: «¿Para qué? No puedo seguir. ¿Qué gano siguiendo con esto? Fracasaré siempre». Y luego abandonan. Para otros, la adversidad no es más que el comienzo de una secuencia de desafíos que casi siempre llevan al éxito. La adversidad puede ser prácticamente todo: presión para ganar más dinero, sentimientos de rechazo, críticas por parte del jefe, deberes difíciles para un estudiante, un cónyuge que pretende vigilar cuanto hace el otro.

Cuando se tropieza con la adversidad siempre se liberan las creencias, las explicaciones, la interpretación de por qué salieron mal las cosas. Lo primero que hacemos ante la adversidad es tratar de explicarla. Como hemos visto ya en este libro, las explicaciones que nos sirven para interpretar la adversidad determinan lo que haremos después.

¿Cuáles son las consecuencias de las diferentes creencias que entran en juego? Cuando nuestras creencias explicativas adquieren la forma de factores personales, globales y penetrantes («La culpa es mía... siempre será lo mismo... esto afectará cuanto pretenda hacer»), inmediatamente nos damos por vencidos y nos paralizamos. Cuando nuestras explicaciones adoptan la otra forma, nos animamos, y es que las consecuencias de lo que creemos no son solamente hechos, sino también sentimientos.

Ahora quiero que identifique algunos de estos ABC. En determinados casos pueden aplicarse a usted y en otros no. En cada uno de estos ejemplos expondré una adversidad,

y a continuación unas veces lo que se cree y otras lo que ocurre, o sea, creencia y consecuencia. El componente que falta deberá ponerlo usted de manera tal que encaje en el modelo ABC.

Identificación de los ABC

1. A. Alguien no le deja pasar cuando usted va conduciendo.
B. Piensa usted que _____
C. Se indigna y no deja de tocar el claxon.
2. A. Pierde una venta fácil.
B. Piensa que, como vendedor, es una calamidad.
C. Siente (o hace) _____
3. A. Su jefe le critica.
B. Piensa que _____
C. Está deprimido el resto del día.
4. A. Su jefe le critica.
B. Piensa que _____
C. No toma a la tremenda lo sucedido.
5. A. Su mujer le pide que vuelva temprano esa noche.
B. Piensa que _____
C. Se siente irritado y frustrado.
6. A. Su mujer le pide que vuelva temprano esa noche.
B. Piensa que _____
C. Se siente triste.

Para los tres siguientes piense que es usted agente de ventas:

7. A. No ha conseguido ni una entrevista en toda la semana.

B. Piensa: «La semana pasada me fue bastante bien».

C. Siente (o hace) _____

8. A. No ha conseguido ni una entrevista en toda la semana.

B. Piensa: «La semana pasada me fue bastante bien».

C. Siente (o hace) _____

9. A. No ha conseguido ni una entrevista en toda la semana.

B. Piensa: «El jefe me dio la peor lista de esta semana».

C. Siente (o hace) _____

El objetivo de este ejercicio consiste en hacerle ver hasta qué punto piensa usted que la adversidad puede variar según lo que piense y lo que haga.

En el primer ejemplo, probablemente lo que le pasó por la cabeza fue pensar: «¡Será estúpido!», «¿Se creará el dueño de la verdad?», o «¡Nunca he visto a alguien tan maleducado!». En el quinto ejemplo, podría haber dicho: «Nunca se le ocurre pensar en mis necesidades». Cuando nuestra explicación para la adversidad es externa y cuando entendemos que la adversidad se debe a una invasión de nuestros dominios, entonces nos sentimos irritados, nos enfadamos.

En el segundo ejemplo, se sentiría triste, desanimado. La explicación «Como vendedor soy una calamidad» es personal, global y penetrante, un excelente trío para deprimirse. De manera similar, en el sexto ejemplo, al sentirse triste porque su mujer le pide que vuelva temprano esta noche, probablemente dirá algo como: «Soy un desconsiderado» o «¡Qué mal marido soy!».

¿Cuáles serán las explicaciones que se formulará para deprimirse todo el día si el jefe le critica, como en el número 3? Algo permanente, global y personal: «Lo que pasa es que no sé escribir bien» o «Siempre meto la pata». Pero ¿cómo modificar la explicación para sentirse tranquilo después de ser criticado? Lo que debe hacer es, primero, descubrir que le han criticado a causa de algo que podría modificar: «Ya sé cómo aprender a redactar mejor» o «Tendría que haber repasado lo escrito antes de presentarlo al jefe». Segundo, tendría que hacer que su pensamiento no fuera tan global: «Éste ha sido el único informe flojo». Tercero, tendría que alejar la culpabilidad: «El jefe tenía hoy un humor de mil diablos», «Hice el informe muy presionado por el tiempo». Si puede usted

adoptar habitualmente esas tres actividades para explicar su creencia, entonces la adversidad puede convertirse en un verdadero trampolín para llevarlo al éxito.

En los tres últimos ejemplos, podrá ver que si pensó, como el número 7, «Nunca soy capaz de hacer algo bien» —permanente, global—, personalmente entonces se ha sentido triste y no ha hecho nada. En cambio, si pensó como en el número 8 que «la semana pasada fue bastante buena», apartó la tristeza y siguió considerando que puede trabajar bien. Si pensó, como en el número 9, «El jefe me dio la peor lista» —circunstancial, puntual, externa—, estará algo disgustado, pero con la esperanza de que la semana próxima todo salga mejor.

ABCDE

El vínculo ABC entre lo que cree respecto de la adversidad y lo que en consecuencia siente ya tendría que estar bien en claro para usted. Si todavía necesita algo más para convencerse, realice los ejercicios ABC del capítulo 12 utilizando los modelos ABC de uno de sus días de trabajos habituales. Cada vez que en su lugar de trabajo se sienta súbitamente decepcionado, triste, irritado, desasosegado o frustrado, anote sin más dilación los pensamientos que se le ocurran. Así descubrirá que esos pensamientos se parecen mucho a sus respuestas a los ejercicios ABC.

Esto significa que si puede usted modificar el punto B, o sea, sus creencias acerca de la adversidad y cómo se la explica a sí mismo, también podrá cambiar el punto C. Puede pasar de una respuesta pasiva, triste o indignada respecto a la adversidad, a una respuesta animosa y alegre. Todo esto, fundamentalmente, depende del punto D.

Como ya sabe, D es la inicial de la discusión de sus creencias.

LA DISCUSIÓN DE SUS CREENCIAS

Permítame ahora volver a utilizar un ejemplo anterior. Si un borracho que va tambaleante le grita diciéndole que usted no sirve para nada, que no tiene nada de inteligencia y que mejor sería que abandonara su trabajo, ¿cómo reaccionaría? No tomaría muy en serio esas acusaciones. Podría apartarlas inmediatamente de su cabeza y

seguir con lo suyo, o también, si de alguna manera aquella palabras lo hirieran en lo vivo, se pondría a discutir las consigo mismo: «Acabo de entregar un informe que sirvió para que dejáramos de estar en números rojos»; «Acaban de ascenderme a vicepresidente de la compañía»; «Ese tipo ni siquiera sabe quién soy. Está borracho».

Pero ¿qué sucede cuando usted se grita a sí mismo esas cosas similares? Las cree. No las discute. Después de todo, si usted mismo dice esas cosas para sus adentros —razonará— tienen que ser ciertas.

Y eso es un gran error.

Tal como hemos visto en capítulos anteriores, las cosas que nos decimos a nosotros mismos cuando tropezamos con los contratiempos son tan carentes de base como las exclamaciones airadas de un borracho con el que tropezamos en la calle. Nuestras explicaciones reflexivas por lo general no se basan en la realidad. Son malos hábitos que emergen de entre las brumas del pasado, de viejos conflictos, de una relación con padres muy estrictos, de críticas de un maestro que ejerció gran influencia, de los celos de la persona amada. Pero, como aparentemente están surgiendo de nuestro propio ser —¿podría haber fuente de mayor credibilidad?—, las consideramos absolutamente ciertas. Permitimos que sigan acompañándonos, a veces arruinándonos la vida, sin intentar siquiera ponerlas en tela de juicio.

Gran parte de la destreza necesaria para vérselas con los contratiempos, o para salvar los obstáculos, consiste en aprender a discutir los primeros pensamientos que le vienen a la mente ante un revés. Esos hábitos explicativos se hallan de tal manera encarnados en nosotros que aprender a discutirlos con efectividad es algo que exige cierta práctica. Para aprender a discutir sus pensamientos automáticos, primero ha de aprender a escuchar su diálogo interior. Ahí va un juego que le enseñará a hacerlo.

El juego del salto con pértiga

Éste es un juego sobre su muro personal, esa parte de su trabajo que menos le gusta, la que más ganas le produce de abandonarlo. En nuestro seminario con agentes de ventas de seguros, la parte en cuestión es fácilmente identificable: las llamadas en frío, esas llamadas que se hacen por teléfono a desconocidos en busca de una entrevista personal. Ése es el objetivo que se ha de superar. Los que se desalientan con facilidad, incapaces de rehacerse rápidamente después de cada rechazo, se hunden ante esta insalvable valla.

Los que pueden seguir haciendo una llamada tras otra toda la tarde son los que triunfan.

Recurrimos a las llamadas en frío como herramienta para descubrir el ABC de los agentes en relación a su trabajo. Nos traían su lista de llamadas al seminario y, como tarea, se les encargaba formular diez llamadas en frío. Después de cada una, debían anotar la adversidad, la creencia y las consecuencias (el ABC), y esto es lo que oían decirse a sí mismos:

Adversidad: Acerca de empezar con las llamadas.

Creencia: Detesto tener que hacerlo. Preferiría no llamar.

Consecuencias: Me sentí irritado y tenso, y me costaba mucho levantar el auricular.

Adversidad: Mi primera llamada salió mal.

Creencia: Un maleducado. Ni siquiera me dio ocasión de hablar. No tendría que haberme tratado así.

Consecuencias: Me sentí mal. Tuve que tomarme un descanso antes de la segunda llamada.

Adversidad: La primera llamada de la noche me falló.

Creencia: Y bueno, no es para tanto. Estoy más cerca de tener un sí.

Consecuencias: Me sentí distendido y con más energía.

Adversidad: Mantuve una conversación de cerca de diez minutos, y al final esa mujer me dijo que no quería realizar la entrevista.

Creencia: La eché a perder. ¿En qué fallo? Si no soy capaz de concertar una cita después de tanta charla, tengo que ser muy malo.

Consecuencias: Cuando tuve que hacer la siguiente llamada me sentí rechazado y frustrado, y tuve la impresión de que volvería a fallar.

Habría podido advertir que cuando la adversidad es seguida de una explicación permanente, global y personal («tengo que ser muy malo»), lo que viene luego es el rechazo y el abandono. Cuando sigue a la adversidad la otra clase de explicación («es un “no” menos para esta noche»), las consecuencias son más energía y buen ánimo.

Ahora le corresponde a usted utilizar una pértiga para superar el obstáculo. Preste atención a su diálogo interior cuando se enfrente con su muro en el trabajo, y observe cómo esas creencias pueden determinar cómo se siente y qué hace después. El juego tiene tres variantes. Elija la que mejor convenga para el trabajo que usted realiza.

1. Si su trabajo implica llamadas a desconocidos, tome su lista y haga cinco llamadas. Después de cada una escriba la adversidad, después los pensamientos que le pasaron por la cabeza y cómo se sintió, y además qué hizo. Regístrelo en un esquema como el de las páginas 297-298.

2. Si su trabajo no tiene nada que ver con esa clase de llamadas, quiero que empiece por identificar un obstáculo que se le presenta a diario en su trabajo, de modo que pueda ir componiendo su ABC mientras trabaje. Si le parece que se empantana, aquí tiene un par de ejemplos para ayudarlo.

Una de las paredes que se le presentan al maestro es la apatía de los estudiantes; es simplemente sentir que no importa cuanto pueda hacer, no importa lo creativo que pretenda ser, «siempre tropezaré con un grupo de chicos que no querrán aprender, así de simple. Odio esa sensación de estar atragantándolos con un conocimiento. Saber que no lograré despertar su interés hace que cada vez me cueste más ser creativo, porque allá, en el fondo de mi pensamiento, algo sigue diciéndole: “¿Para qué?”».

En el caso de las enfermeras, algo que causa la desesperación de muchas de ellas es el trato que reciben tanto de arriba como de abajo. Los pacientes son casi siempre exigentes, hostiles y un poco chiflados, y los médicos lo mismo. Frente a eso las enfermeras se sienten a un tiempo saturadas de trabajo y poco apreciadas. Una queja típica es ésta: «Al empezar mi turno me digo que esta vez no dejaré que me presionen. Desde luego que los pacientes son exigentes y no están del todo bien de la cabeza... son enfermos internados en un hospital. ¿Quién no sería así? No es tan fácil eso de explicarles las indicaciones que nos han dejado los médicos. En lugar de tratarme como a alguien que también forma parte del equipo profesional consideran que el trabajo que hago no tiene tanta importancia, y creen que no soy inteligente. Después de un tiempo, por mucho que me haya estado dando ánimos antes de empezar, la cosa empieza a molestarme y ni quiero pensar en que seguiré haciendo lo mismo al otro día. Empiezo a sentirme indiferente o de mal humor, y paso contando las horas que me faltan para irme a casa».

Ahora tendrá que identificar cuál es su muro diario en el trabajo. La semana que viene le prestará atención todos los días. Ahora no lo hará, pero una vez que empiece preste atención a lo que esté diciéndose para sus adentros. Tan pronto disponga de unos minutos libres, anote la adversidad, sus creencias y las consecuencias. Regístrelo todo en los espacios en blanco que encontrará en las páginas 297-298.

3. La tercera de las variantes prometidas es para aquéllos que no llegan a tropezar con su obstáculo todos los días. Sentirse imposibilitado para comenzar un informe importante o hacer nuevos proyectos es una pared con la que habitualmente se tropieza unas cuantas veces por año. Tampoco asoma la pared todos los días en el horizonte del que está

encargado de supervisar a los otros.

Uno de los obstáculos que se presentan ante los agentes es mantener el nivel de incentivación siempre alto para interesar a los empleados. Tal como lo dice uno de ellos: «Algunas veces puede resultar muy frustrante manejar a otros... por lo menos en forma periódica. La parte más dura de ese trabajo, la que verdaderamente me disgusta, es mantener a la gente en un nivel de motivación y productividad. Trato de ser positivo, intento dar ejemplo, pero algunas veces simplemente no puedo entender qué está pasando por sus cabezas. Y entonces, desde luego, cuando logro entender el problema de alguno, no puedo dejar de sentirme muy mal. No quiero resultarles demasiado flojo, pero tampoco puedo parecer un dictador, de modo que al final me considero incompetente. Como le digo, es algo verdaderamente frustrante».

Si se encuentra usted dentro de esta tercera categoría, tómese esta noche veinte minutos cuando esté de vuelta en su casa y trate de aislarse en un rincón tranquilo. Imagine tan exactamente como pueda la situación que, para usted, es una pared. Si su obstáculo consiste en la redacción de informes, siéntese, siéntese delante de una página en blanco e imagínese un informe que deberá presentar al día siguiente. Permítase sentir la misma desesperación que siente en la realidad; esfuércese. Si es usted gerente, imagine el rostro del empleado más complicado. Desarrolle el diálogo en su cabeza. Anote la adversidad, sus creencias y las consecuencias. Hágalo cinco veces, tratando de que la adversidad sea distinta cada día. Regístrelo todo en los espacios blancos del siguiente formulario:

Adversidad:

Creencia:

Consecuencias:

Adversidad:

Creencia:

Consecuencias:

Adversidad:

Creencia:

Consecuencias:

Adversidad:

Creencia:

Consecuencias:

Adversidad:

Creencia:

Consecuencias:

Una vez registrados sus cinco episodios ABC, revise cuidadosamente sus creencias. Así advertirá que en su diálogo interior las explicaciones pesimistas despiertan pasividad y rechazo, en tanto que las explicaciones optimistas animan la actividad. De modo que su próximo paso consistirá en modificar esas habituales explicaciones pesimistas ante la adversidad. Para hacerlo deben pasar a la siguiente fase del juego: la discusión.

La discusión

Lo que sigue en el juego del salto con pértiga por encima de su pared laboral consiste en repetirse lo que acaba de hacer, pero en este caso discutiendo su explicación pesimista cada vez que la formule. Por fortuna, dominar la capacidad de discutir no lleva mucho tiempo. Es algo que todos hacemos a diario, sea en la realidad o con la imaginación, cada vez que no estamos de acuerdo con lo que hacen los demás, o con lo que alguna otra persona piensa o dice. Durante toda la vida ha estado usted discutiendo las creencias negativas de los otros. Lo que no ha hecho es considerar sus propias creencias negativas como si hubieran salido, no de su interior sino de un compañero de trabajo celoso o de un estudiante mal orientado, cuando no de su peor enemigo.

Cuando esté en casa esta noche, elija el mismo argumento que utilizó en la primera parte, con su lista de llamadas en frío, en un ambiente tranquilo y silencioso, imagínese chocando con su pared en el trabajo. Ahora, para cada uno de sus cinco encuentros con la adversidad, dirija sus propios pensamientos negativos hacia el foco de la cuestión y luego discútalos. Cuando haya puesto fin a cada uno de esos encuentros, anote el ABC junto con su discusión (D) y la resolución y los argumentos que siguen (B). Pero antes de entregarse a esa tarea, lea los ejemplos que voy a darle para que le sirvan de ayuda en su discusión.

Llamadas en frío

Adversidad: La persona a quien llamé estuvo escuchándome un buen rato y después me colgó.

Creencia: Podría haberme dejado terminar ya que me hizo hablar tanto. Debo de haber hecho algo mal para que me colgara después de tanto hablar.

Consecuencias: Me sentí indignado con ese posible cliente y verdaderamente desalentado. Quería tirar la toalla por esa noche.

Discusión: Es posible que estuviera en otra cosa y trató de cortar pronto para volver a lo suyo. Debo haber estado bastante bien si logré tener en el teléfono esos minutos a alguien tan ocupado. Yo no puedo controlar lo que él hace, sino limitarme a exponer el producto de la mejor manera posible y esperar que el otro tenga tiempo y ganas para prestarme atención. Salta a la vista que esa persona no estaba en esas condiciones. Peor para él.

Resolución: Estaba listo para seguir llamando. Me sentía satisfecho con mi discurso y confiaba en que el trabajo a la larga iba a rendirme.

Adversidad: El hombre estaba interesado, pero no quería establecer la fecha para una entrevista hasta que yo hablara con su mujer.

Creencia: Vaya pérdida de tiempo. Ahora voy a tener que dedicarle más tiempo. ¿Por qué no habrá podido tomar una decisión sin consultar?

Consecuencias: Me sentía muy impaciente y un poco indignado.

Discusión: Por lo menos no me dijo directamente que no. No ha sido una pérdida de tiempo porque todavía podría terminar en una entrevista. Si lo convencí a él, tal vez pueda convencerla también a su mujer. Podría decir que estoy a mitad de camino.

Resolución: Me sentía confiado y optimista, con un poco más esfuerzo cerraría la venta.

Adversidad: Llamé a veinte números de la lista y sólo hablé con seis.

Creencias: Estuve perdiendo el tiempo. No tengo fuerzas suficientes para alcanzar el triunfo. Soy un desorganizado.

Consecuencias: Me sentí frustrado, cansado, deprimido y abrumado.

Discusión: No está tan mal seis contactos en una hora. Apenas son las siete y media, tengo tiempo para seguir llamando más de una hora. Ahora me voy a tomar unos minutos para reorganizarme un poco, y así tendré tiempo para hacer todavía varias llamadas más que en la hora anterior.

Resolución: Me sentí menos abrumado y deprimido, me animé y planifiqué.

Adversidad: Me llamó mi marido cuando estaba en la mitad de mi trabajo.

Creencia: ¿Por qué me llamará ahora? Me hace perder el ritmo y, además, me quita tiempo.

Discusión: No pienses tan mal de él. No se dio cuenta de que interrumpía mi trabajo cuando me llamó. Quizás haya creído que podríamos charlar un momento. Me encanta saber que piensa en mí cuando no estamos juntos. Estoy muy contenta con el marido que tengo, tan detallista y tan dispuesto a ayudarme en todo.

Resolución: Me distendí y me sentí mucho mejor al pensar en mi marido y en nuestro matrimonio. Lo llamé y pude explicarle por qué apenas había podido atenderlo.

Adversidad: No conseguí ni una cita después de hacer cuarenta llamadas.

Creencia: No estoy llegando a nada. Esto es estúpido. No veo ningún resultado. Es una verdadera pérdida de tiempo y de esfuerzo.

Consecuencias: Me sentí frustrado e indignado por perder mi tiempo haciendo esto.

Discusión: No fue más que una tarde y cuarenta llamadas. Todo el mundo tiene problemas con estas llamadas a ciegas, y noches así suelen repetirse alguna que otra vez. De todos modos, estaba ganando en experiencia. Practiqué. Así que mañana irá mejor.

Resolución: Sigo sintiéndome un poco frustrado, pero ni de cerca tanto como hace un momento, y ya no estoy indignado. Mañana voy a conseguir algunos resultados.

Enseñanza

Adversidad: No he podido vencer la indiferencia de muchos alumnos que por lo visto no tienen ganas de aprender.

Creencia: ¿Por qué no podré llegar a esos chicos? Si fuera más dinámica, más creativa o más inteligente, podría interesarles en algo y conseguir que me prestaran atención. Si no puedo llegar a los que tienen más necesidad de que les ayude, entonces no estoy haciendo bien mi trabajo. Posiblemente no nací para la enseñanza.

Consecuencias: No me siento creativa. Tengo pocas energías y me siento deprimida y rechazada.

Discusión: No tiene sentido pensar que mis condiciones de maestra puedan depender de unos cuantos estudiantes. La verdad es que un alto porcentaje de los chicos se interesa y se entusiasma con lo que enseño, y paso bastante tiempo preparando clases creativas y atendiendo a una enseñanza personalizada. Cuando terminen las clases y disponga de algún tiempo voy a organizar una reunión con el resto de las maestras para discutir estos problemas. Es posible que podamos elaborar algunas ideas que después nos sirvan para llegar a los estudiantes indiferentes.

Resolución: Me siento mejor respecto de mi trabajo y tengo grandes esperanzas de que se generen ideas nuevas cuando discutamos esta cuestión todas las maestras.

Enfermería

Adversidad: Todavía me quedan seis horas para completar el turno, andamos escasos de personal y encima un médico me soltó que soy un poco lenta.

Creencia: Tenía razón, soy demasiado lenta. Tendría que ser capaz de hacerlo todo con más agilidad, y no puedo. Las demás enfermeras lo hacen. Me parece que no soy la persona adecuada para esto.

Consecuencias: Siento como si realmente valiera muy poco, y me parece que la culpa de que mi trabajo no salga como es debido es exclusivamente mía. Casi tendría ganas de salir corriendo del hospital en mitad de mi turno.

Discusión: Lo ideal sería que todas las cosas funcionaran bien en cualquier momento, pero ésa no puede ser la realidad, sobre todo cuando se trata de un hospital. De todos modos, la responsabilidad no es exclusivamente mía, no puedo ocuparme yo sola de que todo vaya bien. Hago las cosas tan bien como las otras enfermeras de mi turno. Podría ser que yo fuera un poquito más lenta, pero conviene tener en cuenta que estamos escasos de personal y he debido asumir responsabilidades extra, lo que me obliga a perder más tiempo haciendo las cosas. Me siento mejor aprovechando el trabajo extra en lugar de dejar que me afecten esas observaciones.

Resolución: Me siento mucho mejor y mucho, muchísimo menos culpable acerca de las observaciones formuladas por el médico. Después de todo, no es para tanto que todavía me falten seis horas para irme a casa.

Dirección de personal

Adversidad: Mi departamento está produciendo por debajo de los índices establecidos y el jefe ya está empezando a quejarse.

Creencia: ¿Por qué esta gente que está a mis órdenes no sabe hacer lo que se supone tienen que hacer? Les he dicho lo que tienen que hacer, pero siguen haciéndolo mal. ¿Por qué no puedo hacerlos trabajar mejor? Para eso me contrataron. Ahora mi jefe se está quejando. Piensa que toda la culpa es mía y que no sirvo para dirigir al personal.

Consecuencias: Me siento verdaderamente preocupado y molesto con todo mi departamento, y quiero convocarlos a todos a mi oficina para largarles un buen discurso. También me siento mal conmigo mismo, y estoy nervioso. Por ahora quiero evitar cualquier encuentro con mi jefe, hasta ver si las cosas se encarrilan.

Discusión: En primer lugar, es verdad que mi departamento anda mal. Pero tenemos varios empleados nuevos y pasará algún tiempo antes de que aprendan a hacer las cosas bien y rápido. Ya he pasado por situaciones parecidas, pero nunca con tantas personas. Les he dado todas las instrucciones debidas, pero todo lleva tiempo. Algunos son más rápidos y otros más lentos, y hasta cuento con algunos verdaderamente muy

rápidos. Básicamente no he hecho nada equivocado. Por otra parte, los veteranos siguen trabajando bien, de modo que no es más que cuestión de paciencia, y, en especial, de prestar más atención a los novatos. Todo esto se lo he explicado también al jefe, y a él le consta que es cierto... por lo menos no me dijo que cambiara nada. Apostaría a que también él está presionado por la gerencia de producción. Como le piden más rendimiento, él me lo pide también a mí. Volveré a conversar con él y le preguntaré si cree que estoy haciendo algo mal o si me he olvidado de algún detalle. Mientras tanto, seguiré apretando al grupo que depende de mí, voy a motivarlos, los alentaré e incitaré a producir más, y hasta estudiaré cómo los veteranos puedan ayudar más a los nuevos.

Resolución: No voy a reñirles. En realidad, ahora que todos están tranquilos puedo conversar y discutir con ellos. Me siento mucho menos nervioso porque ya sé que gozo de una gran credibilidad en la empresa. Además, en lugar de andar esquivando al jefe, iré a buscarle para presentarle un informe sobre los progresos logrados y pedirle que me formule las preguntas que quiera.

Ha llegado el momento de que discuta usted y lo anote, durante los cinco próximos días:

Adversidad:

Creencia:

Consecuencias:

Discusión:

Resolución:

Adversidad:

Creencia:

Consecuencias:

Discusión:

Resolución:

Adversidad:

Creencia:

Consecuencias:

Discusión:

Resolución:

Adversidad:

Creencia:

Consecuencias:

Discusión:

Resolución:

Adversidad:

Creencia:

Consecuencias:

Discusión:

Resolución:

Habr  advertido ya que cuando comienza a poner en tela de juicio sus creencias negativas tambi  cambian las consecuencias, pasan de la sensación de abatimiento y rechazo a la de mayor vigor y bienestar.

A esta altura de su aprendizaje, es posible que necesite usted de alguna práctica en eso de discutir sus pensamientos pesimistas automáticos. Así que pasaremos ahora a un ejercicio que le hará mejorar en los momentos de desaliento.

EXTERNALIZACIÓN DE VOCES

Entra usted en su oficina y el jefe frunce el ceño. Lo primero que se le ocurre es que ha metido la pata con ese último informe que presentó. Y ya se ve al borde del despido. Con mucha desazón se sentará delante de su escritorio y se pondrá a mirar la copia de su informe, compungido. Ni siquiera consigue cobrar fuerzas y ponerse a leerlo otra vez. Así pasará los minutos siguientes rumiando, y su ánimo ir  desmoronándose más y más.

Cuando le suceda algo así, lo que tiene que hacer es darle vuelta a la desazón y ponerse a discutir consigo mismo esas explicaciones pesimistas que acaba de hacerse por el hecho de que su jefe frunciera el ceño o por cualquier otra razón que lo haya empujado a tan triste estado. Según hemos visto en los dos últimos capítulos, por lo general hay cuatro planes de acción para emprender una discusión efectiva con uno mismo.

-  Evidencia?
-  Alternativas?
-  Deducciones?
-  Utilidad?

Evidencia

Conviértase por un segundo en un detective de novela y pregúntese: « Cu les son las evidencias en favor y en contra de la creencia? ».

Por ejemplo: ¿de dónde ha sacado que el jefe tenía el ceño fruncido a causa de su informe? ¿Está seguro de que pudo haber encontrado algo mal en su informe, tanto como para disgustarlo de esa forma? ¿Tomó en cuenta todos los factores obvios? ¿Las conclusiones del informe derivaban de las premisas? ¿Está seguro de que su jefe ya leyó el informe? ¿No estará todavía en el escritorio de la secretaria?

Con mucha frecuencia advertirá de inmediato que ha «catastrofizado» la situación, que ha llegado a las peores conclusiones sin contar con una sola evidencia sólida... a veces por una simple presunción.

Alternativas

¿Puede considerar la adversidad desde otro punto de vista?

Por ejemplo: ¿cuáles son las alternativas posibles para explicar el entrecejo fruncido del jefe? Tal vez no se le presenten inmediatamente porque sus explicaciones pesimistas automáticas, indiscutidas durante años, pueden estar muy arraigadas en usted. Lo que ha de hacer es buscar conscientemente todas las explicaciones alternativas que pueda. «¿No será simplemente que tiene uno de esos días de mal humor?» «No se habrá pasado casi toda la noche preparándose para la auditoría?» «Y en caso de que se tratara de mí, ¿habrá sido por algún error en el informe o porque no le gustó mi corbata?»

Cuando haya encontrado varias alternativas podrá volver al primer paso y empezar a buscarle evidencias a cada una de ellas.

Deducciones

¿Y si fuera la correcta la peor de sus explicaciones? ¿Se terminaría el mundo por eso?

Supóngase que haya sido su informe la causa de que el jefe no estuviera de buen humor. ¿Cree que va a despedirlo por eso? Después de todo, es la primera vez que se equivoca en algo. Suponiendo que su jefe esté empezando a forjarse una mala impresión respecto de usted, ¿qué podría hacer para hacerlo cambiar de opinión? Una vez más, vuelva al comienzo: ¿qué evidencia hay de que lo despida aun en caso de que no le haya gustado el informe?

El mero hecho de que una situación sea desfavorable no quiere decir que necesariamente se trate de una catástrofe. Domine la destreza para «descatastrofizar»

examinando las deducciones más realistas de la situación.

Utilidad

Algunas veces no es la precisión de sus explicaciones lo que verdaderamente importa. Lo que sí resulta importante es descubrir si le hará algún bien ponerse a pensar en el problema ahora mismo.

Si fuera equilibrista, no sería una buena idea ponerse a pensar en lo que pasaría si cayera precisamente cuando está haciendo equilibrios a veinte metros de altura. Mucho más útil sería pensar en esas cosas en otro momento, pero no cuando necesita de toda su habilidad para evitar una caída.

Si sigue pensando acerca de las peores consecuencias del entrecejo fruncido de su jefe, ¿le parece que va a mejorar? Seguir así ¿no hará que se olvide usted de esa importante presentación que debe hacer más tarde? En tal caso, lo que le conviene es distraerse para alejarse de sus creencias negativas.

Para cumplir con eso disponemos de tres instrumentos fiables. Cada uno de ellos muy sencillo, pero efectivo:

- Haga algo que físicamente lo distraiga, como aquellos golpecitos ligeramente dolorosos con una goma elástica colocada en la muñeca, que ya le recomendé, o remojarse la cara con agua fría mientras se dice: «¡Para! ¡Para! ¡No sigas!».

- Destine un momento a repensar las cosas. Podría ser una media hora esta misma tarde o cualquier otro momento conveniente del día. Cuando descubra que está rumiando las cosas, dígame: «¡Alto! Me las veré con esto a las siete y media de hoy». Ese proceso tan atormentador de los pensamientos que le dan vueltas y vueltas, que se alejan y vuelven, siempre preocupantes, persigue un propósito: cerciorarse de que no olvidamos ni descuidamos los asuntos a los que hemos de enfrentarnos. Pero si fijamos el momento en que discutiremos la cuestión, cortamos con la verdadera razón de la rumiación, con lo que ésta deja de ser psicológicamente necesaria.

- Anote los pensamientos molestos en el mismo momento en que se presentan. Ahora podrá volver sobre ellos, pero no lo hará desamparado, sino deliberadamente, en el momento en que sea más conveniente para usted. Como la segunda técnica para la distracción, ésta también despoja a la rumiación de su verdadera razón de existir.

Ya dueño de estos cuatro instrumentos para discutir sus propias explicaciones pesimistas —¿evidencia?, ¿alternativas?, ¿deducciones?, ¿utilidad?—, está ahora en condiciones de practicar un poco la externalización de sus discusiones: lo que no es sino sacar a la luz sus pensamientos para que esté en condiciones de enfrentarse con ellos. Aquí tiene una técnica que funcionó muy bien en diversos seminarios sobre optimismo: elija a una persona en la que pueda confiar para practicar con ella. Si no encuentra a nadie adecuado en su trabajo, podrá servirle su cónyuge o algún amigo dotado de la paciencia suficiente. La función de esa otra persona consistirá en tirarle a la cara todos esos pensamientos pesimistas que se le vienen encima. Repase su registro ABCDE con la otra persona, para ver con qué tipo de ataque crítico enfrenta usted sus adversidades. Lo que tendrá que hacer usted es sentarse y discutir las críticas en voz alta, tratando de imponer sus razones. Recorra a cuanto argumento se le ocurra. Voy a darle algunos ejemplos para que los estudie antes de empezar.

Interlocutor (atacándole como se ataca usted mismo): El gerente no te miraba a los ojos cuando hablabas. Tal vez no creyó que ibas a decirle algo importante.

Usted (sentado como en un estrado): Es verdad que casi no me miraba mientras estuve hablando. Por lo visto, no le prestaba mucha atención a lo que decía [evidencia].

Sin embargo, eso no quiere decir que mis ideas no hayan sido importantes o que él pensara que no lo eran [deducciones]. Tal vez en este mismo momento esté pensando en eso [alternativas]. Me consta que ya ha prestado atención otras veces a lo que yo digo [evidencia].

Interlocutor (interrumpiendo): Tienes que ser un estúpido.

Usted (sigue la discusión): Por el hecho de que no le gustaran mis ideas, suponiendo que así fuera, eso no quiere decir que sea un estúpido [deducciones]. Tengo la cabeza bien puesta sobre los hombros y por lo general intervengo en las conversaciones con puntos de vista inteligentes [evidencia]. En otra oportunidad, antes de hablar con el jefe me cercioraré de que sea el mejor momento para exponerle mis ideas [deducciones]. De ese modo no cometeré el error de confundir sus distracciones con falta de interés por mis ideas [alternativas].

Otra maestra (formulando críticas como las que se hace usted): No le haces entender, no les llegas. Esos chicos prefieren hacer cualquier cosa en clase antes de prestarle atención.

Usted (en el estrado): La verdad es que no estoy llegando a este grupo de estudiantes [evidencia]. Pero eso no quiere decir que no sea una buena maestra [deducción]. Puedo interesar a la mayoría de mis alumnos, y estoy orgullosa de mis métodos creativos [evidencia]. Claro que sería fantástico que todos los chicos se interesaran en el tema, pero eso no es realista [alternativas]. Siempre estoy tratando de atraerlos a lo que estoy enseñando y los aliento para que tomen parte en alguna actividad escolar [evidencia].

Otra maestra (interrumpiendo): No has de ser muy buena maestra si no puedes retener la atención de esos chicos ni una hora...

Usted (prosiguiendo con la discusión): Sólo porque no lo he conseguido con esos chicos, que son un bajísimo porcentaje del total, no puede negarse que he tenido un gran éxito con la mayoría de mis alumnos [deducciones].

Interlocutor: Dejaste que te pasara por encima. No tienes agallas. Tienes que ser muy cobarde.

Usted (en el estrado): A mucha gente le resulta difícil discutir asuntos con sus superiores [alternativas]. Quizá no haya estado tan convincente como cuando discuto con mis colegas, pero suelo expresar lo que me interesa de una manera clara, desprovista de emociones [evidencia]. El hecho de que sea cauteloso no significa cobardía. El jefe tiene más poder que yo [alternativas]. La situación era muy delicada, y si me equivoqué por ser demasiado cauteloso al menos no amenacé ni ofendí al jefe... lo que podría haber llevado a que acabara todo diálogo [deducciones]. De este modo, antes de seguir las discusiones, puedo tomarme algún tiempo para ensayar lo que quiero decirle de una manera más convincente y menos beligerante [utilidad].

Interlocutor: Esa persona te colgó el teléfono porque estás vendiendo el producto de forma equivocada.

Usted (en el estrado): Tal vez no haya estado brillante, pero hablé con claridad y autoridad [evidencia]. La presentación del producto que hice fue bastante sólida, comparable con cualquier otra del día, y fue la primera vez que me colgaron después de una veintena de llamadas al azar [evidencia].

No creo que mi manera de ofrecer el producto haya tenido algo que ver con el hecho de que me dejara con la palabra en la boca. Tal vez estaba haciendo algo importante en ese momento o por costumbre no presta atención a los vendedores por teléfono [alternativas]. De todos modos, si bien fue una lástima que me pasara eso, no demuestra mi incapacidad [deducciones].

Si tienes alguna idea propia acerca de cómo concertar entrevistas por teléfono me gustaría compartirlas, y me interesa tratarlas contigo más tarde [utilidad].

Otra enfermera: Nada que puedas hacer será suficiente. Los pacientes siempre requieren tu atención, y los médicos no hacen sino criticarnos. Si fueras mejor enfermera conseguirías que los enfermos y los médicos estuvieran más satisfechos.

Usted (en el estrado): Es verdad, por mucho que me esfuerce, siempre habrá más cosas que exijan mi atención [evidencia]. Es parte del trabajo. Pero eso no quiere decir que sea una mala enfermera [deducción].

La otra enfermera (interrumpiendo): Es un trabajo con muchas presiones y sencillamente no tienes agallas para hacerlo.

Usted (contestando): No tiene nada de realista eso de pensar que yo tengo poder para que los enfermos o los médicos se sientan satisfechos. Soy capaz de tener a los pacientes tan cómodos como sea posible, y puedo ayudar a los médicos en su trabajo, pero no soy responsable de que se encuentren a gusto [alternativas].

Las presiones en este trabajo son muy grandes. Voy a conversar con las enfermeras más experimentadas acerca de cómo hacen ellas para manejar las presiones [utilidad].

Ahora le toca a usted. Tómese veinte minutos y siéntese en ese estrado mientras su amigo le lanza críticas como las que ya se hizo usted mismo. Discuta esas críticas con cuanto tenga a mano. Cuando esté convencido y haya convencido a su interlocutor de que cuenta con razones plausibles, pase a la siguiente crítica. Pasados los veinte minutos, cambien los roles.

REVISIÓN

La finalidad de este capítulo era enseñarle dos habilidades básicas para emplear en su trabajo.

En primer lugar, aprendió a comprender sus diálogos negativos internos anotando las creencias que le sugieren sus situaciones adversas. Pudo advertir que, cuando esas creencias eran pesimistas, por lo general se producían sensaciones de rechazo y pasividad. Si estuviera en condiciones de cambiar esas explicaciones automáticas de la adversidad, podría modificar los sentimientos para cobrar ánimo.

Para hacerlo discutió sus creencias pesimistas. Lo hizo anotando esas discusiones cuando surgían en el trabajo y en su imaginación. Después aplicó la externalización de voces para adquirir más práctica.

Esto es el comienzo. Lo que resta le corresponde a usted, es cosa suya. Ahora bien, cada vez que se enfrente a la adversidad, preste cuidadosa atención a sus explicaciones al respecto. Cuando sean pesimistas, discútalas activamente. Emplee evidencia, alternativas, deducciones y el criterio de utilidad como referencias para discutir con sus propias ideas. Recurra a la distracción en caso de que sea necesario. Haga que esto se convierta en un nuevo hábito para ocupar el lugar de las explicaciones pesimistas automáticas que acostumbraba hacer hasta ahora.

15

Optimismo flexible

«Esperanza» es aquello emplumado
que se estremece en el alma
y canta sin palabras
y no se interrumpe nunca jamás.

Emily DICKINSON,
N.º 254 (c. 1861)

En los últimos dos meses han variado los temores que me acosan alrededor de las cuatro de la madrugada. En realidad, es algo que ha sucedido toda mi vida. Tengo otra hija, Lara Catrina Seligman. Es hermosa. En el momento en que golpeo las teclas de mi máquina escribiendo estas líneas, ella está en brazos de su madre, tomando el pecho, y de vez en cuando se detiene, me observa con ojos penetrantes (ojos de un azul profundo, en medio de un asombroso blanco casi celeste) y me sonríe. Sonreír es la última monería que ha aprendido. Una sonrisa que le abarca toda la carita. Pienso en aquel ballenato que pude ver el invierno pasado en Hawái, en la costa de Kona, en la Isla Grande, tan feliz sólo por sentirse vivo, dando cabriolas de alegría bajo la celosa vigilancia de sus mayores. La sonrisa de Lara es arrolladora, y vuelve a mí a las cuatro de la mañana.

¿Qué le reserva el futuro? ¿Cómo será cuando sea mayor? Acaba de nacer toda una nueva generación. Acaba de informar *The New York Times* que las mujeres estadounidenses recién casadas tienen casi dos veces más probabilidades de desear ser madres que hace diez años. Esta nueva generación es nuestra afirmación del futuro. Pero será una generación en peligro, los habituales peligros atómicos, políticos y ecológicos, pero también un peligro espiritual y psicológico.

Sin embargo, es un peligro que puede tener cura, y el optimismo aprendido puede tener su papel en esa cura.

VOLVAMOS A LA DEPRESIÓN

Según ya vimos en el capítulo 4, la depresión ha estado creciendo desde la Segunda Guerra Mundial. Los jóvenes de hoy tienen diez veces más probabilidades de padecer una depresión grave que sus abuelos, y las cifras de depresión son especialmente elevadas entre mujeres y jóvenes. La epidemia de la depresión no da señales de remitir y mis temores de las cuatro de la mañana están diciéndome que ése es el verdadero peligro que acecha a Lara y a los de su generación.

Con el propósito de explicar por qué la depresión es tan común ahora y por qué la vida que llevan en los países desarrollados torna tan vulnerables a los jóvenes, en cuanto a padecer depresiones, lo primero que quiero hacer es observar dos alarmantes tendencias, la exaltación del yo y el declive de la comunidad.

LA EXALTACIÓN DEL YO ¹

Vivimos en una sociedad que exalta el yo. Con una gravedad que no tiene precedentes, asume placeres y dolores, éxitos y fracasos del individuo. Nuestra economía aprovecha cada vez más los caprichos del individuo. Nuestra sociedad deposita el poder en seres únicos tal como nunca ocurriera hasta ahora: poderes para cambiar el yo e incluso para cambiar la forma de pensar del yo. Se trata de la era del control personal. Hasta tal punto se ha aumentado la esfera del yo que el sentimiento de desamparo se considera como algo remediable.

A comienzos del siglo, cuando se ideó la producción en cadena, no podíamos comprar neveras que no fueran blancas, por la sencilla razón de que pintarlas todas de blanco resultaba más provechoso para el productor. Sin embargo, alrededor de los años 50, con el advenimiento del transistor y de una rudimentaria inteligencia en las máquinas, comenzó a imponerse en nosotros la facultad de elegir, puesto que existía la posibilidad —de haber existido mercado para ellas— de incrustar una de cada cien neveras con

piedras preciosas. Las máquinas inteligentes abrieron un enorme mercado al consumismo, un mercado que tiene en cuenta cada vez más la elección individual. Los vaqueros, por ejemplo, han dejado de ser azules, y los hay en docenas de colores y cientos de variedades. Con los cambios operados en las opciones disponibles, aparecen en el mercado decenas de millones de automóviles nuevos, de modelos distintos. Hay centenares de tipos de aspirina y miles de marcas de cerveza.

A fin de crear un mercado para tanta variedad, la publicidad aguza su ingenio, pues debe despertar el suficiente entusiasmo en cuanto a la capacidad de elección de los potenciales clientes. Decidir, elegir, acceder hedonísticamente a lo individual se convirtió en un gran negocio. Cuando los seres individualmente tienen muchísimo dinero para gastar, esos individuos se convierten en algo poderoso y provechoso para todo el mundo.

En ese tiempo Estados Unidos se ha convertido en un país riquísimo, como el legendario Creso... aunque suman millones los que han quedado fuera de la prosperidad. Los estadounidenses, en promedio, tienen ahora más poder adquisitivo que cualquier otro pueblo en toda la historia. En la actualidad la riqueza no significa lo mismo que en los siglos pasados. Por ejemplo, consideremos el caso de un príncipe medieval: era rico, pero la mayoría de las cosas que poseía eran inalienables. No podía vender sus tierras para comprar caballos. La riqueza de ese príncipe no podría traducirse directamente en poder adquisitivo. Por el contrario, nuestra riqueza está ligada a ese despliegue alienante de elecciones que se abre ante nuestros ojos, merced a ese proceso que está en condiciones de producir la nevera adornada con piedras preciosas. Tenemos más alimentos, más ropa, más educación, podemos asistir a más conciertos y leer más libros, acrecentar nuestros conocimientos, según algunos hasta más amor para elegir, que cualquier otro pueblo en toda la historia.

Junto con esta escalada referente a lo que podemos esperar en el terreno material, se ha producido una escalada en cuanto a lo que podemos considerar aceptable en trabajo y en amor. Solía considerarse que teníamos una ocupación aceptable si ganábamos lo suficiente para llevar el pan a casa. Hoy no es así. La ocupación tiene que estar acompañada también de alguna importancia social, un ancho campo de actividades, garantizar una acomodada jubilación, los compañeros de trabajo han de congeniar y el medio tiene que ser sano desde el punto de vista ecológico.

También el matrimonio requiere en estos tiempos de algo más. Ya no se trata sólo de criar y educar a los niños. Nuestra pareja ha de conservarse eternamente atractiva, no

engordar demasiado, ser capaz de mantener conversaciones interesantes y de jugar con nosotros al tenis. Todas esas expectativas tienen sus raíces en la ampliación de la capacidad de elección.

¿Quién es el que elige? El individuo. Ese individuo moderno que ya no es el campesino de antaño con un aburrido destino esperándolo. Él (y ahora también ella, con lo que se duplica el mercado) es un frenético carrusel de opciones, decisiones y preferencias. Y el resultado de todo es un nuevo tipo de individuo, un nuevo yo, una nueva persona, el ser «máximo».²

Ese yo individual tiene su historia. En una u otra forma, ha estado dando vueltas por ahí durante mucho tiempo, con propiedades que han ido variando de acuerdo con los tiempos y la cultura. Desde la Edad Media hasta los últimos días del Renacimiento, estaba el yo mínimo; en un fresco de Giotto, salvo Jesús, todos los demás carecen de características diferenciales. El yo se ha ampliado ya hacia finales del Renacimiento, y en los cuadros de Rembrandt o el Greco ya no parecen todos los personajes secundarios como meros integrantes del coro.³

Esa expansión del individuo ha seguido hasta nuestros días. Nuestra riqueza y nuestra tecnología han culminado en un ser que escoge, que se complace y siente dolor, que decide y dicta actos, que optimiza o satisface, y que hasta es dueño de atributos tan refinados como la estima y la eficiencia, o como el control. A este individuo es al que llamo el nuevo yo, con su absorbente preocupación por gratificaciones y pérdidas, el yo máximo para distinguirlo de aquel a quien ha reemplazado, el mínimo, el provinciano, el yo de nuestros abuelos. Ese campesino, al igual que el medieval, hizo muy poco más que vivir; desde luego que vivía mucho menos preocupado por lo que pudiera sentir. Es decir, menos preocupado por los sentimientos y más preocupado por el deber.

Para bien o para mal, ahora somos una cultura de individuos máximos. Elegimos libremente entre bienes y servicios que abundan y a cuyo consumo se incita, y tratamos de ir más allá para alcanzar nuevas y exquisitas libertades. Pero ese yo se expande, y junto con las nuevas libertades encuentra algunos peligros. El principal, entre todos ellos, la depresión a gran escala. En mi opinión, esa epidemia de depresión es fruto del yo máximo.

De haberse producido en el aislamiento, la exaltación del individuo podría haber tenido efectos positivos, podría haber conducido a vidas más plenas. Pero no estaba destinado a ser de esta forma. La expansión del yo ha coincidido en nuestra época con un sentido

cada vez menor de la comunidad y con una pérdida de los más elevados propósitos. Todo ello no hizo sino constituir un rico suelo para mejor crecimiento de la depresión.

La reducción de la comunidad

La vida que solamente se compromete con la vida misma no puede ser sino una vida mezquina y pequeña. Los seres humanos exigen vivir en un mundo con significado y esperanza. Estábamos habituados a vivir dentro de un contexto vasto, y cuando tropezábamos con el fracaso podíamos detenernos y descansar en la nueva situación hasta volver a captar el sentido del lugar en que nos hallábamos. A esa situación más amplia la denomino comunidad. Consiste en una creencia en la nación, en Dios, en nuestra familia o en un propósito que trascienda nuestras vidas.

Durante los últimos veinticinco años se han registrado acontecimientos que han debilitado tanto nuestros propósitos de ampliar entidades como para dejarnos casi desnudos ante los ataques de la vida. Tal como se ha observado tantas veces, los asesinatos, la guerra de Vietnam y el Watergate se combinaron para destruir en muchos la idea de que nuestra nación era un medio adecuado para alcanzar excelsos objetivos. Probablemente lo hayan sentido así los que crecieron en los primeros años de la década de los 60, como yo, hasta aquel 22 de noviembre de 1963, el día en que pudimos ver cómo se barría con nuestra visión del futuro. Perdimos entonces la esperanza de que nuestra sociedad estuviera llamada a curar los males de la humanidad. Tal vez sea un lugar común, pero es una observación acertada decir que muchos de mi generación modificaron entonces su compromiso, sin temores ni desazones, para pasar de trabajar para el Estado a profesiones en que, por lo menos, pudiéramos sentirnos felices nosotros mismos.

Este cambio del bien público a los bienes particulares se vio reforzado por los asesinatos de Martin Luther King, Jr., Malcolm X y Robert Kennedy. La guerra de Vietnam les enseñó lo mismo a otros algo más jóvenes. La inutilidad y la crueldad de toda una década de guerra desbarató el compromiso juvenil para con el patriotismo. Y por fin, para aquellos que no alcanzaron a recibir la lección de Vietnam, Watergate significó algo muy difícil de pasar por alto.

Pero al quedarnos sin el compromiso para con la nación lo que ocurre es que quedó un vacío de esperanza. Ese desgaste del compromiso, a su vez, hizo que nos mirásemos

hacia dentro en busca de una satisfacción, digna de dirigir hacia ella nuestras propias vidas. Al tiempo que los acontecimientos políticos estaban anulando la vieja idea de nación, las tendencias sociales reducían a nada a Dios y la familia, tal como ya lo han advertido los más eruditos. Religión y familia tendrían que haber ocupado el lugar de la nación como fuente de propósitos y esperanza, impidiendo que nos mirásemos hacia dentro. Por una lamentable y desafortunada coincidencia, la erosión en la creencia en la nación coincidió con la descomposición de la familia y el declinar de la creencia en Dios.

Puede acusarse como culpables de la erosión familiar a la elevada tasa de divorcios, los desplazamientos cada vez más grandes de la población en general gracias a la facilidad de las comunicaciones y la escasa natalidad. Debido a la frecuencia de los divorcios, la familia ya ha dejado de ser la sólida institución que fue alguna vez, un santuario que siempre debió haber permanecido sin cambios para servir de bálsamo a nuestras heridas. La fácil movilidad —la posibilidad de coger las pertenencias y trasladarse a grandes distancias— tiende a desgastar la cohesión familiar. Finalmente, el hecho de no tener descendencia o limitarla a un solo hijo —como es el caso de tantas familias del mundo occidental— termina aislando a las personas. Cuando los padres dedican su atención a uno o dos hijos puede ser gratificante para los niños a corto plazo (en realidad eleva en medio punto su IQ), pero a la larga les produce la ilusión de que sus placeres y dolores son más trascendentes de lo que en realidad son.

Vamos a sumar ahora el descreimiento en el hecho de que nuestra vinculación con Dios trae consigo el desmoronamiento de la creencia en el benevolente poder de la nación y la erosión de la familia. ¿Hacia dónde volverse en busca de identidad, de fines y de esperanza? Cuando necesitamos de ese moblaje espiritual mirarnos a nuestro alrededor y nos encontramos con que todos los confortables sillones de cuero y las sillas bien tapizadas han desaparecido y sólo nos queda para sentarnos una pequeña, débil y frágil silla plegadiza: nuestra propia persona. Y aquel yo máximo, despojado de aquellos compromisos respecto de lo que realmente importa en la vida, que le servían de protección, queda listo para la depresión.

Acrecentar sólo el individualismo o el declinar de la comunidad, sin más, no hará sino acrecentar la vulnerabilidad frente a la depresión. Según mi análisis, el hecho de que ambas cosas hayan coincidido en la reciente historia de nuestro país explica por qué nos hallamos ahora ante una depresión con ribetes epidémicos. El mecanismo de que se sirve es el sentimiento de desamparo aprendido.

En los capítulos 4 y 5 vimos que los individuos, frente a los fracasos, quedan sin control y se desesperan. Y, tal como lo hemos demostrado ya, el desamparo se convierte en desesperanza y emprende una escalada que termina en la depresión, cuando la persona explica sus fracasos con causas permanentes, globales y personales.

Inevitablemente, la vida está llena de fracasos personales. Muy rara vez alcanzamos todo aquello a lo que aspiramos. Diariamente ocurren cosas tales como la frustración, la derrota, el rechazo. En culturas individualistas como la nuestra, en las que se asigna escasa importancia a lo que vaya más allá de lo nuestro, del nosotros, cada persona recibe escaso consuelo de la sociedad cuando sufre una pérdida. Las sociedades más «primitivas» se apartan de lo suyo para consolar al que sufre pérdidas, y de esa forma evitan que el desamparo de esa persona se convierta en desesperanza. El psicoantropólogo Buck Schieffelin, por cierto que sin éxito, intentó hallar algún equivalente de la depresión entre los tribenos kaluli, de Nueva Guinea, que siguen viviendo en la Edad de Piedra. Sugiere Schieffelin que la reciprocidad existente entre el individuo y su tribu, en el caso de esos aborígenes, previene la depresión. Cuando se le escapa un cerdo a alguno de los miembros de la tribu, lo que le causa gran pena, el resto acude en su ayuda entregándole otro animal parecido al que escapó. La pérdida queda recompensada por la acción de la tribu, y de esa forma no se produce la escalada que lleva de la desesperación a la desesperanza, no se llega a la desazón más grave.⁴

Pero nuestra depresión no es sencillamente cuestión de la magra compensación frente al dolor que recibimos de la sociedad. El extremo individualismo, en más de un sentido, tiende a acentuar al máximo la pauta explicativa pesimista, con lo que se prepara al individuo para que explique los contratiempos más comunes con causas permanentes, globales y personales. En los casos individuales, por ejemplo, cualquier fracaso tiene que explicarse como debido a mi propia culpa; ¿quién otro estaba allí? El declive de la comunidad, en contraste con el auge de lo individual, hace que el fracaso sea permanente y global. En la medida en que dejen de tener importancia las instituciones más amplias y altruistas (como Dios, la nación y la familia), los fracasos personales parecen catastróficos. Puesto que el tiempo en nuestra sociedad individualista da la impresión de acabarse con nuestra muerte, el fracaso individual parece permanente. No existe consuelo para el fracaso personal. Ese fracaso contamina todo cuanto nos rodea. En la medida en que predominen en la vida las instituciones de mayor entidad, todo fracaso personal parece menos eterno y menos debilitante.

CAMBIO DEL EQUILIBRIO

Por lo tanto, éste es mi diagnóstico: la epidemia de depresión surge del tantas veces advertido auge del individualismo y el declive del compromiso con el bien común. Esto significa que hay dos formas de salir: primero, cambiando el actual equilibrio entre individualismo y comunidad; segundo, explotando las fuerzas del yo máximo.

Los límites del individualismo

¿Nos dicen algo acerca del futuro individualista a largo plazo tanto el máximo yo como sus acechanzas? En mi opinión, al tiempo que nos destruye, también puede destruirse a sí mismo.

Para empezar, una sociedad que exalta lo individual en la medida en que lo hace la nuestra chocará con la depresión. Y como parece ser que el individualismo produce un crecimiento decuplicado de la depresión, el individualismo terminará convirtiéndose en un credo menos atractivo como norma de vida.

Un segundo factor, tal vez más importante, es la carencia de sentido. No voy a ser tan tonto como para tratar de definir lo que, para usted, es el sentido, pero una condición necesaria para que haya un sentido es que nos atraiga algo superior. Cuanto más amplia la entidad de eso que usted desee alcanzar, más sentido podrá derivar de ella. En la medida en que ahora resulte difícil para los jóvenes considerar seriamente su relación con Dios, tomar en serio sus deberes para con el país y ser parte de una familia grande y acogedora, más trabajoso les será encontrarle un sentido a la vida.

Lo personal, para expresar el concepto de otra forma, es lugar muy poco adecuado para encontrar un sentido de verdad.

Ahora bien, si un individualismo carente de compromiso para con la comunidad es causa de depresión y de ausencia de un sentido de la vida, esto quiere decir que algo hemos de cambiar. ¿Qué? Lo que debe hacerse es que el exagerado individualismo se difumine, que el yo máximo vuelva al concepto provinciano del que ya hablamos. Otra posibilidad aterradora es que, con el fin de liberarnos de la depresión y encontrar un sentido a la vida, nos rindamos temerariamente ante las libertades recién ganadas que

aporta el individualismo, abandonando el control y la preocupación por lo individual. Nuestro siglo está repleto de ejemplos desastrosos de sociedades que hicieron precisamente eso para curar sus males. La nostalgia que en nuestros días muchos sienten por lecturas fundamentalistas de las religiones en todo el mundo parece ser esa respuesta.

LAS FUERZAS DEL YO MÁXIMO

Existen otras dos posibilidades, ambas dotadas de más esperanza. Las dos explotan en su favor el máximo yo. La primera modifica el equilibrio entre el yo y la comunidad escogiendo la ampliación de sus compromisos para con lo común. La segunda recurre al optimismo aprendido.

El jogging moral

Si bien eran desconocidas e inexploradas hasta no hace mucho las defensas del yo máximo, éste no se halla inerme, se autoperfecciona. Precisamente a través de ese proceso de perfeccionamiento, quizá, puede llegar a descubrir que su desordenada preocupación para consigo mismo, aunque gratifique a corto plazo, puede resultar mala para su bienestar a medida que pase el tiempo.

Entre las elecciones que puede hacer el máximo individualismo hay una paradójica. Con todo egoísmo, como táctica de autoperfeccionamiento, podría escoger una reducción de su importancia, a sabiendas de que la depresión y la carencia de sentido suceden a la autopreocupación. Es posible que podamos conservar nuestra creencia en lo importante que es lo individual, pero reduciendo nuestra preocupación por las comodidades e incomodidades que podamos tener. De esa forma quedaría espacio disponible para un nuevo apego respecto de cosas más grandes.

Aunque podamos desecharlo, un compromiso respecto de la comunidad no es algo que pueda surgir porque sí, de un día para otro, cuando se trata de culturas tan individualistas como la nuestra. Hay en ellas todavía mucho de personal. Así que lo conveniente sería una nueva táctica.

Consideremos el hábito de correr, el *jogging*. Muchos somos los que hace tiempo lo practicamos por propia voluntad. Salimos a correr sin importar la hora que sea. La

actividad en sí nos proporciona muy poco placer, cuando no ninguno. En ocasiones incluso suele ser molesta y hasta dolorosa. La realizamos por el hecho de que redunde en interés a largo plazo. Consideramos que a la larga mejoraremos, viviremos más y más sanos, e incluso seremos más atractivos sometiéndonos a la diaria flagelación. Intercambiamos así una medida de negación de nosotros mismos todos los días por un perfeccionamiento a largo plazo, también de nosotros mismos. Una vez convencidos de que la falta de ejercicio podría resultar perjudicial para nuestra salud y bienestar, entonces vemos que se torna atractiva la posibilidad de hacer *jogging*.

El individualismo y el egoísmo nos ofrecen una situación completamente paralela. La depresión, he sostenido, nace, en parte, de un excesivo compromiso para con el individuo y una ausencia casi total de compromiso para con la comunidad. Se trata de un estado de cosas muy peligroso para nuestra salud y bienestar, al igual que la falta de ejercicio y un exceso de colesterol. La consecuencia de preocuparnos por nuestros triunfos y fracasos, sin un compromiso serio para con la comunidad, significa depresión, mala salud y vidas carentes de sentido.

¿Cómo hacer —por nuestro propio interés— para reducir nuestro interés por nosotros mismos y acrecentar nuestros intereses por la comunidad? La respuesta quizá sea «el *jogging* moral».

El sacrificio que implica darse a los demás y dedicar tiempo, dinero y esfuerzo al mejoramiento de la comunidad no es cosa que suceda naturalmente hoy en día. Lo que en nuestros días sí parece natural es la búsqueda de la satisfacción del yo. En la anterior generación se apetecía el descanso y los festejos que solían llegar el domingo; pero ahora nos hemos convencido de que vale más olvidarse de esos placeres, y ahora pasamos el domingo haciendo exactamente lo contrario: ejercicio y dieta. Por lo visto, los grandes cambios aún son posibles.⁵

¿Cómo destruir fuertes hábitos como los del egoísmo para con nosotros mismos y para con nuestros hijos? El ejercicio —no el físico, sino el moral— puede ser la táctica antidepresiva que estamos necesitando. Así que considere la posibilidad de adoptar una de las que siguen:

- Aparte el 5 por 100 de sus ingresos para donarlo, no a organismos de caridad sino a personas necesitadas. Y lo hará usted personalmente. Decida a quién dárselo entre los necesitados que conozca.
- Abandone algunas de las actividades que realiza con regularidad por puro gusto: comer fuera de casa una vez por semana, ver una película alquilada el jueves por la noche, salir de caza un fin de semana de otoño, jugar

con el ordenador cuando vuelve a su casa, comprarse zapatos nuevos. Dedique ese tiempo (el equivalente de una noche por semana) a una actividad que esté orientada al bienestar de los demás o de toda la comunidad: colaborar en una campaña de ayuda a los más necesitados, visitar pacientes enfermos de sida, limpiar los parques públicos, coleccionar fondos para su vieja universidad. Emplee el dinero ahorrado al renunciar a una actividad placentera en favor de la causa elegida.

- Cuando un mendigo le pida dinero, hable con él. Considere si usará el dinero con fines no destructivos. Si le parece así, d selo (no menos de cinco dólares). Frecuente zonas en las que tropezar  a menudo con mendigos, hable con los más necesitados y favorezca con su limosna a los que verdaderamente le parezca que más la necesitan. Dedique tres horas semanales a esa tarea.
- Cuando lea acerca de actos particularmente heroicos o muy despreciables, escriba cartas: de elogio a quienes crea que pueden encontrarlas útiles, y de disgusto a las personas y organizaciones que deteste. También diríjase a políticos y a quienes considere que pueden actuar directamente. Destine tres horas de su semana a esas cartas. Hágalo lentamente. Redacte las cartas tan cuidadosamente como si estuviera escribiendo un informe fundamental para su empresa.
- Enseñe a sus hijos cómo ayudar a los demás. Haga que ahorren una cuarta parte de la paga que les haya asignado para que le den ese destino. No tardarán en descubrir a un necesitado o algún proyecto al que podrán contribuir.

No hace falta emprender esa tarea con un espíritu absolutamente despojado de egoísmo. Est  perfectamente bien que lo haga porque le hace bien a usted también, sin tener en cuenta los efectos que puedan derivarse en beneficio del bien común.

Podría argumentarse que puede resultar deprimente un excesivo contacto con el ser común, y que si está procurando eludir la depresión mejor será mezclarse con los ricos en Acapulco que pasar horas tratando de resolverle los problemas a un mendigo que no tiene dónde dormir. Podría suponerse que visitar a pacientes terminales de sida una vez por semana será lo mejor para deprimirse. Y no puedo negar que, para algunos, así tiene que ser. Pero me permitiría sugerir que la exposición al sufrimiento humano, si bien entristece, no es «deprimente» en el sentido que hemos dado a ese término en los capítulos de este libro. Lo que sí es auténticamente deprimente es imaginarse atrapado en un mundo lleno de monstruos —los seres más pobres, los delgad simos enfermos de sida tan cerca de la muerte, etc. Sin embargo, voluntarios que adquirieron mucha experiencia en esto afirman que se llevaron la gran sorpresa cuando advirtieron el ánimo que cobraban con esas tareas. Descubrieron que los pobres y los enfermos no son monstruos, sino seres humanos tan reales como el que más; que el modesto heroísmo entre los que sufren es la regla más que la excepción; que si bien lo que realizan como voluntarios podría entristecerlos, no los deprime, y que con mucha frecuencia suelen emocionarse hondamente. Resulta muy liberador tener ocasión de ser testigo de que entre los

teóricamente desamparados muchas veces pueden hallarse sorprendentes grados de dominio, tanto espiritual como psicológico.

Si se dedica durante un tiempo a servir a la comunidad, todo eso tendrá más sentido para usted. Podrá descubrir que se deprime en menor medida, que no enferma tanto, y que se siente mejor trabajando para los demás que dedicándose a tareas placenteras sólo para usted. Lo que es más importante, un vacío en su interior, aquella falta de sentido que alimentaba el individualismo rampante habrá comenzado a llenarse.

En esta era de la elección, ésta le corresponde a usted.

El optimismo aprendido

La segunda forma de explotar las fuerzas del yo máximo ha sido el tema central de este libro. Hemos visto cuidadosamente de qué manera la depresión deriva de la pauta pesimista de considerar las cosas cuando tenemos un fracaso o cuando sufrimos una pérdida. El hecho de aprender a pensar de manera más optimista cuando fracasamos en algo nos confiere una destreza permanente para defendernos de la depresión. También puede ayudarnos a alcanzar mayores logros y a disfrutar de una mejor salud.

De todos modos, poco sentido podría tener haber abogado por la causa del optimismo que puede aprenderse cuando crece tanto el máximo individualismo. Una sociedad que consideró que la depresión provenía de unos genes deficientes o una mala biología poco sentido encontrará en que se trate de modificar lo que pensamos cuando nos va mal. Una sociedad que considere como mínimo a lo individual no se interesará mucho en la psicología; pero cuando una sociedad exalta el yo, tal como lo hace la nuestra, las ideas y sus consecuencias se convierten en sujetos dignos de un cuidadoso estudio científico, así como de terapia y autoperfeccionamiento. Esto último no es una quimera. Tal como hemos visto, su propio nivel de optimismo puede modificar profundamente lo que pasa en su interior, y su optimismo podrá modificarse por sí solo.

La generación de mi hija Lara, si así lo quiere el destino, podrá observar la depresión como algo que surge de cómo pensamos y, lo que es más importante, podrá verificar que es modificable nuestro modo de pensar. Uno de los grandes baluartes del yo máximo es su creencia en que el individuo puede modificar su modo de pensar. Y esa creencia hace que el cambio se produzca.

No creo que el optimismo aprendido, por sí solo, pueda contener la marea de la

depresión que puede anegar a toda una sociedad. El optimismo no es sino un útil complemento de la sabiduría. No es capaz de dar un significado por sí mismo, sino que es un instrumento para ayudar a que el individuo alcance los objetivos que se ha fijado. En la elección de los objetivos es donde encontraremos el sentido o el vacío. Cuando el optimismo aprendido se acompaña de un renovado compromiso para con la comunidad, entonces puede terminar nuestra epidemia de depresión y falta de sentido.

OPTIMISMO FLEXIBLE

No pueden caber muchas dudas al respecto: el optimismo es bueno para nosotros. También es más divertido: lo que va desarrollándose en nuestra mente de un minuto para otro resulta más placentero. Pero el optimismo, y solamente el optimismo, no puede remediar la depresión, el fracaso y la mala salud que han sido temas de este libro. El optimismo no es una panacea. Según hemos visto en un capítulo anterior, tiene sus límites. En primer lugar, porque puede funcionar mejor en ciertas culturas y peor en otras. Luego, porque algunas veces puede impedirnos ver la realidad con la claridad necesaria. Y finalmente porque puede hacer más fácil para algunos eludir responsabilidades. Aunque todos esos límites son simplemente eso, límites. No anulan ni mucho menos los beneficios del optimismo, sino que más bien los colocan en perspectiva.

En el primer capítulo nos referimos a las dos maneras de observar el mundo, la optimista y la pesimista. Hasta ahora, quien era pesimista no tenía otra elección que no fuera seguir viviendo en el pesimismo. Estaba para soportar depresiones frecuentes. Trabajo y salud debían sufrir. Para decirlo gráficamente, siempre habría tormentas en su alma. A cambio de todo eso, habría ganado una percepción más aguda de la realidad y un sentimiento de responsabilidad más fuerte.

Ahora puede elegir. Si aprende optimismo podrá usar técnicas cada vez que las necesite... sin convertirse en un esclavo de ellas.

Por ejemplo, pongamos que ha aprendido muy bien las técnicas. Cuando se enfrenta con los reveses y los contratiempos, está en condiciones de controlar la depresión discutiendo los pensamientos catastróficos que solían acosarle. Ahora viene otro contratiempo. Su pequeña hija, llamémosla May, está en la guardería. May es la más

pequeña y la más joven de todas las alumnas. Se está considerando la perspectiva de que sea la menos madura año tras año. Su maestra quiere hacer que repita el curso para que no siga con niñas más mayores. Y ahora usted está preocupado por eso. Atrasarla un año... una perspectiva deprimente.

Si lo elige así, puede empezar a discutir y discutir para pensar que debería pasar a primer grado: May tiene un excelente IQ, su talento para la música supera el de cualquier niña de la guardería, y es muy guapa. Pero también puede elegir el no discutir. Podrá decirse para su colete que éste es uno de esos momentos en los que ha de verse la realidad con claridad meridiana, no uno de éstos en que ha de soslayarse para no caer en las garras de la depresión. Lo que está en juego es el futuro de su hijita. El coste de equivocarse supera a la importancia de combatir su propia desmoralización. Así que éste es el momento apropiado para creer. Puede preferir no discutir sus pensamientos pesimistas.

Lo que tiene ahora es más libertad, una elección adicional. Puede escoger recurrir al optimismo cuando considere que están en juego menos depresión o más logros, o mejor salud. Pero también podrá hacer la elección de no recurrir a él, cuando considere que de lo que se trata es de ver más claro y más de cerca. El hecho de aprender a ser optimista no erosiona su sentido de los valores ni su juicio. Más bien lo deja en libertad de utilizar una herramienta que le servirá para alcanzar los fines que se ha propuesto. Le permite recurrir a ese instrumento para perfeccionar los efectos de ese buen juicio que tardó toda una vida en forjar.

¿Y qué pasa con el optimista nato? Hasta ahora, era tan esclavo de las tiranías del optimismo como el pesimista lo era de las tiranías pesimistas. Ha obtenido grandes beneficios: menos depresión, mejor salud, más altos logros. Hasta figuró entre los que cuentan con más posibilidades de ser elegidos para las funciones más elevadas. Pero ha pagado un precio por todo ello: ilusiones fantasiosas, escaso sentido de la responsabilidad. Hasta ahora.

El optimista también ha logrado más libertad por el conocimiento de lo que hace el optimismo y de cómo funciona. Puede también invocar sus valores y juicios, y decirse que el momento presente no lo obliga a usar las técnicas de discusión de sus pensamientos. Éste es el momento de tenerlos en cuenta. Ahora el optimista puede elegir si ha de emplear sus tácticas de discusión, puesto que conoce ya sus beneficios y lo que cuestan.

De manera que los beneficios del optimismo son ilimitados. El pesimismo tiene su propio papel para desempeñar, tanto en la sociedad en general como en nuestras propias vidas; hemos de tener el valor de soportar el pesimismo cuando tenga una perspectiva valiosa. Lo que queremos no es un optimismo ciego, sino flexible, un optimismo con los ojos abiertos. Tenemos que ser capaces de recurrir al agudo sentido de la realidad que tienen los pesimistas cuando lo necesitemos, pero sin necesidad de seguir eternamente encerrados en su oscuridad.

Los beneficios de esta clase de optimismo no tienen límite.

Reconocimientos

Hay cuatro personas sin cuya colaboración este libro no existiría.

Tom Congdon es la primera de esas personas, y la principal. Cuando por fin decidí que escribiría un libro para tratar de explicar al lego qué es el control personal, sabía que necesitaría ayuda. Soy lo suficientemente vanidoso como para pensar que redacto bien, pero redactar diálogos, mantener suspenses, caracterizar a científicos a los que he conocido eran tareas que no me atrevía a encarar. Tom no sólo reescribió párrafos enteros, sino que me ayudó a reorganizar el texto. Una vez que pude convencerle puso en tela de juicio ciertas nociones y me obligó a repensarlas. Pero lo mejor de todo fue que Tom estuvo a mi lado siempre que flaqueó el espíritu, los editores se mostraron difíciles, se complicaron las cosas y se acabaron las ideas.

Dan Oran, el presidente de Foresight Inc., me instó a escribir este libro. Me resistí. Tenía muchas otras cosas por hacer: demasiados experimentos sobre control personal, manuales para prevenir la depresión, logros menores que debía perfeccionar, muchos aspectos de la vida en los que debía poner a prueba el optimismo. Hizo que el asunto se tornara más aceptable cuando me ofreció escribir conmigo. Pero a medida que fui asumiendo el proyecto advertí que todo se refería a mis trabajos y puesto que yo era el responsable quise aparecer como el único autor.

Dan también me presentó a Richard Pine, que se convirtió en mi agente. Según he leído en *The New York Times*, los agentes son esas personas «que nunca contestan las llamadas». Pero Richard no. Es el sueño de cualquier autor. Ha leído cada palabra de este libro por lo menos cuatro veces, y siguiendo sus consejos he cambiado no pocas. Cuando nos conocimos, al advertir mi reticencia, me dijo: «Le ruego que haga este libro. De un material así están hechas las religiones».

Me sorprendió con esa frase y la comenté con mi reciente suegro, un industrial

británico muy reservado que se llama Dennis McCarthy. «No entiendo de esas cosas — me dijo—. Pero si pensamos en las grandes empresas veremos que, para tener éxito, cuentan con un departamento de investigación y otro de desarrollo. Has pasado los últimos veinticinco años investigando sobre el control personal y ahora inicias tu fase de desarrollo. Este libro, que expone las ideas básicas para el lego que quiera conocer cómo ha de conducir su vida más racionalmente, es desarrollo de primer orden.» En ese momento decidí que escribiría el libro. Y casi no hice otra cosa durante el año y medio que siguió. Dennis me hizo también valiosas sugerencias acerca de los negocios.

Hubo muchos otros que me dieron consejos útiles sobre el original o sobre buena parte de él.

En primer lugar Jonathan Segal, que revisó a fondo lo escrito no sólo para perfeccionar el estilo, sino con el propósito de conferirle más sustancia. Me ha dicho siempre que debo subrayar la flexibilidad del optimismo. «Debes conseguir que las personas dejen de ser prisioneras del pesimismo, pero también del optimismo. ¿Para qué sirve el optimismo? ¿En qué condiciones será mejor desplegar una actitud pesimista y no optimista?», fueron algunos de sus consejos. Además de muchos otros. Gracias a su ayuda este libro es más jugoso.

No puedo dejar de mencionar a Karen Reivich, a cuya experiencia recurrí para la redacción de los diálogos. Muchas de las conversaciones entre terapeutas y pacientes, padres e hijos, obedecen a su experiencia y a su fértil imaginación. Discutió también cuál sería el título del libro y la totalidad de los subtítulos, y hasta me ayudó a escoger poesías para acompañarlos. Tengo la esperanza de que Karen se convierta en psicóloga. Tom Congdon quiere hacer de ella una escritora. Los dos tenemos en alta estima su talento.

Durante los últimos ocho años Peter Schulman trabajó a mi lado como administrador de mis investigaciones científicas y vicepresidente de operaciones de Foresight Inc. Muchas veces recurrí a él para que analizara algunos datos, como en los casos de West Point y Met Life.

Mi hija Amanda Seligman, también de Princeton, leyó el primer tercio del original cuando estaba todavía en borrador, y me ayudó a hacerlo más real. Sería larguísimo enumerar la lista de aspectos en los que me ayudó Terry Silver, mi secretaria.

Finalmente, los veinte estudiantes y ocho graduados que asistieron a mi seminario de 1989-1990, en la Universidad de Pensilvania, leyeron todo el borrador original y muchos de sus comentarios resultaron útiles.

Muchas otras personas me ayudaron en capítulos aislados. Estoy muy agradecido a las que ahora voy a mencionar, que en muchos casos me permitieron colaborar con ellas, o cuyo trabajo inspiró el mío.

Capítulo uno. Para comenzar, pedí ayuda a varios avezados escritores. Leyeron mi primer borrador y trataron de orientarme en la dirección correcta Ralph Keyes, Carol Stillman y Bob Trotter.

En el capítulo dos se narra la historia del sentimiento de impotencia aprendido. Si bien menciono varias veces su colaboración, Steve Maier, Bruce Overmier, Dick Solomon y Don Hiroto deben distinguirse como los que más contribuyeron. También me prestaron apoyo en ese período el Instituto Nacional de Salud Mental, la Fundación Nacional de Ciencias, la Fundación Guggenheim y la Woodrow Wilson.

En el capítulo tres se expone el concepto de pauta explicativa. El concepto se originó gracias a Lyn Abramson, Chris Peterson, John Teasdale y Judy Garber, cuyos relatos aparecen en este capítulo. Amy Semmel, antes de graduarse, me ayudó a elaborar el ASQ. Desearía recalcar la significativa contribución de Mary Anne Layden en ese cuestionario. También me ayudaron a crear y mejorar este capítulo numerosas entrevistas con Semmel, Abramson, Lauren Alloy, Nadine Kasmel, que llegaron a durar años. Mi especial agradecimiento merecen el nimh (en especial Jack Maser y Bob Hirschfeld), que me brindó su apoyo durante más de veinte años, y la Fundación Nacional de Ciencias.

En los capítulos cuatro y cinco se trata la depresión. Aaron Beck y Albert Ellis tienen que ser citados en particular por haber desmitificado la depresión para arrancarla de su penumbra. Beck, con Dean Schuyler y Mickey Stunkard, fue el mentor que me indicó cómo curar la depresión. Gerry Klerman, Myrna Weissman, Janice Egeland y Buck Schieffelin contribuyeron de manera fundamental a que se entendiera la depresión según los conceptos modernos. Lenore Radloff desarrolló el CES-D, Steve Hollon, Rob DeRubeis y Mark Evans hicieron los estudios definitivos sobre terapia cognitiva para la depresión y les agradezco su colaboración. Susan Nolen-Hoeksema elaboró y probó la teoría de la rumiación y las diferencias sexuales en la depresión. En ese terreno también me apoyó el NIMH, y debo decir que sin el apoyo de cientos de científicos pertenecientes a esa institución, especialistas en el terreno de las alteraciones afectivas, la

depresión seguiría siendo un misterio incurable. La humanidad entera debería estar agradecida a esta gran institución norteamericana.

El capítulo seis se refiere al éxito en el trabajo, y su inspiración estuvo en Metropolitan Life. Es también la institución que sirvió para probar muchas de mis ideas y conferirles validez. Particularmente agradecido estoy a Dick Calogero, mi paciente colaborador durante siete años; a John Creedon, que lo puso todo en movimiento; a Howard Mase y Bob Crimmins, que se pusieron al frente para trabajar; a Al Oberlander, Joyce Jiggetts, Yvonne Miesse y a cerca de 200.000 agentes y aspirantes que se avinieron a someterse al ASQ.

John Riley me presentó a los mayores empresarios de seguros, y Dan Oran y Peter Schulman, de Foresight Inc., condujeron los estudios y analizaron los resultados. Robert Dell es un ejemplo de lo que ha de ser el «agente especial», y le agradezco que me haya permitido explicar su historia. Agradezco también a los muchos agentes y aspirantes de Mutual de Omaha, y de Prudential y Reliance, que se sometieron al ASQ. Dennis McCarthy me dio opiniones sobre optimismo e industria. Lauren Alloy y Lyn Abramson son los psicólogos que mejor conformaron el campo del realismo depresivo.

En los capítulos siete y ocho se habla de padre e hijos. Nadine Kaslow y Richard Tanenbaum crearon el CASQ. Carol Dweck hizo las investigaciones sobre escolares y sentimiento de impotencia adquirido, con lo que abrió camino a las pautas explicativas y su relación con el éxito. Chris Peterson diseñó la técnica CAVE y a Glen Elder se le ocurrió su aplicación a contextos históricos. Nuestros estudios sobre niños en la línea longitudinal referida en esos capítulos estuvieron inspirados en trabajos sociales de Matilda Riley, Bert Brim, Paul Baltes, Dave Featherman y Judy Dunn. También aquí fue valiosa la ayuda del NIMH.

Joan Girgus y Susan Nolen-Hoeksema contribuyeron principalmente en el campo de la pauta explicativa y la depresión infantil. Ambas revisaron e introdujeron importantes cambios en el capítulo ocho. Escuelas de los municipios de Princeton, Trenton y East Windsor, en Nueva Jersey, con toda paciencia nos permitieron efectuar nuestros tests durante los últimos cinco años. Estamos muy agradecidos a padres, alumnos y administradores, y principalmente a los niños de esas escuelas. Los estudios correspondientes corrieron por cuenta de Cindy Fruchtman y Gilda Paul. Fueron generosos colaboradores Willis Stetson y los funcionarios del departamento de admisión de la Universidad de Pensilvania, así como Dick Butler, Bob Priest y William Burke, de

West Point. Mi hijo David me ayudó en West Point.

Varios de mis alumnos me suministraron un valioso consejo con respecto a mi ingenuidad en cuanto a aconsejar a las parejas enemistadas que no se pelearan. Lisa Jaycox, Deborah Stearns, Jane Eisner, Greg Buchanan, Nicholas Maxwell, Karen Reivich y Jane Gilham leyeron muy cuidadosamente el capítulo.

El capítulo nueve corresponde a deportes. Chris Peterson realizó el trabajo inicial acerca de la pauta explicativa y los deportes. David Rettew, Karen Reivich y mi hijo David trabajaron mucho y muy duro en esos estudios. El trabajo sobre la Liga Nacional correspondió a David Rettew. Fueron maravillosos los resúmenes de la redacción de Elias sobre béisbol. Susan Nolen-Hoeksema se encargó de los estudios de nadadores de Berkeley.

El capítulo diez se refiere a la salud. Madelon Visintainer, Joe Volpicelli, Steve Maier, Leslie Kamen y Judy Rodin realizaron el trabajo fundamental sobre el sentimiento de impotencia aprendido, pauta explicativa y salud. Chris Peterson y George Vaillant dirigieron el estudio sobre pauta explicativa y salud a lo largo de la vida. Judy Rodin y Sandy Levy fueron los responsables de los estudios de salud, sistema inmunológico y personalidad en la Fundación MacArthur. T. George Harris me recordó constantemente la importancia de ese trabajo y lo difundió por el mundo. La Fundación, integrada por almas generosas y admirables, así como el Instituto Nacional sobre Ancianidad, contribuyeron con los fondos necesarios.

El capítulo once es el referente a política, cultura y religión. Harold Zullo estuvo al frente del trabajo sobre política estadounidense. Se lo agradezco muchísimo. Gabriele Oettingen, del mismo modo, encabezó la labor referente a la pauta explicativa y las culturas. También es mucho mi reconocimiento. Eva Morawska y Gabriele llevaron a cabo los estudios sobre judaísmo y ortodoxia en Rusia. Dan Goleman sugirió predecir las primarias de 1988, y Alan Kors, hace casi veinte años, insistió en que era posible efectuar una psicohistoria rigurosa y capaz de predecir. (También él, cuando hace quince años apareció mi libro *Helplessness*, me hizo notar que mi siguiente trabajo estaría referido a todo lo contrario. Y así es.)

El capítulo doce y los dos siguientes están referidos a cómo puede modificarse la pauta explicativa. Art Freeman y Steve Hollon dirigieron el trabajo que transformó los principios de Beck sobre terapia cognitiva con los depresivos en seminarios donde se podían desarrollar los mismos elementos con no depresivos, y hacerlo preventivamente.

Dan Oran y Karen Reivich administraron esos proyectos y contribuyeron intelectualmente al contenido.

Ed Craighead y Robert DeMonbreun escribieron el primer programa de prevención para niños hace casi quince años, cuando aún no había llegado su momento. Susan Nolen-Hoeksema y Judy Garber también tuvieron un papel esencial en la comprensión de cómo prevenir la depresión en los chicos, e hicieron útiles sugerencias para el capítulo trece.

En los estudios que efectuamos sobre cómo modificar la pauta explicativa en la industria tuvieron papeles especialmente importantes la empresa Metropolitan Life en general y, particularmente, Dick Calogero, Howard Mase, Bob Crimmins, Yvonne Miesse, Joyce Jiggetts y John Creedon.

El capítulo quince es acerca del futuro y estoy agradecido a Lara Catrina Seligman precisamente por ser parte de él. T. George Harris casi me obligó a escribir sobre depresión e individualismo, y la invitación que me hiciera la American Psychological Association para hablar en 1988 en el G. Stanley Hall, me dio la primera ocasión para pensarlo. Barry Schwartz fue durante más de veinte años la fuente de mi estímulo intelectual.

Para terminar, sobre mi vida y sobre este libro se han ejercido dos influencias fundamentales. El departamento de psicología de la Universidad de Pensilvania y Mandy McCarthy, la madre de Lara, mi esposa. Su amor, su perspicacia intelectual y su respaldo indesmayable permitieron que este libro se convirtiera en realidad.

24 de enero de 1990

Notas

CAPÍTULO 1. Dos formas de considerar la vida

1. N. Chomsky, *Review of Verbal Behavior* por B. F. Skinner, *Language*, 35 (1959), pp. 26-58.
2. Gerald Klerman, cuando fue administrador de la Administración Federal de Alcohol, Abuso de Drogas y Salud Mental (ADAMHA), auspició diversos estudios en gran escala para descubrir las proporciones alcanzadas por la enfermedad mental en Estados Unidos. En «The Age of Melancholy?», *Psychology Today*, de abril de 1979, pp. 37-42, Klerman da a conocer algunas de las alarmantes estadísticas de permanencia de la depresión en nuestro tiempo.
3. Sigmund Freud presenta la teoría psicoanalítica en su ensayo especulativo pero alucinante *Duelo y melancolía*, donde Freud establece la distinción entre el duelo, una situación normal, y la melancolía, una alteración mental. En cambio, la psicología moderna subraya la continuidad de ambos estados.
4. Dos trabajos útiles realizados por partidarios de la posición biomédica son R. R. Fieve, *Moodswing* (William Morrow, Nueva York, 1975), y el más técnico de D. F. Klein y J. M. Davis, *Diagnosis and Drug Treatment of Psychiatric Disorders* (William & Wilkins, Baltimore, 1969).
5. Estoy en deuda con el maravilloso ensayo de Robertson Davies «What Every Girl Should Know», en *One Half of Robertson Davies* (Viking, Nueva York, 1977) por la expresión, tan adecuada, de «una palabra en el corazón». Además de muchas otras cosas por las que sigo en deuda con él.

CAPÍTULO 2. El aprendizaje de la impotencia

1. Los experimentos de transferencia han demostrado definitivamente que el conocimiento pavloviano puede animar o inhibir el aprendizaje instrumental (véase R. A. Rescorla y R. L. Solomon, «Two-Process Learning Theory: Relationship Between Pavlovian Conditioning and Instrumental Learning», *Psychological Review*, 74 (1967), pp. 151-182).
2. Información más amplia y bibliografía completa respecto de experimentos sobre desamparo hechos en animales se encontrarán en M. Seligman, *Helplessness: On Depression, Development and Death* (Freeman, San Francisco, 1975). Véase asimismo S. F. Maier y M. Seligman, «Learned Helplessness: Theory and Evidence», *Journal of Experimental Psychology: General*, 105 (1976), pp. 3-46.
3. Se ha publicado en *Behavior Research and Therapy*, 18 (1980), pp. 459-512, un informe referido a un debate de varios días entre opiniones behavioristas y cognitivas. El lector podrá decidir por sí mismo quién ganó.
4. Se puede encontrar información acerca del papel de los epiciclos en T. Kuhn, *The Copernican Revolution: Planetary Astronomy in the Development of Western Thought* (Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1957), pp. 59-64.
5. Véase D. S. Hiroto, «Locus of Control and Learned Helplessness», *Journal of Experimental Psychology*, 102 (1974), pp. 187-193.

CAPÍTULO 3. Las explicaciones de nuestras desgracias

1. Más información en B. Weiner, I. Frieze, A. Kukla, L. Reed, S. Rest y R. M. Rosenbaum, *Perceiving the Causes of Success and Failure* (General Learning Press, Morristown, N. J., 1971), y Julian Rotter, la clásica monografía «Generalized Expectancies for Internal Versus External Control of Reinforcement», *Psychological Monographs*, 80 (1966) (I, Whole n.º 609).

2. En el número especial del *Journal of Abnormal Psychology*, 87 (1978), se publicó la reformulación de Abramson, Seligman y Teasdale sobre una docena de artículos anteriores, en su mayoría críticos, de la teoría original sobre el sentimiento de impotencia, junto con algunas encendidas réplicas y refutaciones.

Desde entonces se han publicado cientos de artículos y docenas de disertaciones doctorales acerca de la pauta explicativa, sentimiento de impotencia adquirido y depresión. Tan enorme literatura ha supuesto muchas controversias, pero también ha surgido consenso en el sentido de que la pauta explicativa pesimista y la depresión se relacionan estrechamente, tal como predice la teoría. En P. Sweeney, K. Anderson y S. Bailey, «Attributional Style in Depression: A Meta-analytic Review», *Journal of Personality and Social Psychology*, 50 (1986), pp. 974-991, se revisan 104 estudios, excepto los de mi laboratorio. C. Robins, «Attributions and Depression: Why is the Literature so Inconsistent?», *Journal of Personality and Social Psychology*, 54 (1988), pp. 880-889, llega a la conclusión de que quienes no hallaron relación entre el pesimismo y la depresión utilizaron muestras pequeñas, inapropiadas.

H. Tenen y S. Herzberger, «Attributional Style Questionnaires», en J. Keyser y R. C. Sweetland, *Test Critiques*, 4 (1985), pp. 20-30, revisan la historia y el uso del cuestionario.

3. La más novedosa variante sobre la teoría de la esperanza está en L. Y. Abramson, G. I. Metalsky y L. B. Alloy, «Hopelessness Depression: A Theory-Based Process-Oriented Sub-Type of Depression», *Psychological Review*, 96 (1989), pp. 358-372.

4. El conflicto entre la autoinculpación y responsabilidad por un lado, y sentimiento de impotencia por el otro, se discutió por primera vez en un ensayo muy lúcido referido a la depresión, de L. Y. Abramson y H. Sackheim, «A Paradox in Depression: Uncontrolability and Self-Blame», *Psychological Bulletin*, 84 (1977), pp. 838-851. Se preguntan: ¿cómo es posible que un deprimido pueda creer a un tiempo que debe culparse de sus tragedias y creer que está desamparado?

CAPÍTULO 4. El pesimismo esencial

1. El libro de referencia más esclarecedor sobre psicología de la depresión sigue siendo, por lo que sé, el clásico de Aaron T. Beck, de 1967, *Depression* (Hoeber, Nueva York). Dos excelentes guías para el tratamiento son Albert Ellis, *Reason and Emotion in Psychotherapy* (Stuart, Nueva York, 1962), y A. T. Beck, A. J. Rush, B. F. Shaw y G. Emery, *Cognitive Therapy of Depression: A Treatment Manual* (Guilford, Nueva York, 1979).

2. Para una exposición de los complicados objetos de todos los días, véase David Macaulay, *The Way Things Work* (Doring Kindersley, 1988).

3. M. G. Allen, «Twin Studies of Affective Illness», *Archives of General Psychiatry*, 33 (1976), pp. 1.476-1.478.

4. El diálogo acerca del empapelado proviene de Beck y otros, *Cognitive Therapy of Depression*, pp. 130-131.

5. El test CES-D es muy usado para buscar síntomas de depresión. La CES-D es una escala formada con

información del paciente utilizable en la población general. L. Radloff, *Applied Psychological Measurement*, 1 (1977), pp. 385-401.

6. En «The Age of Melancholy?» (*Psychology Today*, abril 1979, pp. 37-42), Gerald Klerman ofrece algunas de las alarmantes estadísticas sobre la creciente depresión y acuña el término «Edad de la melancolía» o «Era de la melancolía». Los dos estudios más serios en cuanto a depresión como epidemia son L. Robins, J. Helzer, M. Wissman, H. Orvaschell, E. Gruenberg, J. Burke y D. Regier, «Lifetime Prevalence of Specific Psychiatric Disorders in Three Sites», *Archives of General Psychiatry*, 41 (1984), pp. 949-958, y G. Klerman, P. Lavori, J. Rice, T. Reich, J. Endicott, N. Andreasen, M. Keller y R. Hirschfeld, «Birth Cohort Trends in Rates of Major Depressive Disorder Among Relatives of Patients with Affective Disorder», *Archives of General Psychiatry*, 42 (1985), pp. 689-693. Esos dos estudios son verdaderas minas de oro para los que quieran estudiar seriamente psicopatología.

Mi principal punto de discrepancia con esos importantes estudios se debe a que los autores, biomédicos o inclinados a la biomedicina, se refieren a una «interacción genético-ambiental en el tiempo» como explicación del crecimiento de la depresión actual. En sus afirmaciones no encuentro evidencia alguna de tal interacción; y más bien todo el efecto parece ser puramente ambiental. Tanto los genéticamente vulnerables (los parientes) como el público en general (la población ECA), parecen haber alcanzado recientemente promedios más altos de depresión.

7. El descubrimiento de que la depresión se inicia a edad más temprana se debe a los datos recopilados con técnicas matemáticas por T. Reich. P. Van Eerdewegh, J. Rice, J. Mullaney, G. Klerman y J. Endicott en «The Family Transmission of Primary Depressive Disorder», *Journal of Psychiatric Research*, 21 (1987), pp. 613-624.

8. Agradezco mucho a Seymour Papert, de quien es la aguda observación acerca de la modelación de inteligencia en miembros de un grupo supuestamente inexistente (Psychological Round Table).

9. El criterio de adecuación lo expusieron L. Y. Abramson y M. Seligman, «Modeling Psychopathology in the Laboratory: History and Rationale», en J. Maser y M. Seligman, *Psychopathology: Experimental Models* (Freeman, San Francisco, 1977), pp. 1-27. El criterio principal es el de trazar esquemas con síntomas de modelos patológicos. Como puede ver el lector, este criterio se corresponde extraordinariamente bien con este caso.

La argumentación más detallada al respecto corresponde a J. M. Weiss, P. G. Simson, M. J. Ambrose, A. Webster y L. J. Hoffman, «Neurochemical Basis of Behavioral Depression», *Advances in Behavioral Medicine*, 1 (1985), pp. 253-275. Dicho ensayo y el trabajo de Sherman y Petty expusieron asimismo las grandes similitudes entre química y farmacología cerebral que hay entre el sentimiento de impotencia aprendido y la depresión (véase, por ejemplo, A. D. Sherman y F. Petty, «Neurochemical Basis of Antidepressants on Learned Helplessness», *Behavioral and Neurological Biology*, 30 [1982], pp. 119-134).

CAPÍTULO 5. Como se piensa así se siente

1. La cita de Beck corresponde a su libro *Cognitive Therapy and the Emotional Disorders* (New American Library: Nueva York, 1976). *A progenitor*, revolucionario descubrimiento de Wolpe, se publicó en el libro de éste, *Psychotherapy by Reciprocal Inhibition* (Stanford University Press: Stanford, 1958). La teoría de Freud sobre fobias se expuso en el famoso caso del pequeño Hans, que data de 1909.

La terapia de Wolpe generó gran cantidad de investigaciones, que en su mayoría sirvieron para probar que sus trabajos eran efectivos en las fobias sin los síntomas de sustitución pronosticados por Freud. De todos modos, sigue discutiéndose sobre los factores. Para más información, véase A. E. Kazdin y L. A. Wilcoxon, «Systematic Desensitization and Nonspecific Treatment Effects. A Methodological Evaluation», *Psychological Bulletin*, 83

(1976), pp. 729-758.

2. Acaba de publicarse el valioso estudio del NIMH (I. Elkin, P. Pilkonis, J. P. Docherty y S. Sotsky, «Conceptual and Methodological Issues on Comparative Studies of Psychotherapy and Pharmacotherapy», *American Journal of Psychiatry*, 145 (1958), pp. 909-917.

Tal vez sea más importante, ya que también observa cómo ha actuado la terapia, además de documentar sobre terapia cognitiva y drogas tricíclicas, el trabajo de S. D. Hollon, R. J. DeRubeis y M. D. Evans, «Combined Cognitive Therapy and Pharmacotherapy in the Treatment of Depression», en el libro compilado por A. Frances y D. Manning, *Combination Drug and Psychotherapy in Depression* (American Psychiatric Press, Washington, D. C., 1990). Me atrevo a pronosticar que este trabajo se convertirá en un clásico en ese campo.

3. Detalladas consideraciones sobre pauta explicativa y depresión, así como extensa bibliografía, en C. Peterson y M. Seligman, «Causal Explanations as a Risk Factor in Depression: Theory and Evidence», *Psychological Review*, 91 (1984), pp. 347-374; en P. Sweeney, K. Anderson y S. Bailey, «Attributional Style in Depression: A Meta-Analytic Review», *Journal of Personality and Social Psychology*, 50 (1986), pp. 974-991; y en L. Y. Abramson, G. I. Metalsky y L. B. Alloy, «Hopelessness Depression: A Theory-Based Process-Oriented Sub-type of Depression», *Psychological Review*, 96 (1989), pp. 358-372.

4. Los descubrimientos básicos acerca de terapia cognitiva, antidepresivos tricíclicos, etcétera, provienen de una serie integrada por tres ensayos de Steve Hollon, Rob DeRubeis y Mark Evans de pronta aparición. Las menciones a Tanya provienen de ahí. Tal como se ha hecho con otros pacientes en este libro, se les ha cambiado el nombre y las circunstancias.

5. Tres psicólogos han efectuado las mayores contribuciones al reciente estudio sobre rumiación: Julius Kuhl, Susan Nolen-Hoeksema y Harold Zullow. Véase del primero «Motivational and Functional Helplessness, «The Moderating Effect of State Versus Action-Oriented», *Journal of Personality and Social Psychology*, 40 (1981), pp. 155-170; H. M. Zullow, «The Interactions of Rumination and Explanatory Style in Depression», Tesis de graduación para el master de la Universidad de Pensilvania, 1984; y S. Nolen-Hoeksema, *Sex Differences in Depression* (Stanford University Press, Stanford, 1990).

6. Ya no se discute que las mujeres padecen depresión en mayor número que los hombres. La gran pregunta es por qué. Es probable que lo más reciente al respecto sea el trabajo de S. Nolen-Hoeksema recién citado, y uno anterior, «Sex Differences in Depression: Theory and Evidence», *Psychological Bulletin*, 101 (1987), pp. 259-282.

7. Cuatro de las cinco tácticas de terapia cognitiva corresponden a Beck, Rush, Shaw y Emery, expuestas en *Cognitive Therapy of Depression: A Treatment Manual* (Guilford, Nueva York, 1979). La quinta es de Ellis (A. Ellis, *Reason and Emotion in Psychotherapy*, [Stuart, Nueva York, 1979]). Las terapias de Beck y Ellis son ahora muy parecidas, y una de las diferencias es la que se refiere a presunción del desafío. Es típico que la metodología socrática de Beck no recurra a ella, pero forma una buena parte de la terapia más contrapropagandística de Ellis.

CAPÍTULO 6. Cómo prever el éxito

1. Casi todos los datos referentes a ventas y pauta explicativa están en Foresight Inc., de Falls Church, Virginia, y en manos de sus clientes. Sin embargo, pueden consultarse dos trabajos: M. Seligman y P. Schulman, «Explanatory Style as a Predictor of Performance as a Life Insurance Agent», *Journal of Personality and Social Psychology*, 50 (1986), pp. 832-838; y P. Schulman, M. Seligman y D. Oran, «Explanatory Style Predicts Productivity Among Life Insurance Agents: The Special Force Study» (original no editado en poder de Foresight Inc., 3516 Duff Drive, Falls Church, Va. 22041 [pp. 703-820-8.171]).

2. Jill Neimark, «The Power of Positive Thinkers», *Success Magazine*, sept. 1987, pp. 38-41.
 3. Lionel Tiger, *Optimism: The Biology of Hope* (Simon & Schuster, Nueva York, 1979).
 4. Si bien ya es un clásico, el ensayo de Alloy y Abramson, «Judgment of Contingency in Depressed and Nondepressed Students, Sadder but Wiser», *Journal of Experimental Psychology: General*, 108 (1979), pp. 441-495, fue el primer estudio en demostrar el realismo depresivo.
 5. P. Lewinsohn, W. Mischel, W. Chaplin y R. Barton demostraron el realismo depresivo en un juicio sobre capacidad social: «Social Competence and Depression: The Role of Illusory Self-perceptions», *Journal of Abnormal Psychology*, 89 (1980), pp. 203-212.
- El realismo depresivo parece corresponderse también con la memoria, pero entra en conflicto con la evidencia. Véase, por ejemplo, R. DeMonbreun y E. Craighead, «Distortion of Perception and Recall of Positive and Neutral Feedback in Depression», *Cognitive Therapy and Research*, 1 (1977), pp. 311-329.
6. Ambrose Bierce, *The Devil's Dictionary* (Dover, Nueva York, 1958 [edición original de 1911]).

CAPÍTULO 7. Hijos y padres: los orígenes del optimismo

1. El CASQ es el sistema de medición de la pauta explicativa infantil que más se utiliza, entre ocho y doce años. Véase M. Seligman, N. J. Kaslow, L. B. Alloy, C. Peterson, R. Tannenbaum y L. Y. Abramson, «Attributional Style and Depressive Symptoms Among Children», *Journal of Abnormal Psychology*, 93 (1984), pp. 235-238.
2. Véase J. Puig-Antich, E. Lukens, M. Davies, D. Goetz, J. Brennan-Quattrochio y G. Todak, «Psychosocial Functioning in Prepubertal Major Depressive Disorders: I. Interpersonal Relationships During the Depressive Episode», *Archives of General Psychiatry*, 42 (1985), pp. 500-507. Cuando se estaba imprimiendo este libro falleció, a los cuarenta y siete años, Kim Puig-Antich, el primero entre los norteamericanos que han investigado la depresión grave en los jóvenes. La psiquiatría y la psicología pueden lamentar la pérdida de un investigador tan humano como penetrante.
3. Dirigió la investigación sobre sentimiento de impotencia adquirido Carol Dweck, quien junto con sus colegas desarrolló el trabajo expuesto. Para más datos véase C. S. Dweck y B. Licht, «Learned Helplessness and Intellectual Achievements» en J. Garber y M. Seligman, compiladores de *Human Helplessness: Theory and Applications* (Academic Press, Nueva York, 1980), pp. 197-222.
4. Véase Seligman y Elder, «Learned Helplessness and Lifespan Development», en la compilación de A. Sorenson, F. Weinert y L. Sherrid, *Human Development and the Life Course: Multidisciplinary Perspectives* (Erlbaum, Hillsdale, N. J., 1985), pp. 377-427.
5. Si quisiera aprender a valorar declaraciones, hallará un trabajo de P. Chulman, C. Castellon y M. Seligman, «Assessing Explanatory Style: The Content Analysis of Verbatim Explanations and the Attributional Style Questionnaire», *Behavior Research and Therapy*, 27 (1989), pp. 505-512. Puede aprenderse en unas horas.
6. Este importante trabajo acerca de los factores de vulnerabilidad figura en G. W. Brown y T. Harris, *Social Origins of Depression* (Tavistock, Londres, 1978).

CAPÍTULO 8. La escuela

1. Para valorar niveles de depresión infantil empleo el test CES-DC en mi versión, con ligeras modificaciones. Es un test ideado por M. Weissman, H. Orvaschel y N. Padian, del que informan en «Children's Symptom and Social Functioning: Self-Report Scales», *Journal of Nervous and Mental Disease*, 168 (1980), pp. 736-740.

2. Más información sobre el trabajo de Carol Dweck, en su ensayo junto a B. Licht, «Learned Helplessness and Intellectual Achievement», en la compilación de J. Garber y M. Seligman, *Human Helplessness: Theory and Applications* (Academic Press, Nueva York, 1980), pp. 197-222.
3. El Estudio Longitudinal se expone muy bien en el artículo de S. Nolen-Hoeksema, J. Girgus y M. Seligman, «Learned Helplessness in Children: A Longitudinal Study of Depression, Achievement and Explanatory Style», *Journal of Personality and Social Psychology*, 51 (1986), pp. 435-442.
4. Últimamente se ha registrado cierta convergencia en las investigaciones sobre los destructores efectos que tienen sobre los niños divorcios, separaciones y, sobre todo, peleas de los padres. Tres referencias importantes son: J. Wallerstein y S. Blakeslee, *Second Chances: Men, Women and Children a Decade After Divorce* (Ticknor & Fields, Nueva York, 1989); E. M. Hetherington, M. Cox y C. Roger, «Effects of Divorce on Parents and Children», en compilación de M. E. Lamb, *Non-traditional Families* (Erlbaum, Hillsdale, N. J., 1982), pp. 233-288, y E. M. Cummings, D. Vogel, J. S. Cummings y M. El-Sheikh, «Children's Responses to Different Forms of Expression of Anger Between Adults», *Child Development*, 60 (1989), pp. 1.392-1.404.
5. Para los experimentos véase E. M. Cummings y otros, en el apartado anterior.
6. Los efectos destructivos y constructivos del enojo han sido cuidadosamente revisados por Carol Travis en su atrevido libro *Anger: The Misunderstood Emotion* (Simon and Shuster, Nueva York, 1982).
7. Sobre diferencias sexuales en depresión, véase S. Nolen-Hoeksema, «Sex Differences in Depression: Theory and Evidence», *Psychological Bulletin*, 101 (1987), pp. 259-282, así como su importante libro *Sex Differences in Depression* (Stanford University Press, Stanford, 1990).
8. Trabajo en colaboración con Leslie Kamen, superado por la temprana publicación del de Peterson y Barrett, que estaban realizando estudios similares en otra universidad: C. Peterson y L. Barrett, «Explanatory Style and Academic Performance Among University Freshmen», *Journal of Personality and Social Psychology*, 53 (1987), pp. 603-607.
9. El trabajo en West Point se hizo en colaboración con Dick Butler, Bob Priest y William Burke, de esa institución, y con Peter Schulman. Pero quienes más contribuyeron fueron los mil doscientos muchachos de la clase de 1991, que hoy llevan tres años colaborando con el estudio.

CAPÍTULO 9. Los deportes

1. El anuario *Elias*, especializado en béisbol, es nuestra fuente principal. Véase S. Siwoff, S. Hirdt y T. Hirdt, *The 1988 Elias Baseball Analyst* (Collier, Macmillan Publishing Company, Nueva York, 1988). También los volúmenes de 1985, 1986 y 1987.
2. Véase M. Seligman, S. Nolen-Hoeksema, N. Thornton y K. M. Thornton, «Explanatory Style as a Mechanism of Disappointing Athletic Performance», *Psychological Science*, (1990), pp. 143-146.

CAPÍTULO 10. La salud

1. La historia se cuenta en el artículo de M. Visintainer y M. Seligman, «The Hope Factor», *American Health*, 2 (1983), pp. 58-61.
2. Véase E. J. Langer y J. Rodin, «Effects of Choice and Enhanced Personal Responsibility for the Aged: A Field Experiment in an Institutional Setting», *Journal of Personality and Social Psychology*, 34 (1976), pp. 191-199.

3. Véase M. Visintainer, J. Volpicelli y M. Seligman, «Tumor Rejection in Rats After Inescapable or Escapable Shock», *Science*, 216 (1982), pp. 437-439.
4. Véase L. S. Sklar y H. Anisman, «Stress and Coping Factors Influence Tumor Growth», *Science*, 205 (1979), pp. 513-515.
5. M. Seligman y M. Visintainer, «Tumor Rejection and Early Experience of Uncontrollable Shock in the Rat», en la compilación de F. R. Brush y J. B. Overmier, *Affect, Conditioning and cognition: Essays on the Determinants of Behavior* (Erlbaum, Hillsdale, N. J., 1985), pp. 203-210.
6. Para profundizar más en un tema tan técnico, véase S. F. Maier, M. Laudenslager y S. M. Ryan, «Stressor Controllability, Immune Function and Endogenous Opiates», en *Affect, Conditioning and Cognition*, pp. 203-210.
7. Véase C. Peterson, «Explanatory Style as a Risk Factor for Illness», *Cognitive Therapy and Research*, 12 (1988), pp. 117-130.
8. Véase S. Greer, T. Morris y K. W. Pettingale, «Psychological Response to Breast Cancer: Effect on Outcome», *The Lancet*, II (1979), pp. 785-787.
9. Véase el original no publicado de S. Levy, M. Seligman, L. Morrow, C. Bagley y M. Lippman, «Survival Hazards Analysis in First Recurrent Breast Cancer Patients: Seven Years Follow-up».
10. B. R. Cassileth, E. G. Lusk, D. S. Miller, L. L. Brown y C. Miller, «Psychosocial Correlates of Survival in Malignant Disease», *New England Journal of Medicine*, 312 (1985), pp. 1.551-1.555; y M. Angell, «Disease as a Reflection of the Psyche», *New England Journal of Medicine*, 312 (1985), pp. 1.570-1.572.
11. Véase R. Bartrop, L. Lockhurst, L. Kiloh y R. Penney, «Decreased Lymphocyte Function After Bereavement», *The Lancet*, I (1979), pp. 834-836.
12. Véase M. Irwin, M. Daniel, E. T. Bloom, T. L. Smith y H. Weiner, «Life Events, Depressive Symptoms and Immune Function», *American Journal of Psychiatry*, 144 (1987), pp. 437-441.
13. Véase el original aún no publicado de L. Kamen, J. Rodin, D. Dwyer y M. Seligman, «Pessimism and Cell-mediated Immunity».
14. Véase M. Burns y M. Seligman, «Explanatory Style Across the Lifespan: Evidence for Stability over 52 years», *Journal of Personality and Social Psychology*, 56 (1989), pp. 471-477.
15. Véase C. Peterson, M. Seligman y G. Vaillant, «Pessimistic Explanatory Style as a Risk Factor for Physical Illness: A Thirty-five-year Longitudinal Study», *Journal of Personality and Social Psychology*, 55 (1988), pp. 23-27.

CAPÍTULO 11. Política, religión y cultura: una nueva pscohistoria

1. E. Erikson, *Young Man Luther* (Norton, Nueva York, 1957).
2. Véase H. M. Zullo, y otros, «Pessimistic Explanatory Style in the Historical Record: CAVE-ing LBJ, Presidential Candidates and East versus West Berlin», *American Psychologist*, 43 (1988), pp. 673-682; y H. M. Zullo y M. Seligman, «Pessimistic Rumination Predicts Defeat of Presidential Candidates, 1900-1984», *Psychological Inquiry* I (1990).
3. Véase Zullo y otros, del apartado anterior, y G. Oettingen y M. Seligman, «Pessimism and Behavioral Signs of Depression in East versus West Berlin», *European Journal of Social Psychology*, 20 (1990), pp. 207-220.

CAPÍTULO 12. La vida optimista

1. Los ejercicios de los capítulos doce a catorce se deben a Aaron Beck y Albert Ellis. Ellos formularon la primera versión de nuestras técnicas destinadas a aliviar la depresión entre los ya afectados. En 1987 la compañía de seguros Metropolitan Life pidió a Foresight, Inc. que adaptase esas técnicas a una población normal y a modo preventivo, a fin de usarlas en la selección de sus agentes de ventas, una profesión que realmente necesita gente optimista. Apelé a personas tan brillantes como Steve Hollon, profesor en la Universidad Vanderbilt y director de *Cognitive Research and Therapy*, y Art Freeman, profesor de la Escuela de Medicina de Nueva Jersey, especialista a nivel mundial en materia de terapia cognitiva, a fin de que me ayudaran a hacer esa modificación. El proyecto correspondiente estuvo encomendado a Dick Calogero de Metropolitan Life, y Dan Oran, de Foresight, Inc.; dirigió la edición de los manuales así creados Karen Reivich.

Me he referido extensamente a lo hecho y aprendido por nosotros precisamente en esos tres capítulos.

2. Creo que quien utilizó antes que nadie la frase «el poder del pensamiento no negativo» fue Phillip Kendall, profesor de psicología de la Universidad Temple. Así describió de qué mecanismos se sirve la terapia cognitiva.

CAPÍTULO 14. Cómo forjar el optimismo

1. Las técnicas expuestas en este capítulo se desarrollaron bajo el auspicio de Foresight Inc. En la sistematización de técnicas de terapia cognitiva en la prevención de vendedores no deprimidos, trabajamos Steve Hollon, Art Freeman, Dan Oran, Karen Reivich y yo. Foresight desarrolló seminarios para otro tipo de actividades, de uno a cuatro días de duración, basándose en nuestro trabajo. Hay ejemplares disponibles de esos trabajos en Foresight Inc., 3516 Duff Drive, Falls Church, Va. 22041 [703-820-8170].

CAPÍTULO 15. Optimismo flexible

1. Puede verse una exposición más detallada acerca del papel del individualismo en la moderna epidemia depresiva, en M. Seligman, «Why Is There So Much Depression Today? The Waxing of the Individual and the Waning of the Commons», *The G. Stanleh Hall Lecture Series*, 9 (American Psychological Association: Washington, D.C., 1989). Véase también M. Seligman, «Boomer Blues», *Psychology Today*, octubre de 1988, pp. 50-55.

2. Dentro de un marco algo diferente, Christopher Lasch establece algo similar en *The Culture of Narcissism* (Norton, Nueva York, 1979).

3. Henry Gleitman, una noche en que jugábamos al póquer, hizo la observación acerca de los personajes secundarios en la pintura medieval y del Renacimiento. Espero no haberme apropiado del uso que hace Gleitman en su texto de introducción a la psicología, un *bestseller*. Harold Zullo fue el primero en referirse al «yo campesino» en uno de mis seminarios sobre individualismo.

4. La investigación sobre los kaluli figura en E. Schieffin, «The Cultural Analysis of Depressive Affect: An Example from New Guinea», en la compilación de A. Kleiman y B. Good, *Culture and Depression* (University of California Press, 1985).

5. Es posible que el egoísmo no se encuentre tan atrincherado como pensamos tratándose de hábitos, y de ahí que quizá sea más modificable de lo que en general creemos. Véase B. Schwartz, *The Battle for Human Nature*

(Norton, Nueva York, 1988).

* Me apresuro a aclarar que las personas que intervinieron en éstos y en otros experimentos sobre aprendizaje del desamparo nunca dejaron el laboratorio en estado de depresión. Cuando terminaba cada sesión, se mostraba a los sujetos del experimento que el ruido se preparaba de modo que algunos no pudieran detenerlo o que los problemas eran insolubles. Los síntomas que padecieron desaparecían al poco.

* El método de codificación para el pesimismo de quienes no han realizado —por voluntad o por no haberlos recibido— cuestionarios sobre pautas explicativas se denomina CAVE, por Análisis de Capacidad de las Explicaciones Textuales, según la sigla en inglés. Es una técnica que se describirá mejor en el capítulo siete.

* He pasado años coleccionando chistes, historias, poemas y anécdotas sobre optimismo. Allí ocupa lugar de preferencia el poema de David Wagoner *The Labors of Thor*, que aparece en sus *Collected Poems* (1956-1976), edición de Indiana University Press, Bloomington, 1976. Le estoy muy agradecido a Bert Brim por haberme hecho conocer esos poemas.

* Se recuerda que, para proteger el anonimato de todos los que han participado en nuestras investigaciones, los caracteres y los nombres de las personas aquí mencionados como pacientes o casos son ficticios, y sus caracteres y circunstancias, la suma de varios de ellos.

* Mientras reviso los originales de este libro (abril de 1990), me pregunto en qué medida puede haberse modificado la pauta explicativa de los alemanes del Este a raíz de los últimos acontecimientos. La teoría nos indica que la reconstrucción y la prosperidad dependerán en parte de la pauta explicativa. Si se ha vuelto optimista, entonces el futuro de Alemania Oriental será brillante. Si se mantiene tan sombrío como en 1984, entonces la recuperación tanto económica como espiritual será más lenta de lo que se espera. Una predicción: los cambios en la pauta explicativa de Alemania Oriental, antigua Checoslovaquia, Rumania, Polonia, Hungría y Bulgaria pronosticarán en qué medida esas naciones aprovecharán su recién ganada libertad.

* En estos capítulos sobre «el cambio», empleo el esquema del modelo ABC que desarrolló Albert Ellis, pionero en este campo de la psicología. ABC es una sigla correspondiente a las iniciales en inglés de adversidad, creencia y consecuencia: *adversity, beliefs, consequences*.

Martin E. P. Seligman fue presidente de la comisión de Psicología Clínica de la prestigiosa Asociación Americana de Psicología, y actualmente es profesor en la Universidad de Pensilvania. Es uno de los máximos exponentes de la llamada psicología positiva, la que estudia los factores que determinan el bienestar psicológico. Entre sus obras destaca también *Aprenda optimismo*.

Título original: *Learned Optimism*

Edición en formato digital: septiembre de 2014

© 1990, Martin. E. P. Seligman

© 2014, Penguin Random House Grupo Editorial, S. A. U.

Travessera de Gràcia, 47-49. 08021 Barcelona

Traducción cedida por Editorial Atlántida, S. A.

Se agradece el permiso otorgado por Liveright Publishing Corporation y Grafton Books para reproducir un extracto de «Love is a place» de No Thanks de E. E. Cummings, editado por George James Firmage. © 1935, E. E. Cummings. © 1968, Marion Morehouse Cummings. © 1973, 1978, por los administradores del fideicomiso de E. E. Cummings. © 1973, 1978, George James Firmage. Los derechos fuera del territorio de Estados Unidos y Canadá son administrados por Grafton Books (Complete Poems Vol. I de E. E. Cummings). Reproducido con permiso de Liveright Publishing Corporation y Grafton Books, una división de Collins Publishing Group. El poema n.º 254 de The Complete Poems of Emily Dickinson, editado por Thomas Johnson; © Little, Brown and Company, Boston.

Diseño de portada: Penguin Random House Grupo Editorial / Nicolás Castellanos

Fotografía de portada: © Thinkstock.com

Quedan prohibidos, dentro de los límites establecidos en la ley y bajo los apercibimientos legalmente previstos, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, así como el alquiler o cualquier otra forma de cesión de la obra sin la autorización previa y por escrito de los titulares del copyright. Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, <http://www.cedro.org>) si necesita reproducir algún fragmento de esta obra.

ISBN: 978-84-9062-476-0

Composición digital: M. I. maqueta, S.C.P.

www.megustaleer.com

Índice

Aprenda optimismo

Primera parte. La búsqueda

1. Dos formas de considerar la vida
2. El aprendizaje de la impotencia
3. Las explicaciones de nuestras desgracias
4. El pesimismo esencial
5. Como se piensa así se siente

Segunda parte. Los dominios de la vida

6. Cómo prever el éxito
7. Hijos y padres: los orígenes del optimismo
8. La escuela
9. Los deportes
10. La salud
11. Política, religión y cultura: una nueva psicohistoria

Tercera parte. Cómo pasar del pesimismo al optimismo

12. La vida optimista
13. Ayudar a que su hijo escape del pesimismo
14. Cómo forjar el optimismo
15. Optimismo flexible

Reconocimientos

Notas

Biografía

Créditos

Índice

Aprenda optimismo	2
Primera parte. La búsqueda	6
1. Dos formas de considerar la vida	8
2. El aprendizaje de la impotencia	25
3. Las explicaciones de nuestras desgracias	43
4. El pesimismo esencial	72
5. Como se piensa así se siente	93
Segunda parte. Los dominios de la vida	120
6. Cómo prever el éxito	122
7. Hijos y padres: los orígenes del optimismo	148
8. La escuela	171
9. Los deportes	195
10. La salud	211
11. Política, religión y cultura: una nueva pscohistoria	234
Tercera parte. Cómo pasar del pesimismo al optimismo	260
12. La vida optimista	262
13. Ayudar a que su hijo escape del pesimismo	288
14. Cómo forjar el optimismo	304
15. Optimismo flexible	330
Reconocimientos	345
Notas	351
Biografía	366
Créditos	367