

DANIEL GILBERT

Tropezar con la felicidad



«Todos disfrutarán leyendo este libro,
e incluso algunos de nosotros desearíamos
haberlo escrito.»

Daniel Kahneman,
Premio Nobel de Economía y autor
de *Pensar rápido, pensar despacio*

Ariel

Índice

Portada

Dedicatoria

Cita

Agradecimientos

Prólogo

Primera parte. Prevención

Capítulo 1. Viaje a otro tiempo

Segunda parte. Subjetividad

Capítulo 2. Vista desde dentro

Capítulo 3. Vista desde fuera

Tercera parte. Realismo

Capítulo 4. En el punto ciego de la imaginación

Capítulo 5. El aullido del silencio

Cuarta parte. Presentismo

Capítulo 6. El futuro es ahora

Capítulo 7. Bombas temporales

Quinta parte. Racionalización

Capítulo 8. Paraíso glosado

Capítulo 9. Inmunes a la realidad

Sexta parte. Corregible

Capítulo 10. La misma piedra

Capítulo 11. Informe de la vida desde el mañana

Epílogo

Notas

Agradecimientos por la cesión de derechos

Créditos

Gracias por adquirir este eBook

Visita Planetadelibros.com y descubre una nueva forma de disfrutar de la lectura

¡Regístrate y accede a contenidos exclusivos!

Primeros capítulos
Fragmentos de próximas publicaciones
Clubs de lectura con los autores
Concursos, sorteos y promociones
Participa en presentaciones de libros

PlanetadeLibros

Comparte tu opinión en la ficha del libro
y en nuestras redes sociales:



Explora

Descubre

Comparte

Para Oli bajo el manzano

Las condiciones que propiciarán la felicidad no pueden ni adivinarse ni preverse; uno tropieza con ellas, en un golpe de suerte, en algún rincón del planeta, y se aferra a los días, así como a la buena fortuna o a la fama.

WILLA CATHER
«*Le Lavandou*», 1902.

Agradecimientos

Ésta es la parte en que el autor suele afirmar que nadie escribe un libro sin ayuda y, a continuación, enumera a todas las personas que supuestamente lo han escrito con él. Debe de estar bien tener amigos así. Pues bueno, los autores de este volumen son todos el mismo: yo. Así que voy a expresar mi agradecimiento a los amigos cuyos dones me han permitido escribir un libro sin su ayuda.

En primer lugar y más importante, doy las gracias a los estudiantes y antiguos alumnos que llevaron a cabo gran parte de las investigaciones descritas en estas páginas; permitan que comparta con ellos el mérito de esta obra. Entre ellos se cuentan Stephen Blumberg, Ryan Brown, David Centerbar, Erin DriverLinn, Liz Dunn, Jane Ebert, Mike Gill, Sarit Golub, Karim Kassam, Debbie Kermer, Matt Lieberman, Jay Meyers, Carey Morewedge, Kristian Myrseth, Becca Norwick, Kevin Ochsner, Liz Pinel, Jane Risen, Todd Rogers, Ben Shenoy y Thalia Wheatley. ¿Cómo he tenido la suerte de trabajar con todos vosotros?

Tengo una deuda de gratitud muy especial con mi amigo y eterno colaborador Tim Wilson, de la Universidad de Virginia, cuya creatividad e inteligencia han sido fuentes constantes de inspiración, envidia y becas de investigación. La frase anterior es la única de todo el libro que seguramente podría haber escrito sin su ayuda.

Numerosos colegas han leído distintos capítulos de la obra, han hecho sugerencias, me han proporcionado información o, de alguna forma u otra, han evitado que me fuera por las ramas. Entre ellos se incluyen Sissela Bok, Allan Brandt, Patrick Cavanagh, Nick Epley, Nancy Etcoff, Tom Gilovich, Richard Hackman, John Helliwell, Danny Kahneman, Boaz Keysar, Jay Koehler, Steve Kosslyn, David Laibson, Andrew Oswald, Steve Pinker, Rebecca Saxe, Jonathan Schooler, Nancy Segal, Dan Simons, Robert Trivers, Dan Wegner y Tim Wilson. Gracias a todos.

Mi agente, Katinka Matson, me animó a que dejara de pasar horas y horas dando la murga sobre este libro y empezara a escribirlo. Aunque ella no sea la única persona que me ha dicho que deje de darle la murga, sí es la única que sigue cayéndome bien. Mi editor de Knopf, Marty Asher, tiene muy buenas dotes para la escucha y un implacable boli azul listo para corregir, y si opinan que la lectura de este libro no es un placer tendrían que haberlo leído antes de que él se hiciera cargo del manuscrito.

Escribí gran parte de la obra durante un permiso sabático financiado por el rector y compañía de la Universidad de Harvard, la John Simon Guggenheim Memorial Foundation, la James McKeen Cattell Foundation, la American Philosophical Society, el

National Institute of Mental Health y la Chicago Graduate School of Business. Doy las gracias a estas instituciones por invertir en mi desaparición.

Por último, las cursilerías. Me siento agradecido por la coincidencia de que mi esposa y mi mejor amiga se llamen igual: Marilynn Oliphant. Nadie debería ni tan siquiera fingir interés por cada una de mis ideas de bombero. Nadie debería hacerlo, pero hay alguien que sí lo hace. Los miembros de las familias Gilbert y Oliphant —Larry, Gloria, Sherry, Scott, Diana, «Mister» Mikey, Jo, Danny, Shona, Arlo, Amanda, «Big Z», Sarah B., Wren y Daylyn— tienen la custodia compartida de mi amor, y les agradezco el hogar que han dado a mi corazón. Por último, recordaré con gratitud y afecto a dos almas que ni el cielo se merece: mi mentor, Ned Jones, y mi madre, Doris Gilbert.

Y ahora, ¡a tropezar se ha dicho!

18 de julio de 2005.
Cambridge, Massachusetts.

Prólogo

Que tener un hijo ingrato duele más que un colmillo de serpiente.

SHAKESPEARE
El rey Lear

¿Qué haría ahora mismo si supiera que va a morir dentro de diez minutos? ¿Correría a su cuarto y encendería ese Marlboro que tenía escondido desde mediados de los setenta en el cajón de los calcetines? ¿Entraría bailoteando en el despacho de su jefe y lo deleitaría con una descripción detallada de los defectos que tiene? ¿Iría hasta el asador que está cerca del nuevo centro comercial y pediría un entrecot semicrudo, con guarnición extra de colesterol malo de verdad? Es difícil de saber, claro, pero de todas las cosas que podría hacer en sus últimos diez minutos de vida, es una apuesta bastante segura decir que hoy habrá hecho pocas de ellas.

Ahora bien, algunas personas se lamentarían de esta circunstancia, lo señalarían con el dedo y le dirían con gravedad que debe vivir cada minuto de su vida como si fuera el último. Esto sólo demuestra que algunas personas pasarían sus últimos diez minutos dando consejos estúpidos. Como es lógico y natural, las cosas que hacemos cuando esperamos que nuestra vida continúe son distintas a las que haríamos si supiéramos que la existencia va a finalizar de forma repentina. No abusamos mucho ni de la grasa de cerdo ni del tabaco, reímos por obligación los chistes malos del jefe, leemos libros como éste cuando podríamos estar tocados con una gorra de papel y comiendo mostachones de pistacho en la bañera, y hacemos todas esas cosas para beneficiar con generosidad a la persona en la que pronto nos convertiremos. Tratamos a ese ser futuro como si fuera nuestro hijo, y pasamos gran parte de las horas de gran parte de los días construyendo un mañana que esperamos que lo haga feliz. En lugar de dejarnos llevar por cualquier capricho repentino, asumimos la responsabilidad de velar por el bienestar de nuestro ser futuro. A tal fin, almacenamos fracciones de nuestras nóminas todos los meses para que ese ser pueda disfrutar de su jubilación en un campo de golf; hacemos *footing* y utilizamos el hilo dental con cierta frecuencia para que ese ser pueda librarse de las enfermedades coronarias y de la gingivitis; soportamos los pañales sucios y apechugamos

con las aturdidoras repeticiones de *El gato y su sombrero mágico* para que ese ser pueda tener unos nietos de redondeados mofletes que boten a caballito sobre sus rodillas. Incluso el hecho de depositar un dólar en el mostrador de la tienda es un acto de caridad para garantizar que la persona en la que estamos a punto de convertirnos disfrute del bollo industrial de chocolate por el que estamos pagando en ese instante. De hecho, siempre que queremos algo —un ascenso, el matrimonio, un coche, una hamburguesa con queso— esperamos que, en el caso de conseguirlo, la persona que tiene nuestras huellas dactilares, dentro de un segundo, un minuto, un día o una década, disfrute del mundo que ha heredado de nosotros. También esperamos que rinda homenaje a nuestros sacrificios y recoja los frutos de nuestras sabias decisiones inversionistas y nuestra paciencia dietética.

¡Pues ya puede esperar sentado! Al igual que los proverbiales cuervos que criamos, nuestra progenie temporal suele ser desagradecida. Nos cuesta sudor y lágrimas darles lo que creemos que quieren, y ellos dejan el trabajo, se dejan crecer el pelo, se van a vivir a San Francisco o vuelven adonde estaban, y se preguntan cómo podemos haber sido tan idiotas de creer en algún momento que eso podría gustarles. No logramos hacernos con los honores y recompensas que consideramos fundamentales para su bienestar, y ellos acaban dando las gracias a Dios porque las cosas no hayan salido según nuestro plan cerril y desacertado. Incluso esa persona que le da el mordisco al bollo industrial que ha comprado hace unos minutos puede acusarnos con el gesto torcido de haber escogido el tentempié inadecuado. Está claro que a nadie le gusta que lo critiquen, pero si las cosas que nos esforzamos por conseguir no hacen feliz a nuestro ser futuro, o no lo consiguen las cosas que no logramos evitar, parece lógico (aunque injusto, en cierta forma) que nos eche una mirada despectiva en retrospectiva y se pregunte en qué narices estaríamos pensando. Tal vez reconozca nuestras buenas intenciones y admita a regañadientes que lo hicimos lo mejor que pudimos, pero, sin duda alguna, irá a llorarle a su psicólogo porque la mejor de nuestras intenciones no fue suficientemente buena para él.

¿Cómo puede ocurrir algo así? ¿No deberíamos conocer los gustos, preferencias, necesidades y deseos de la persona en la que nos convertiremos el año que viene, o, como mínimo, de la persona que seremos a última hora de esta misma tarde? ¿No deberíamos entender a nuestro ser futuro lo suficientemente bien como para imaginar su vida, para encontrar carreras y amantes con los que se sentirá realizado, para comprar una funda de sofá que le guste en los años venideros? Entonces ¿por qué acaba ese ser con el trastero y la vida llenos de cosas que nosotros considerábamos indispensables y que él considera dolorosas, vergonzosas e inútiles? ¿Por qué critica nuestras elecciones relativas a los compañeros sentimentales, cuestiona nuestras estrategias para un ascenso profesional y paga para que le borren tatuajes que nos costaron un ojo de la cara? Lo entenderíamos si lo hubiéramos maltratado de forma evidente, pero ¡maldita sea, si le hemos dado los mejores años de nuestra vida! ¿Cómo puede sentirse desengañado si

hemos conseguido todas las metas que deseábamos?! ¿Y por qué está tan perdido que ha acabado justo en el lugar donde no queríamos que acabara de ninguna manera? ¿Es que le pasa algo?

¿O es que nos pasa algo a nosotros?

Cuando tenía diez años, el objeto más mágico de mi casa era un libro de ilusiones ópticas. Gracias a sus páginas conocí las líneas de Müller-Lyer, cuyos extremos acabados en forma de punta de flecha las hacen parecer de distintas longitudes aunque, con ayuda de una regla, vemos que son idénticas; el cubo de Necker, que daba la impresión de tener un lado abierto durante unos segundos y luego parecía que la parte superior era la que estaba abierta; el dibujo de un cáliz que se convertía de repente en un par de caras de perfil antes de volver a convertirse en cáliz en un abrir y cerrar de ojos (véase figura 1). Me quedaba sentado en el suelo del estudio de mi padre mirando el libro durante horas, hipnotizado por el hecho de que esos sencillos dibujos obligaran a mi cerebro a creer cosas que yo sabía con toda certeza que no eran ciertas. En ese momento aprendí que los errores son interesantes y empecé a planificar una vida llena de ellos. Sin embargo, una ilusión óptica no resulta interesante por el simple hecho de que consiga que todo el mundo cometa un error, sino más bien porque consigue que todo el mundo cometa el mismo error. Si yo viera un cáliz, usted viera a Elvis, y un amigo nuestro viera un envase de cartón de pollo al estilo hongkonés, el objeto que estaríamos mirando sería una perfecta mancha de tinta pero una ilusión óptica bastante ramplona. Lo que resulta tan interesante de este fenómeno visual es que todo el mundo ve el cáliz a primera vista, las caras a continuación, y luego —en un abrir y cerrar de ojos—, el cáliz otra vez. Los errores que inducen las ilusiones ópticas en nuestra percepción son legítimos, uniformes y sistemáticos. No son errores tontos, sino errores inteligentes que permiten que quienes los entienden vislumbren el elegante diseño y el verdadero funcionamiento del sistema visual.

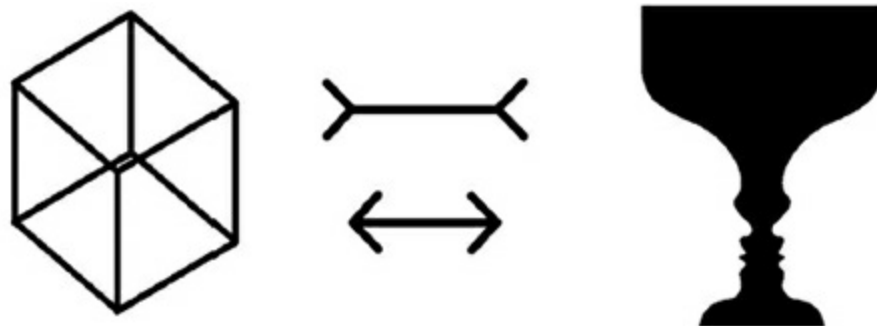


Figura 1

Los errores que cometemos cuando intentamos imaginar nuestro futuro personal también son legítimos, uniformes y sistemáticos. También siguen un patrón que nos desvela las facultades y limitaciones de la previsión, al igual que las ilusiones ópticas nos

desvelan las facultades y limitaciones de la vista. De eso trata este libro. Pese a la presencia de la palabra «felicidad» en el título, no es un manual de instrucciones que explique cómo ser feliz. Esos libros se encuentran en la sección de autoayuda, dos pasillos más allá, y en cuanto usted haya comprado uno, haya hecho lo que indica y, pese a todo, haya seguido sintiéndose infeliz, siempre puede retomar este libro para entender por qué. No, en este volumen se describe lo que nos cuenta la ciencia sobre cómo imagina el cerebro humano su propio futuro y cuál es su grado de acierto, y cómo averigua cuál de todos esos futuros imaginados será el que más disfrute y cuál es su grado de acierto. Este libro trata sobre el enigma que muchos pensadores han meditado durante los dos últimos milenios y se sirve de sus ideas (y de unas cuantas más) para explicar por qué, al parecer, sabemos tan poco sobre los sentimientos y pensamientos de las personas en las que nos convertiremos. Esta historia es un tanto parecida a un río que cruza fronteras sin necesidad de pasaporte porque ni una sola ciencia ha otorgado una respuesta satisfactoria al enigma. Mediante un entramado de hechos y teorías de la psicología, la neurociencia cognitiva, la filosofía y la economía conductual, este libro da como resultado una descripción que, en mi opinión, resulta convincente, pero cuyo mérito tendrá que juzgar por usted mismo.

El hecho de escribir un libro es una recompensa per se, pero leerlo requiere un compromiso de tiempo y dinero que debe reportar claros dividendos. Si no aprende nada ni se entretiene, merece que le devuelvan la edad que tenía al empezar a leerlo y el dinero que gastó. Eso no ocurrirá, claro está, así que he escrito algo que espero que le interese y le entretenga, siempre que no se tome a sí mismo muy en serio y que le queden, al menos, diez minutos de vida. Nadie puede asegurar cómo se sentirá al acabar la lectura, y eso incluye al «usted» que está a punto de empezarlo. Sin embargo, aunque su ser futuro no se sienta satisfecho cuando llegue a la última página, al menos entenderá por qué usted creyó, erróneamente, que sí se sentiría así.ⁱ

PRIMERA PARTE

Prevención

prevención: acción de prevenir
o meditar una cosa futura.

Capítulo 1

Viaje a otro tiempo

¡Oh, si uno pudiera saber con anticipación el fin del asunto de este día!

SHAKESPEARE

Julio César

Los sacerdotes hacen voto de castidad, los médicos hacen el juramento hipocrático y los carteros juran realizar las rondas que tienen asignadas contra viento y marea. Muy pocas personas son conscientes de que los psicólogos también hacen un juramento: en algún momento de su vida profesional publicarán un libro, un capítulo o al menos una reseña que contenga la frase «El ser humano es el único animal que...». Se nos permite terminar la frase como nos apetezca, pero debe empezar con esas ocho palabras elegidas. La mayoría de nosotros espera hasta bien avanzada su carrera para cumplir con la solemne obligación, pues sabe que generación tras generación de psicólogos pasarán por alto las demás palabras que hayamos logrado reunir en una vida de academicismo bien intencionado y nos recordarán, ante todo, por la forma en que acabemos «la frase». También sabemos que cuanto peor lo hagamos, más nos recordarán. Por ejemplo, los psicólogos que acabaron la frase con «puede utilizar el lenguaje» pasaron a ocupar un lugar eminente en nuestra memoria cuando se enseñó a los chimpancés a comunicarse con el lenguaje de signos. Y cuando los investigadores descubrieron que los chimpancés en libertad utilizaban palos para extraer sabrosas termitas de sus montículos (y para propinarse algún que otro golpe en la cabeza), el mundo recordó de repente el nombre, apellidos y dirección postal de todo aquel psicólogo que hubiera terminado la frase con «utiliza herramientas». Así que ésa es la razón por la que la mayoría de los psicólogos aplazan tanto como pueden el momento de terminar la frase, con la ilusión de que si esperan lo suficiente tal vez mueran a tiempo de evitar ser humillados en público por un mono.

Nunca he escrito la frase, pero me gustaría hacerlo ahora, teniéndolo a usted como testigo. El ser humano es el único animal que piensa en el futuro. Ahora bien, permítame decir que he tenido gatos, perros, jerbos, ratones, pececitos de colores y toda clase de criaturas cándidas (no, esa clase de cándidas, no), y reconozco que los animales no humanos actúan a menudo como si tuvieran la capacidad de pensar en el futuro. Sin embargo, tal como los hombres calvos con peluquín barato siempre olvidan, actuar como si se tuviera algo y tenerlo de verdad no es lo mismo, y cualquiera que se fije bien podrá apreciar la diferencia. Por ejemplo, vivo en un barrio de ciudad, y, todos los otoños, las ardillas de mi jardín (que tiene más o menos el tamaño de una ardilla) actúan como si supieran que no van a poder comer más tarde si no entierran provisiones en ese momento. Mi ciudad cuenta con una población más o menos civilizada, pero sus ardillas no son muy distinguidas que digamos. Más bien son bichos con cerebro de ardilla que aplican planes consistentes en enterrar comida cuando la cantidad de luz solar que penetra por sus ojos disminuye en un grado notable. Los días más cortos se dispara esa pauta de enterramiento sin que haya intervenido la contemplación del mañana. Así que puede decirse que la ardilla que esconde una nuez en mi jardín «conoce» el futuro de una manera similar a la que una piedra que cae «conoce» la ley de la gravedad, es decir, no lo conoce. Hasta que un chimpancé no lllore al pensar en envejecer solo, sonría al pensar en sus vacaciones de verano o rechace una manzana con caramelo porque ya empieza a verse demasiado gordo con pantalones cortos, seguiré defendiendo mi versión de «la frase». Nosotros pensamos en el futuro de una forma que ningún otro animal puede, hace ni ha hecho, y ese acto simple, constante y corriente es un rasgo definitorio de nuestra humanidad.¹

EL PLACER DE LA ANTICIPACIÓN

Si le pidieran que nombrara el logro más importante del cerebro humano, quizá pensara en primer lugar en las increíbles creaciones que ha ideado: la gran pirámide de Giza, la Estación Espacial Internacional o el Golden Gate. Sin duda son grandes logros, y nuestro cerebro merece una marcha triunfal por haberlos producido. Sin embargo, no son los más importantes. Una máquina sofisticada puede diseñar y levantar cualquiera de las construcciones mencionadas porque el diseño y la construcción requieren conocimiento, lógica y paciencia, y las máquinas sofisticadas las tienen en gran cantidad. La verdad es que existe un único logro importantísimo, tan notable que ni siquiera una máquina sofisticada puede fingir haber conseguido, y es la experiencia consciente. Ver la gran pirámide, recordar el Golden Gate o imaginar la Estación Espacial Internacional son actos mucho más importantes unos que otros. Ver supone experimentar el mundo tal como es, recordar es experimentar el mundo tal como era, pero imaginar... ¡Ay! Imaginar es experimentar el mundo como no es ni ha sido nunca, sino como podría ser. El logro más importante del cerebro humano es su capacidad de imaginar objetos y acontecimientos

que no existen en el reino de la realidad, y esta habilidad es la que nos permite pensar en el futuro. Como dijo un filósofo, el cerebro humano es una «máquina de anticipación», y «crear futuro» es lo más importante que hace.²

Sin embargo, ¿qué significa exactamente «crear futuro»? Existen al menos dos formas en las que se podría decir que un cerebro crea futuro. Compartimos una de ellas con muchos animales y la otra, con ninguno. Todos los cerebros —los humanos, los de los chimpancés, incluso los cerebros comunes y corrientes de las ardillas enterradoras de alimentos— hacen predicciones del futuro inmediato, local y personal. Lo hacen mediante la utilización de la información que proporcionan los acontecimientos presentes («huelo algo») y los acontecimientos pasados («la última vez que olí esto, un bicho grande intentó comerme») para anticipar algo que les acontecerá acto seguido («un bicho enorme está a punto de...»).³ Sin embargo, esa supuesta predicción tiene dos aspectos fundamentales. En primer lugar, pese a los cómicos comentarios de los paréntesis, las predicciones de esa clase no requieren que el cerebro obligue a esos seres a tener nada ni remotamente parecido a un pensamiento consciente. Al igual que un ábaco puede colocar dos bolitas primero y otras dos después para hacer cuatro sin tener pensamientos aritméticos, los cerebros pueden sumar el pasado al presente para crear el futuro sin tener que pensar en ninguno de esos momentos. De hecho, ni siquiera es necesario que el cerebro haga predicciones de esa clase. Con un poco de entrenamiento, la gigantesca babosa marina conocida como *Aplysia parvula* puede aprender a predecir y evitar una descarga eléctrica en las agallas, y, como puede demostrar cualquiera con un escalpelo, las babosas de mar son seres sin cerebro. Los ordenadores tampoco tienen cerebro, pero en el momento en que usted intenta pagar una cena en París después de haber pagado otra cena en su casa y rechazan su tarjeta de crédito, utilizan la misma técnica que las babosas de mar. En resumen, las máquinas y los invertebrados demuestran que no hace falta un cerebro inteligente y con consciencia de sí mismo para hacer predicciones de futuro simples.

El segundo aspecto fundamental es que las predicciones de esa clase no son a largo plazo. No están en la misma línea que las predicciones sobre la tasa anual de inflación, las consecuencias intelectuales del posmodernismo, la entropía del universo o el próximo tinte de pelo de Madonna. Más bien se trata de predicciones sobre algo que ocurrirá aquí, a continuación, y a mí, y las llamamos «predicciones» porque no hay una palabra mejor. Sin embargo, la utilización de ese término —con sus inevitables connotaciones de reflexión calculada y sensata sobre los acontecimientos que pueden ocurrir en cualquier parte, a cualquier persona y en cualquier momento— conlleva el riesgo de eclipsar el hecho de que el cerebro está haciendo predicciones de forma continua sobre el futuro inmediato, local y personal de su dueño sin que éste sea consciente de ello. Mejor que decir que ese cerebro está prediciendo, digamos que está «anticipando».

En este preciso instante, su cerebro está anticipando. Por ejemplo, quizá esté pensando de forma consciente en la frase que acaba de leer, o en el llavero que lleva en el bolsillo del pantalón y que se le está clavando en el muslo, lo que le provoca incomodidad, o en si la guerra de 1812 entre Estados Unidos y el Reino Unido se merecía de verdad que Tchaikovski le compusiera una obertura. Piense lo que piense, seguramente sus pensamientos son distintos a la palabra con la que terminará este párrafo. Sin embargo, aunque en su cabeza estén resonando estas mismas palabras, y piense en las ideas que generan, su cerebro está utilizando la palabra que lee ahora mismo y las palabras que ha leído justo antes para hacer una suposición razonable sobre la identidad de la palabra a continuación, que es lo que le permite leer con tanta fluidez.⁴ Cualquier cerebro que se haya nutrido de una dieta constante de cine negro y novelas baratas de detectives esperará sin duda que después de «la noche» venga la frase «era cerrada y tormentosa», y, por eso, cuando se encuentra con la palabra «noche», está preparado para digerir la mencionada frase. En la medida en que la suposición de un cerebro resulta correcta, la persona recorre las páginas con alegría, de izquierda a derecha, convirtiendo unos garabatos negros en ideas, escenas, personajes y conceptos, sin darse ni cuenta de que su cerebro anticipador está prediciendo a las mil maravillas el futuro de la frase. Sólo en el momento en que el cerebro se equivoca con la predicción nos sentimos aguacate.

Ahí lo tiene. ¿A que le ha sorprendido?

Piense en la importancia de ese breve instante de sorpresa. La sorpresa es una emoción que sentimos al toparnos con lo inesperado —por ejemplo: treinta y cuatro amigos tocados con gorras de papel en nuestro comedor y gritando: «¡Feliz cumpleaños!», justo cuando entramos por la puerta con la bolsa de la compra y la vejiga a punto de reventar—, por eso, la ocurrencia de una sorpresa pone de manifiesto la naturaleza de nuestras expectativas. La sorpresa que ha sentido al final del último párrafo pone de manifiesto que mientras estaba leyendo la frase «Sólo en el momento en que el cerebro se equivoca con la predicción nos sentimos... », su cerebro estaba haciendo una anticipación razonable sobre lo próximo que ocurriría. Ha predicho que en algún momento de los siguientes milisegundos, sus ojos se toparían con un conjunto de garabatos negros que contienen el código de una palabra que describe un sentimiento, como «triste» o «mareado» o incluso «sorprendido». En lugar de eso, se ha encontrado con una fruta, lo que le ha hecho despertar de sus profundos sueños dogmáticos y revelar la naturaleza de sus expectativas a cualquiera que estuviera mirando. La sorpresa nos indica que estábamos esperando algo distinto a lo que conseguimos, incluso cuando no sabíamos que estábamos esperando algo.

Como los sentimientos de sorpresa van, por lo general, acompañados de reacciones que se pueden observar y medir —como el arquear de las cejas, la apertura exagerada de los ojos, el dejar caer la mandíbula e interjecciones enmarcadas por una serie de signos de exclamación—, los psicólogos pueden utilizar la sorpresa para saber cuándo un

cerebro está anticipando algo. Por ejemplo, cuando los monos ven que un investigador tira una pelota por una rampa de entre muchas, rápidamente miran a la parte baja de esa rampa y esperan a que la pelota reaparezca. Cuando las artimañas experimentales de alguien hacen que la pelota salga por otra rampa distinta a donde la habían depositado, los monos expresan sorpresa, y se supone que esto ocurre porque su cerebro estaba anticipando.⁵ Los bebés humanos reaccionan de forma similar ante los fenómenos físicos extraños. Por ejemplo, cuando se proyecta a los bebés el vídeo de un bloque rojo grande que choca contra un bloque amarillo pequeño, reaccionan con indiferencia cuando el bloque amarillo se inclina hacia un lado y desaparece de la pantalla al instante. Sin embargo, cuando el bloque amarillo vacila durante un instante antes de desaparecer del todo, los bebés se quedan mirando como las personas que contemplan los restos de un accidente ferroviario: como si la desaparición retrasada hubiera violado alguna predicción de su cerebro anticipador.⁶ Estudios como éstos nos demuestran que el cerebro de los monos «conoce» la gravedad (los objetos caen hacia abajo, no hacia los lados) y que el cerebro de los bebés humanos «conoce» la cinética (los objetos en movimiento transfieren energía a los objetos inmóviles en el preciso instante del contacto con ellos y no unos segundos después). No obstante, nos demuestran algo más importante: que el cerebro de los monos y el de los bebés humanos añaden lo que ya conocen (el pasado) a lo que ven en el momento (el presente) para predecir lo que ocurrirá a continuación (el futuro). Cuando la cosa que ocurre a continuación es distinta a lo que se ha predicho, los monos y los bebés experimentan la sorpresa.

Nuestro cerebro se ideó para anticipar, y eso es lo que hace. Cuando estamos dando un paseo por la playa, el cerebro predice el grado de estabilidad de la arena cuando la pisamos con el pie y ajusta la tensión de la rodilla en consecuencia. Cuando saltamos para agarrar al vuelo el platillo volante, el cerebro predice dónde estará el platillo cuando nos crucemos con su trayectoria de vuelo y dirige nuestras manos directamente hacia ese lugar. Cuando vemos un cangrejo esconderse a hurtadillas detrás de un trocito de madera de la arena en su camino al mar, el cerebro predice cuándo y dónde reaparecerá el bichito, y dirige nuestros ojos exactamente hacia el punto de reaparición. Esas predicciones son extraordinarias tanto por la velocidad como por la precisión con las que se hacen, y resulta difícil imaginar cómo sería nuestra vida si el cerebro dejara de hacerlas. Nos quedaríamos atrapados «en el momento» y seríamos incapaces de dar el siguiente paso. Sin embargo, aunque esas predicciones automáticas, continuas e inconscientes del futuro inmediato, local y personal sean tan asombrosas como constantes, no son la clase de predicción que bajó a nuestra especie de los árboles e hizo que nos pusiéramos pantalones. De hecho, son la clase de predicción que hacen las ranas sin abandonar siquiera sus hojas de nenúfar, y por ello no son las que pretendo describir con «la frase». No, la variedad del futuro que fabricamos nosotros los humanos —y que sólo nosotros fabricamos— es de una clase totalmente distinta.

A los adultos nos encanta formular preguntas idiotas a los niños para poder partimos de risa con sus respuestas tontas. Una de esas preguntas idiotas que más nos gusta hacer a los pequeños es la siguiente: «¿Qué quieres ser cuando te hagas mayor?». Las criaturas ponen cara de confusión, como es lógico, preocupados tal vez porque la pregunta implica la posibilidad de «hacerse pequeño». Si dan una respuesta suele ser algo del tipo «vendedor de chuches» o «trepador de árboles». Nos partimos de risa porque las probabilidades de que el niño se convierta en vendedor de chuches o en trepador de árboles son prácticamente nulas. Esto es así porque las ocupaciones en sí no serán lo que los niños quieran cuando tengan la edad de plantearse la pregunta idiota. Sin embargo, no debemos pasar por alto que aunque esas respuestas sean incorrectas con respecto a nuestra pregunta, son correctas como contestación a otra pregunta, a saber: «¿Qué quieres ser ahora?». Los niños pequeños no pueden responder a qué querrán ser unos años más tarde porque en realidad no saben qué significa «más tarde».⁷ Así que, al igual que los políticos astutos, desoyen la pregunta que les han hecho y contestan la que pueden. Los adultos lo hacen mucho mejor, por supuesto. Cuando le preguntan a una treintañera de Manhattan a qué lugar piensa ir a vivir cuando se jubile, ella habla de Miami, Phoenix o cualquier otro sitio de moda para el descanso. Puede que en ese momento le encante su enérgica existencia urbana, pero es capaz de imaginar que dentro de un par de décadas apreciará el bingo y la atención médica inmediata más que los museos o los líos de una noche. A diferencia de los niños, que sólo pueden pensar en cómo son las cosas, los adultos son capaces de pensar en cómo serán las cosas. En algún punto entre la trona y la silla de ruedas, aprendemos el concepto «más tarde».⁸

¡«Más tarde»! ¡Vaya idea tan alucinante! ¡Qué concepto tan poderoso! ¡Qué descubrimiento tan fabuloso! ¿Cómo aprendió el ser humano a prever con la imaginación una serie de hechos que todavía no se han producido? ¿Qué genio prehistórico se dio cuenta por vez primera de que podía evadirse del hoy cerrando los ojos y transportarse en silencio al mañana? Por desgracia, ni siquiera las grandes ideas dejan fósiles para su datación con carbono catorce, y por ello, la historia natural del «más tarde» se ha perdido para siempre. No obstante, paleontólogos y neuroanatomistas nos aseguran que este episodio fundamental de la evolución humana se produjo en algún momento de hace tres millones de años, y que ocurrió de modo bastante repentino. Los primeros cerebros aparecieron en la tierra hace unos 500 millones de años, se tomaron unos 430 millones de años en evolucionar hasta convertirse en los cerebros de los primeros primates, y otros 70 millones de años, más o menos, en evolucionar hasta convertirse en los cerebros de los primeros protohumanos. Después ocurrió algo —nadie sabe exactamente qué, pero las especulaciones van desde la congelación del clima hasta la invención de la cocina—, y el cerebro que estaba a punto de convertirse en humano experimentó un

crecimiento sin precedentes que aumentó su masa en más del doble, en poco más de dos millones de años. Así pasó de ser el cerebro de seiscientos gramos del *Homo habilis* al cerebro de casi un kilo y medio del *Homo sapiens*.⁹

Ahora bien, si se pusiera a dieta de pastelitos de chocolate y consiguiera doblar su masa corporal en muy poco tiempo, el peso no se distribuiría por igual a todas las partes del cuerpo. Con seguridad, el vientre y las nalgas serían los principales receptores de la gordura recién adquirida, mientras que la lengua y los dedos de los pies seguirían relativamente esbeltos y no sufrirían las consecuencias del aumento de peso. De igual forma, el notable crecimiento del tamaño del cerebro humano no dobló por igual las dimensiones de todas las partes, así que las personas modernas acabaron con nuevos cerebros que poseían una estructura idéntica a los antiguos, sólo que más grandes. Mejor dicho, una porción desproporcionada del crecimiento se centró en una parte del cerebro denominada lóbulo frontal, que, como su nombre indica, se encuentra en la parte frontal de la cabeza, justo encima de los ojos (véase figura 2). La frente hundida de nuestros primeros antepasados experimentó una protuberancia hasta convertirse en la frente saliente que permite que no se nos caiga el sombrero. El cambio de la estructura de la cabeza se produjo, sobre todo, para adaptarse al repentino crecimiento del cerebro. ¿Qué hizo esa nueva parte del cerebro para justificar un replanteamiento arquitectónico del cráneo humano? ¿Qué tiene de especial esa parte que hace que la naturaleza se muestre tan impaciente a la hora de proporcionarnos una a cada uno? ¿De qué sirve el lóbulo frontal?

Hasta hace muy poco, los científicos creían que no servía de mucho, porque las personas que tenían lesionado el lóbulo frontal parecían arreglárselas bastante bien sin él. Phineas Gage era un capataz de la compañía ferroviaria Rutland Railroad que, un adorable día de otoño de 1848, provocó una explosión cerca de sus pies que lanzó por los aires una barra de acero de un metro de longitud, que a Phineas se le ocurrió atrapar con la cara. La barra entró justo por debajo de la mejilla izquierda y salió por la coronilla, y así abrió un túnel en el cráneo y se llevó un buen pedazo del lóbulo frontal a su paso (véase figura 3). Phineas cayó al suelo, donde permaneció durante un par de minutos. A continuación, para sorpresa de todos los presentes, se levantó y preguntó a un compañero si podía acompañarlo al médico, e insistió en que no necesitaba que lo llevaran, que podía ir andando, gracias. El médico retiró la tierra de la herida, un compañero retiró los trozos de seso de la barra, y en relativamente poco tiempo, Phineas y su barra de acero volvieron al tajo.¹⁰ Su personalidad dio un vuelco a peor —y, de hecho, ése es el origen de la fama que adquirió y que ha llegado a nuestros días—, pero lo más llamativo de Phineas era la normalidad con la que se comportaba. Si la barra hubiera hecho su hamburguesa con cualquier otra parte del cerebro —con la corteza visual, el área de Broca, el tronco cerebral—, Phineas podría haber muerto, haberse quedado ciego, haber perdido la capacidad de hablar o haber pasado lo que le quedaba de vida imitando a un repollo, y con bastante éxito, por cierto. En lugar de cualquiera de

esas cosas, durante los doce años posteriores al accidente, vivió, vio, habló, trabajó y viajó de forma tan poco similar a un repollo que los neurólogos sólo pudieron sacar la conclusión de que el lóbulo frontal hacía poco por un tipo que podía seguir adelante sin tenerlo.¹¹ Como escribió un neurólogo en 1884: «Desde que se produjo el famoso incidente de la barra de acero en Estados Unidos se sabe que la destrucción de ese lóbulo no provoca síntoma alguno».¹²

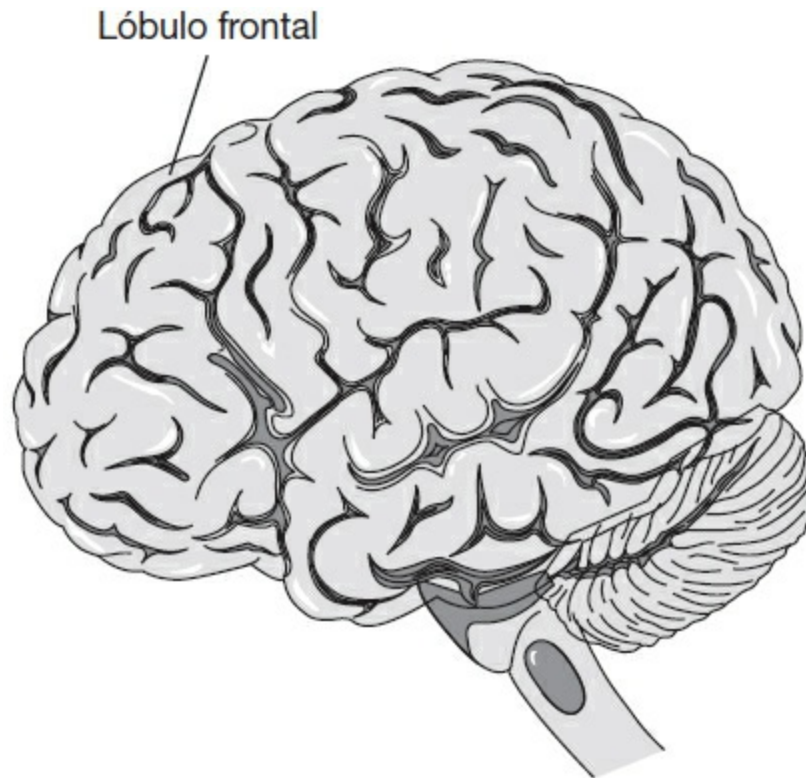


Figura 2 El lóbulo frontal es un añadido reciente al cerebro humano que nos permite imaginar el futuro.



Figura 3 Antiguo dibujo médico donde se observa la trayectoria de entrada y salida de la barra de acero en el cráneo de Phineas Gage.

Sin embargo, el neurólogo se equivocaba. En el siglo XIX, el conocimiento de la función del cerebro se basaba en gran medida en la observación de las personas que, al igual que Phineas Gage, fueron las desgraciadas víctimas de uno de los ocasionales e inexactos experimentos neurológicos de la naturaleza. En el siglo XX, los cirujanos cogieron el testigo de manos de la naturaleza y empezaron a realizar experimentos más precisos cuyos resultados describían un panorama muy distinto sobre la función del lóbulo frontal. En la década de 1930, un médico portugués llamado António Egas Moniz estaba buscando una forma de tranquilizar a sus agitadosísimos pacientes psicóticos cuando oyó hablar de un nuevo procedimiento quirúrgico que daba en llamarse lobotomía frontal. Dicho procedimiento conllevaba la destrucción química o mecánica de partes del lóbulo frontal. El método se había practicado con monos que por lo general se comportaban con furia cuando se les retiraba la comida, pero reaccionaban con una paciencia imperturbable después de someterse a la operación en cuestión. Egas Moniz probó el procedimiento con pacientes humanos y descubrió que tenía un efecto calmante similar. (También tuvo el efecto calmante de procurar a Moniz el premio Nobel de medicina en 1949.) Durante unas décadas después, las técnicas quirúrgicas mejoraron (el

procedimiento podía realizarse con anestesia local y con un punzón para picar hielo), y los efectos secundarios poco gratos (como la disminución de la inteligencia o las micciones nocturnas involuntarias) disminuyeron. La destrucción de cierta parte del lóbulo frontal se convirtió en un tratamiento estándar para los casos de ansiedad y depresión que se resistían a otras formas de terapia.¹³ En contra de las creencias de la medicina convencional del siglo pasado, la presencia o ausencia del lóbulo frontal sí que suponía una diferencia. La diferencia era que algunas personas estaban mejor sin él.

No obstante, aunque algunos cirujanos pregonaban los beneficios de la lesión del lóbulo frontal, otros eran conscientes de sus costosas consecuencias. Aunque los pacientes con lesión en el lóbulo frontal respondían muy bien a los tests normales de inteligencia, a los tests de memoria y pruebas por el estilo, manifestaban graves discapacidades en cualquier test que exigiera planificación, incluso en los más sencillos. Por ejemplo, cuando se les planteaba la resolución de un laberinto o un rompecabezas cuya realización requería que pensarán en toda una serie de movimientos antes de empezar, esas personas, que en otras situaciones eran inteligentes, se quedaban pasmadas.¹⁴ Su discapacidad para la planificación no se limitaba al laboratorio. Esos pacientes actuaban razonablemente bien en situaciones cotidianas, bebiendo té sin derramarlo o charlando de trapitos, pero les resultaba muy difícil hablar de lo que harían esa misma tarde. En un resumen de la investigación científica sobre este tema, un importante científico concluyó: «No hay ningún síntoma más claro de la lesión prefrontal que la incapacidad para planificar [...]. El síntoma se debe de forma exclusiva a la disfunción de la corteza prefrontal [...] [y] no está relacionado con lesiones clínicas de ninguna otra estructura neurológica».¹⁵

Ahora bien, esas dos observaciones —que la lesión de determinadas partes del lóbulo puede hacer que el paciente se sienta tranquilo, pero que también puede incapacitarlo para planificar— convergen en una única conclusión. ¿Cuál es el vínculo conceptual que liga la ansiedad con la planificación? Ambos factores, sin duda, están muy ligados con el pensamiento en el futuro. Sentimos ansiedad cuando anticipamos que algo malo va a ocurrir y, gracias a la imaginación, planeamos la forma en que se desarrollarán nuestras acciones futuras. La planificación requiere que nos asomemos al futuro, y la ansiedad es una de las posibles reacciones que tengamos al hacerlo.¹⁶ El hecho de que la lesión del lóbulo frontal impida la planificación y la ansiedad de forma tan particular y precisa sugiere que el lóbulo frontal es la pieza fundamental de la maquinaria cerebral, que permite a los adultos humanos normales y modernos proyectarse a sí mismos en el futuro. Sin él, estamos atrapados en el momento, incapaces de imaginar el mañana y, por tanto, no nos preocupa qué nos puede deparar. Como los científicos reconocen en la actualidad, el lóbulo frontal «capacita a los adultos humanos sanos para pensar en la existencia a largo plazo».¹⁷ Así pues, los especialistas dicen de las personas cuyo lóbulo frontal está lesionado que están «ligadas a los estímulos del presente»,¹⁸ o «encerradas en el espacio y el tiempo inmediatos»,¹⁹ o que

manifiestan una «tendencia a la concreción temporal».²⁰ En otras palabras, al igual que los vendedores de chuches y los trepadores de árboles, viven en un mundo sin «más tarde».

El triste caso del paciente conocido como N. N. nos abre una ventana a ese mundo. N. N. sufrió un traumatismo craneoencefálico en un accidente de coche acaecido en 1981, cuando tenía treinta años. Las pruebas revelaron que había padecido una grave lesión del lóbulo frontal. Un psicólogo entrevistó a N. N. un par de años después del accidente y grabó su conversación:

PSICÓLOGO: ¿Qué va a hacer mañana?

N. N.: No lo sé.

PSICÓLOGO: ¿Recuerda la pregunta?

N. N.: ¿La de qué voy a hacer mañana?

PSICÓLOGO: Sí. ¿Cómo describiría lo que piensa cuando intenta imaginarlo?

N. N.: Es como si tuviera la mente en blanco, supongo... Es como estar dormido... como estar en una habitación sin nada y que alguien me dijera que buscara una silla, y allí no hubiera nada... es como nadar en medio de un lago. No hay nada para agarrarse ni nada con qué ayudarse.²¹

La incapacidad de N. N. para pensar en su futuro es característica de los pacientes con lesión del lóbulo frontal. Para N. N., el mañana siempre será una habitación vacía, y cuando intente ver el más tarde, siempre se sentirá como nos sentimos todos los demás cuando intentamos imaginar la no existencia o el infinito. Con todo, si alguien entablara conversación con N. N. en el metro o charlara con él mientras hace cola en la oficina de correos, quizá no se diera cuenta de que le falta algo esencialmente humano. Al fin y al cabo, el sujeto en cuestión entiende los conceptos de «tiempo» y «futuro» como abstracciones. Sabe lo que son las horas y los minutos, cuántos de éstos hay en aquéllas, y qué significa «antes» y «después». Tal como informó el psicólogo que entrevistó a N. N.: «Sabe muchas cosas sobre el mundo, es consciente de ese conocimiento y puede expresarlo con fluidez. En ese sentido no es muy distinto a un adulto normal. Sin embargo, no tiene capacidad de experimentar el tiempo subjetivo a largo plazo... Por lo visto, vive en un “presente permanente”».²²

Un presente permanente... ¡Qué expresión tan inolvidable! Qué extravagante y surrealista debe de resultar cumplir una sentencia de cadena perpetua en la cárcel del momento, atrapado para siempre en un ahora perpetuo, en un mundo sin fin, en un tiempo sin más tarde. A la mayoría de nosotros nos resulta tan difícil imaginar una existencia así que nos sentimos tentados de despreciarla como una mala pasada del destino, una aberración poco frecuente y monstruosa causada por un traumatismo craneoencefálico. Sin embargo, esa extraña existencia es la norma y nosotros somos la excepción porque los cerebros de todos, durante los primeros cientos de millones de años tras su aparición primigenia, estaban atrapados en un presente permanente, y la mayoría de los cerebros siguen así aún en la actualidad. No obstante, no se trata del suyo ni del mío, porque hace dos o tres millones de años, nuestros antepasados emprendieron la

gran evasión del aquí y el ahora, y su vía de escape fue una masa altamente especializada de tejido gris, frágil, arrugado y añadido a lo ya existente. Ese lóbulo frontal —la última parte del cerebro humano en evolucionar, la que madura con más lentitud y la primera en deteriorarse durante la vejez— es una máquina del tiempo que nos permite abandonar el presente y experimentar el futuro antes de que ocurra. Ningún otro ser vivo tiene un lóbulo frontal como el nuestro, que es la razón por la que somos el único animal que piensa en el futuro tal como lo hacemos. Sin embargo, aunque la historia del lóbulo frontal nos cuenta cómo las personas hacen malabarismos con su mañana imaginario, no nos explica por qué lo hacen.

BURLAR AL DESTINO

A finales de la década de 1960, un profesor de psicología de la Universidad de Harvard empezó a consumir LSD, dimitió de su puesto (animado hasta cierto punto por el rectorado), se fue a la India, conoció a un gurú, regresó a su país y escribió un famosísimo libro titulado *Be Here Now* (Vive aquí, ahora), cuyo título transmitía, en pocas palabras, el mensaje esencial de la obra.²³ Según explicaba el antiguo profesor, el secreto de la felicidad, la realización y la iluminación era no pensar tanto en el futuro.

Ahora bien, ¿por qué iba alguien a recorrer todo el camino hasta la India y gastar su tiempo, dinero y neuronas sólo para aprender a no pensar en el futuro? Porque, como sabe cualquiera que haya intentado alguna vez aprender a meditar, no pensar en el futuro es mucho más difícil que ser profesor de psicología. No pensar en el futuro requiere que convenzamos al lóbulo frontal de que no realice su cometido, y al igual que ocurriría con un corazón al que se le ordenase que no latiera, lo lógico es que se resista a esa sugerencia. A diferencia de N. N., la mayoría de nosotros no nos esforzamos por pensar en el futuro, porque los estímulos mentales sobre el futuro llegan a nuestra conciencia de forma regular y espontánea, y ocupan hasta el último rincón de nuestra existencia mental. Cuando se pregunta a las personas cada cuánto piensan en el pasado, el presente y el futuro, afirman pensar sobre todo en este último.²⁴ Cuando los investigadores realizan un recuento real de los ítems que fluyen en el monólogo interior de un individuo medio, descubren que un 12 por ciento de nuestros pensamientos diarios están relacionados con el futuro.²⁵ En otras palabras, cada ocho horas de pensamiento incluyen una hora de reflexiones sobre cosas que todavía tienen que ocurrir. Si alguien pasa una de cada ocho horas viviendo en mi estado tiene la obligación de pagar impuestos, lo que equivale a decir, en cierto sentido, que todos nosotros somos habitantes del mañana a tiempo parcial.

¿Por qué no podemos limitarnos a vivir en el ahora? ¿Cómo es que no sabemos hacer algo que a nuestro pececillo de colores le resulta tan simple? ¿Por qué se empecina nuestro cerebro en proyectarnos al futuro cuando hay tanto que pensar en el ahora?

La repuesta más evidente a esa pregunta es que pensar en el futuro puede ser placentero. Soñamos despiertos en meter el gol decisivo en el partido de fútbol de la empresa, en posar para la foto con el vendedor de lotería y el cheque ganador de tamaño familiar en mano, o en entablar una charla distendida con la atractiva cajera del banco, no porque esperemos que ocurra algo, sino porque simplemente imaginamos esas posibilidades como una fuente de placer. Los estudios confirman lo que ya sospecha: cuando las personas sueñan despiertas en el futuro, suelen imaginarse consiguiendo cosas y triunfando más que titubeando o metiendo la pata.²⁶

De hecho, pensar en el futuro también puede ser tan placentero que algunas veces lo preferimos a experimentarlo. En un estudio se informaba a una serie de voluntarios que habían ganado una cena gratuita en un fabuloso restaurante francés y se les preguntaba cuándo querían disfrutar del premio. ¿En ese mismo momento? ¿Esa misma noche? ¿Al día siguiente? Aunque los placeres de la comida eran evidentes y tentadores, la mayoría de los voluntarios escogieron aplazar la visita al restaurante un poco, por lo general hasta la semana siguiente.²⁷ ¿Por qué el retraso autoimpuesto? Porque al esperar una semana, esas personas no sólo conseguían varias horas de sorber ruidosamente ostras y beber Château Chaval Blanc del 47, sino que además conseguían pasar los siete días siguientes deseando esos sorbos y tragos. Anticipar el placer es una técnica inventiva para obtener un resultado dos veces mejor con la mitad del esfuerzo. En realidad, resulta más placentero imaginar algunos acontecimientos que experimentarlos (la mayoría de nosotros hemos hecho el amor con un compañero deseable o hemos comido con codicia un postre riquísimo, y hemos descubierto que era mejor considerar el acto en cuestión que consumarlo). En esos casos, las personas pueden decidir retrasar el acontecimiento para siempre. Por ejemplo, se solicitó a los voluntarios de un estudio que se imaginaran pidiendo una cita a una persona que les gustara muchísimo; quienes tenían las fantasías más exquisitas y detalladas sobre el acercamiento a su ídolo amoroso eran las que menos probabilidades tenían de pedir la cita en los meses posteriores al inicio del estudio.²⁸

Nos gusta jugar con las mejores probabilidades de todos los mañanas imaginarios, y ¿por qué no iba a gustarnos? Al fin y al cabo, llenamos los álbumes de fotos con imágenes de fiestas de cumpleaños y vacaciones tropicales, y no de accidentes de coche ni visitas a urgencias; queremos ser felices en nuestro paseo por el mundo de los recuerdos. ¿Por qué no íbamos a adoptar la misma actitud en nuestro paseo por el planeta imaginario? Aunque imaginar futuros felices puede hacernos sentir felices, también puede tener una serie de consecuencias problemáticas. Los investigadores han descubierto que cuando a las personas les resulta fácil imaginar un acontecimiento, sobreestiman la probabilidad de que ocurra en realidad.²⁹ Como muchos de nosotros tenemos más práctica en imaginar acontecimientos positivos que negativos, solemos sobreestimar la probabilidad de que ocurran los acontecimientos positivos, lo que nos lleva a tener un optimismo poco realista sobre el futuro.

Por ejemplo, los universitarios esperan vivir más tiempo, permanecer casados más tiempo y viajar a Europa más a menudo que el ciudadano medio.³⁰ Creen que tienen más probabilidades de tener niños superdotados, casa propia y de aparecer en los periódicos, y menos probabilidades de tener un ataque al corazón, enfermedades venéreas, problemas de alcoholismo, un accidente de coche, una rotura de huesos o una enfermedad de las encías. Los estadounidenses de todas las edades esperan que su futuro suponga una mejoría con respecto a su presente,³¹ y aunque los ciudadanos de otras naciones no son tan optimistas como los estadounidenses, también tienden a imaginar que su futuro será más notable que el de sus coetáneos.³² Esas expectativas más que optimistas sobre nuestro futuro personal no se anulan con facilidad. Experimentar un terremoto hace que las personas se vuelvan realistas durante un tiempo sobre el riesgo de morir en un desastre futuro, pero, en cuestión de semanas, incluso los supervivientes de esa catástrofe natural recuperarán su nivel normal de optimismo infundado.³³ Un estudio demostró que los pacientes de cáncer eran más optimistas sobre su futuro que las personas sanas.³⁴

Claro está que el futuro que el cerebro insiste en simular no es todo vino, besos y sabrosos moluscos. A menudo es mundano, fastidioso, estúpido, desagradable o simplemente aterrador, y las personas que recurren a tratamiento psicológico por su incapacidad de dejar de pensar en el futuro por lo general están preocupadas por él y no deseando que llegue. Al igual que nos parece que un diente suelto está pidiendo que lo meneemos, todos nos sentimos atraídos por imaginar desastres y tragedias de vez en cuando. De camino al aeropuerto imaginamos el panorama futuro en el que el avión despegue sin nosotros y perdemos nuestra importante reunión con el cliente. De camino a una cena en casa de unos amigos imaginamos el panorama futuro en el que todo el mundo entrega a la anfitriona una botella de vino mientras que nosotros la saludamos con las manos vacías y avergonzados. De camino al centro hospitalario imaginamos el panorama futuro en el que el médico estudia nuestra radiografía del tórax, frunce el ceño y dice algo así como: «Hablemos de sus opciones». Esas imágenes funestas nos hacen sentir muy mal —en sentido bastante literal—, así que ¿por qué hacemos todo lo posible para crearlas?

Existen dos razones. En primer lugar, anticipar los acontecimientos desagradables puede minimizar su impacto. Por ejemplo, los voluntarios de un estudio recibieron una serie de veinte descargas eléctricas de las que se les advertía tres segundos antes.³⁵ Algunos voluntarios (el grupo de alta potencia) recibían veinte descargas de alta intensidad en el tobillo derecho. Otros voluntarios (el grupo de baja potencia) recibían tres descargas de alta intensidad y varias descargas de baja intensidad. Aunque el grupo de baja potencia recibía menos voltios que el grupo de alta potencia, el corazón les latía más deprisa, sudaban con más profusión y se consideraban más asustados. ¿Por qué? Porque los voluntarios del grupo de baja potencia recibían descargas de distinta

intensidad con distintos intervalos de tiempo, lo que les hacía imposible anticipar su futuro. Por lo visto, tres pepinazos que uno no pueda prever son más dolorosos que veinte superpepinazos que sí puedan preverse.³⁶

La segunda razón por la que nos esforzamos tanto en imaginar acontecimientos desagradables es que el miedo, la preocupación y la ansiedad desempeñan un papel importante en nuestra vida. Motivamos a nuestros trabajadores, hijos, cónyuges y mascotas a hacer lo correcto dramatizando consecuencias desagradables de su mala conducta. También lo hacemos con nosotros mismos al imaginar un mañana desagradable si decidimos ponernos morenos con poca protección solar y morados de pastelitos de nata. Las previsiones pueden ser «persuaciones» cuyo propósito no es tanto prever el futuro como impedirlo,³⁷ y los estudios han demostrado que se trata de una forma efectiva de motivar a las personas a que tengan un comportamiento prudente y profiláctico.³⁸ En resumen, a veces imaginamos futuros aciagos sólo para meternos miedo.

Prevención y control

La prevención puede aportar placer y prevenir el dolor, y ésta es una de las razones por las que el cerebro se empeña en producir pensamientos sobre el futuro como churros. Sin embargo, no es la razón más importante. Cada año, los estadounidenses se gastan sin problema millones —puede que miles de millones— de dólares en videntes, asesores financieros, líderes espirituales, meteorólogos y otros charlatanes que aseguran poder predecir el futuro. Los que subvencionamos esas industrias de la videncia no queremos saber lo que es probable que ocurra sólo por el placer de la anticipación. Queremos saber qué ocurrirá para poder hacer algo al respecto. Si los tipos de interés van a subir como la espuma el próximo mes, queremos canjear nuestros bonos por dinero. Si va a llover esta tarde, queremos coger el paraguas por la mañana. El conocimiento es poder, y la razón más importante por la que el cerebro insiste en simular el futuro aunque sería mejor que estuviéramos aquí y ahora, disfrutando de un momento de relajación total, es que el cerebro quiere controlar las experiencias que vamos a tener.

No obstante, ¿por qué íbamos a querer controlar nuestras experiencias futuras? Si lo pensamos bien, es tan absurdo como preguntar por qué queremos controlar la tele y los coches. Aunque permitan que introduzca una salvedad. Tenemos un enorme lóbulo frontal para poder mirar al futuro, contemplamos el futuro para poder hacer predicciones sobre él, hacemos predicciones sobre él para poder controlarlo, pero ¿para qué queremos controlarlo? ¿Por qué no dejamos que el futuro se desarrolle tal como será y que la experiencia lo haga de igual forma? ¿Por qué no estar aquí ahora y allí más tarde? Existen dos respuestas a esta pregunta, una de ellas es sorprendentemente correcta y la otra sorprendentemente incorrecta.

La respuesta sorprendentemente correcta es que a las personas les parece gratificante ejercer control, no sólo por el futuro que eso les asegura, sino por el ejercicio en sí. Ser efectivo —cambiar cosas, influir en los sucesos, hacer que las cosas ocurran— es una de las necesidades fundamentales con las que el cerebro humano está dotado desde el nacimiento, y gran parte de nuestro comportamiento, de la infancia en adelante, no es más que la expresión de esa afición al control.³⁹ Antes de que nuestros culotes entren en contacto con el primer pañal, ya sentimos un deseo punzante de mamar, dormir, hacer caca y provocar los acontecimientos. Nos lleva un tiempo hacer realidad este último deseo sólo porque nos lleva un rato adivinar que tenemos dedos, pero en cuanto lo descubrimos... ¡Cuidado, mundo, que allá vamos! Los bebés chillan de placer cuando derriban una pila de bloques de construcción, cuando le dan a una pelota o cuando aplastan un pastel con la frente. ¿Por qué? Porque lo han hecho, por eso. «Mira, mamá, mi mano ha hecho que ocurra eso. La habitación está distinta porque yo estaba allí. Pensé en bloques que caían, y, ¡pam!, se han caído. ¡Qué guay! ¡Qué gusto que da hacerlo!»

El hecho es que los seres humanos llegan al mundo con pasión por el control, salen del mundo de la misma forma, y las investigaciones sugieren que si pierden su capacidad de controlar las cosas en cualquier momento entre su llegada y su partida, se sienten infelices, indefensos, desesperados y deprimidos.⁴⁰ Y en ocasiones hasta acaban muertos. En un estudio, los investigadores regalaron a los ancianos de un asilo local una planta de interior. Dijeron a la mitad de residentes que debían ocuparse del mantenimiento y riego de la planta (grupo de control elevado), y a los demás, que algún miembro del personal se encargaría de esos cuidados (grupo de control bajo).⁴¹ Pasados seis meses, el 30 por ciento de los residentes del grupo de control bajo había muerto, comparado con sólo el 15 por ciento de los residentes del grupo de control alto. Un estudio realizado a continuación confirmó la importancia del control percibido para el bienestar de los residentes de un asilo de ancianos, aunque la investigación tuvo un inesperado y desafortunado final.⁴² Los investigadores programaron visitas frecuentes de estudiantes voluntarios a los ancianos del asilo. A los residentes del grupo de control alto se les permitía controlar la frecuencia y duración de la visita de los estudiantes («Por favor, hazme una visita de una hora el martes que viene»), pero no a los internos del grupo de control bajo («Le haré una visita de una hora el martes que viene»). Después de dos meses, los residentes del grupo de control alto se sentían más felices, más sanos, más activos y tomaban menos medicamentos que los del grupo de control bajo. En ese momento, los investigadores pusieron fin al estudio y cortaron las visitas de los estudiantes. Pasados varios meses, les disgustó saber que un número desproporcionado de los ancianos que habían formado parte del grupo de control alto habían muerto. La causa de esta tragedia se clarifica sólo vista en retrospectiva. Los residentes que habían tenido el control, y que se habían beneficiado de forma significativa de éste mientras lo

poseían, se quedaron sin previo aviso sin él una vez finalizado el estudio. Por lo visto, disponer del control puede tener consecuencias positivas en la salud y el bienestar, pero su pérdida puede ser peor que el hecho de no haberlo tenido nunca.

Nuestro deseo de control es tan intenso, y la sensación de controlar es tan gratificante, que las personas suelen actuar como si pudieran controlar lo incontrolable. Por ejemplo, las personas apuestan más dinero en juegos de azar cuando sus contrincantes parecen más incompetentes que competentes, como si creyeran que pueden controlar el reparto aleatorio de cartas en una mesa y así sacar partido del adversario más débil.⁴³ Las personas sienten más certeza de poder ganar la lotería si pueden controlar el número de su boleto,⁴⁴ y sienten más seguridad de que van a ganar a los dados si pueden lanzarlos.⁴⁵ Las personas apuestan más dinero en unos dados que todavía no se hayan lanzado, que en unos que ya se han lanzado, pero cuyo resultado es desconocido,⁴⁶ y apostarán incluso más si se les permite a ellas, y no a otro, decidir el número que contará como ganador.⁴⁷ En cada uno de esos ejemplos, las personas se comportan de una forma que sería tremendamente absurda si creyeran que no tienen control sobre un hecho incontrolable. Sin embargo, si en su fuero interno creyeran que pueden ejercer control —aunque fuera sólo un ápice—, su comportamiento sería del todo razonable. En nuestro fuero interno, eso es exactamente lo que creemos todos. ¿Por qué no resulta entretenido ver la grabación del partido de fútbol de anoche aunque no sepamos quién ha ganado? Porque el hecho de que el partido ya se haya jugado descarta la posibilidad de que los ánimos que damos a nuestro equipo penetren de alguna forma en la tele, viajen a través del cable, encuentren el camino hasta el estadio e influyan en la trayectoria de la pelota mientras se proyecta hacia la portería. Quizá lo más raro de esa ilusión de control no es que ocurra, sino que aporta muchos de los beneficios psicológicos del verdadero control. En realidad, el grupo de personas inmunes a esa ilusión son diagnosticadas como depresivas,⁴⁸ y tienden a valorar con precisión el grado de control que tienen sobre los acontecimientos en la mayoría de las situaciones.⁴⁹ Esos y otros descubrimientos han llevado a algunos investigadores a la conclusión de que esa sensación de control —ya sea real o ilusoria— es una fuente de salud mental.⁵⁰ Así que, si la pregunta es «¿Por qué íbamos a querer controlar nuestro futuro?», la respuesta sorprendentemente correcta es: porque sienta bien hacerlo, y punto. La consecuencia es gratificante, el encargarnos de algo nos hace felices. El acto de tripular nuestro propio barco por el río de la vida es una fuente de placer, al margen del puerto al que uno se dirija.

Ahora bien, a estas alturas quizá crea dos cosas. En primer lugar, seguramente cree que si oye una vez más la expresión «el río de la vida», le saldrá un sarpullido. He dicho. En segundo lugar, seguramente cree que el acto de tripular un barco metafórico por el manido río es una fuente de placer y bienestar, para lo que el destino del barco importa mucho, muchísimo más. Jugar a los capitanes intrépidos es un placer por sí mismo, pero la verdadera razón por la que todos queremos tripular nuestro barco es que lo podemos

llevar a un puerto paradisíaco como Hanalei en lugar de Nueva Jersey. La naturaleza de un lugar determina cómo nos sentimos al llegar allí, y nuestra inigualable capacidad humana para pensar en el futuro a largo plazo nos permite escoger los mejores destinos y evitar los peores. Somos los chimpancés que aprendieron a esperar porque así tenemos la posibilidad de decidir entre los diversos destinos que pueden acontrecernos y escoger el mejor. Otros animales deben experimentar un acontecimiento para poder saber qué placeres y sufrimientos conlleva, pero el poder de prever nos permite imaginar lo que todavía no ha ocurrido y, en consecuencia, ahorrarnos las lecciones más duras de la experiencia. No necesitamos acercar la mano y tocar una brasa para saber que nos dolerá hacerlo, y no necesitamos experimentar el abandono, el desprecio, el desahucio, la degradación, la enfermedad o el divorcio para saber que todos ellos son fines indeseables que debemos evitar a toda costa. Queremos —y, de hecho, deberíamos querer— controlar el rumbo de nuestro barco porque algunos futuros pueden ser mejores que otros, e incluso somos capaces de diferenciarlos desde aquí mismo.

Esa idea es tan evidente que parece baladí mencionarla, pero voy a mencionarla de todas formas. De hecho, voy a pasarme el resto del libro mencionándola, porque seguramente hace falta más que un par de menciones para convencerle de que lo que parece una idea evidente es, en realidad, la respuesta sorprendentemente incorrecta a nuestra pregunta. Insistimos en tripular nuestro barco porque creemos que tenemos una idea bastante clara de nuestro destino, pero la verdad es que gran parte de nuestra labor de capitanes es inútil, no porque el barco no vaya a responder y no porque no podamos encontrar nuestro destino, sino porque el futuro es esencialmente distinto a lo que parece a través de nuestro «previsionómetro». Al igual que experimentamos ilusiones visuales («¿Verdad que es curioso que una línea parezca más larga aunque no lo sea?») e ilusiones en retrospectiva («¿Verdad que es curioso que no recuerde haber sacado la basura aunque lo haya hecho?»), también podemos experimentar ilusiones en previsión, y las tres clases de ilusión se explican gracias a los mismos principios básicos de psicología humana.

EN ADELANTE

Para ser del todo sincero, no sólo mencionaré la respuesta sorprendentemente incorrecta, la machacaré y le sacaré todo el jugo hasta que se rinda y se largue con viento fresco. Esta respuesta incorrecta tiene una apariencia tan sensata y es una creencia tan extendida que sólo puede intentarse extirparla de la sabiduría popular mediante una difamación prolongada. Así que antes de que empiece con el ajuste de cuentas, permita que comparta con usted mi plan de ataque.

- En la Segunda parte, «Subjetividad», le hablaré de la ciencia de la felicidad. Todos nos dirigimos al futuro que creemos que nos hará felices, pero ¿qué significa en realidad esa palabra? ¿Y cómo podemos tener la esperanza siquiera de conseguir respuestas contundentes y científicas a preguntas sobre algo tan etéreo y abstracto como un sentimiento?
- Utilizamos los ojos para ver en el espacio, y la imaginación para ver en el tiempo. Al igual que los ojos nos hacen ver cosas que en realidad no son lo que parecen, la imaginación nos hace prever cosas que no serán tales. La imaginación tiene tres defectos que dan pie a las ilusiones de predicción de las que trata este libro. En la Tercera parte, «Realismo», hablaré del primer defecto: la imaginación funciona tan deprisa, de forma tan silenciosa y eficaz que no nos mostramos lo bastante escépticos ante sus resultados.
- En la Cuarta parte, «Presentismo», hablaré sobre el segundo defecto: los productos de la imaginación son... Bueno, digamos que no muy imaginativos, que es la razón por la que el futuro imaginado se parece tanto al presente real.
- En la Quinta parte, «Racionalización», hablaré sobre el tercer defecto: la imaginación lo pasa mal al hablarnos de cómo pensaremos en el futuro cuando lleguemos a él. Tenemos problemas con la predicción de acontecimientos futuros, pero tenemos más problemas aún con la predicción de la forma en que los veremos cuando ocurran.
- Por último, en la Sexta parte, «Corregible», hablaré de por qué no se pone remedio a las ilusiones mediante la experiencia personal ni mediante la sabiduría que heredamos de nuestras abuelas. Terminaré hablando de una solución sencilla para corregir esas ilusiones, que el lector rechazará casi con total seguridad.

Cuando termine de leer estos capítulos, espero que entienda por qué la mayoría de nosotros pasamos tanto tiempo de nuestra vida girando el timón e izando velas, para darnos cuenta al final de que Shangri-la no es lo que creíamos ni está donde imaginábamos.

SEGUNDA PARTE

Subjetividad

subjetividad: hecho de que la experiencia sea imperceptible para todos salvo para quien la vive.

Capítulo 2

Vista desde dentro

¡Ah, qué dolor es ver la dicha con los ojos de otro!

SHAKESPEARE
Como gustéis

Puede que Lori y Reba Schappel sean gemelas, pero son personas diferentes. Reba es una chica abstemia, más bien tímida, que ha grabado un disco de música *country* que ha sido premiado. Lori, que es extravertida y bastante aficionada a los daiquiris de fresa, trabaja en un hospital y algún día quiere casarse y tener hijos. De vez en cuando discuten, como lo hacen todas las hermanas, pero suelen llevarse bien en general, se dedican cumplidos, bromean entre sí y terminan las frases de la otra. En realidad, sólo hay dos cosas fuera de lo común relacionadas con Lori y Reba. La primera es que comparten el flujo sanguíneo, parte del cráneo y parte del tejido cerebral, puesto que están unidas por la frente desde el nacimiento. Lori tiene una parte de la frente pegada a la de Reba, y se pasan todos y cada uno de los momentos de su vida unidas, cara a cara. La segunda peculiaridad sobre Lori y Reba es que son felices, no están simplemente resignadas ni conformes, sino que son joviales, bromistas y optimistas.¹ Su peculiar existencia presenta numerosos desafíos, claro está, pero como ellas suelen comentar, ¿y a quién no le ocurre? Cuando les preguntan sobre la posibilidad de someterse a una separación quirúrgica, Reba habla por ambas: «Nosotras opinamos que no, de ninguna forma. ¿Por qué íbamos a querer hacerlo? Ni por todo el oro del mundo. Se destrozarían dos vidas en el proceso».²

Así que la pregunta es la siguiente: si se tratara de su vida en lugar de la vida de las gemelas, ¿cómo se sentiría usted? Si responde: «Jovial, bromista y optimista», entonces no está entrando en el juego y voy a darle otra oportunidad. Intente ser sincero en lugar de políticamente correcto. La respuesta sincera es «desanimado, desesperado y deprimido». En realidad, por lo visto ninguna persona en su sano juicio podría ser de verdad feliz en una situación así, que es la razón por la que la medicina convencional cree que los hermanos siameses deberían separarse al nacer, aun a riesgo de que uno de

ellos o ambos pierdan la vida. Tal como escribió un afamado historiador médico: «Muchas personas, sobre todo cirujanos, consideran inconcebible que valga la pena vivir la vida como siamés, inconcebible que alguien no esté dispuesto a arriesgarlo todo —la movilidad, la capacidad reproductora, la vida de uno o de ambos gemelos— para intentar la separación».³ En otras palabras, no sólo todo el mundo sabe que los siameses serán mucho menos felices que las personas normales, sino que además, todo el mundo sabe que la vida de un siamés es tan precaria que la separación quirúrgica es prácticamente un imperativo ético. Con todo, sobre el telón de fondo de nuestra certeza sobre esas cuestiones se encuentran las gemelas. Cuando preguntamos a Lori y Reba cómo se sienten con su situación, responden que no vivirían de ninguna otra forma. Tras una revisión exhaustiva de la literatura médica existente, el mismo historiador médico descubrió que «el deseo de permanecer juntos está tan extendido entre los hermanos siameses que es prácticamente universal».⁴ Hay algo que no encaja. Pero ¿qué es?

Al parecer existen dos posibilidades. Alguien —o Lori o Reba, o el resto del mundo— está cometiendo un grave error al hablar sobre la felicidad. Como nosotros somos ese resto que se lo cuestiona, es natural que sintamos interés por la primera conclusión, y que rechacemos la afirmación de las gemelas sobre la felicidad con réplicas bruscas como «¡Eso no es lo que sienten!» o «Tal vez crean que son felices, pero no lo son», o incluso la más popular «No saben qué es la felicidad de verdad» (que suele decirse como si nosotros sí lo supiéramos). Está bien. Sin embargo, al igual que las afirmaciones que critican, esas réplicas también son afirmaciones —afirmaciones científicas y filosóficas— que suponen respuestas a preguntas que han desconcertado durante milenios a científicos y filósofos. ¿De qué hablamos todos cuando hacemos esas afirmaciones sobre la felicidad?

BAILAR SOBRE ARQUITECTURA

Se han publicado miles de libros sobre la felicidad y la mayoría de ellos empiezan preguntándose qué es en realidad. Como los lectores aprenden muy pronto, esto es más o menos equivalente a empezar una peregrinación avanzando por un foso de brea, porque la felicidad es, nada más y nada menos, que una palabra que nosotros los creadores de palabras utilizamos para referirnos a cualquier cosa que nos guste. El problema es que, por lo visto, a las personas les gusta utilizar esta palabra para referirse a una pila de cosas distintas, lo que ha provocado un tremendo lío terminológico en el que se han basado un buen número de trayectorias académicas. Si uno analiza ese lío durante el tiempo suficiente, se da cuenta de que la mayoría de los desacuerdos sobre lo que es la felicidad son semánticos, sobre si la palabra debería utilizarse para referirse a esto o a aquello, y no científicos o filosóficos sobre la naturaleza de esto o aquello. ¿Qué son los

«estos» o «aquellos» a los que nos referimos con más frecuencia al hablar de felicidad? La palabra «felicidad» se utiliza para indicar al menos tres cosas afines, que podríamos llamar, groso modo: felicidad emocional, felicidad moral y felicidad valorativa.

Sentirse feliz

La felicidad emocional es lo más esencial del trío; de hecho, es tan esencial que nos hacemos un lío al intentar definirla, como cuando un niño mimado nos pregunta qué significa la palabra «qué» y mientras intentamos explicárselo visualizamos un interesante episodio de maltrato físico. La felicidad emocional es una expresión que define un sentimiento, una experiencia, un estado subjetivo y por eso no tiene un referente objetivo en el mundo físico. Si fuéramos paseando al bar de la esquina y nos encontrásemos con un alienígena que nos pidiera que definiéramos ese sentimiento, o bien señalaríamos los objetos del mundo que suelen provocarlo o bien hablaríamos de otros sentimientos a los que se parece. De hecho, eso es lo único que podemos hacer cuando nos piden que definamos una experiencia subjetiva.

Pensemos, por ejemplo, en cómo podríamos definir una experiencia subjetiva muy simple, como el amarillo. Puede que usted crea que el amarillo es un color, pero no lo es. Es un estado psicológico. Es lo que los seres humanos con un sistema visual sano experimentan cuando sus ojos reciben un impacto luminoso con longitud de onda de 580 nanómetros. Si nuestro amigo alienígena del bar nos pidiera que definiéramos lo que experimentamos cuando decimos «ver el amarillo», podríamos empezar señalando un autobús escolar como los de las películas, un limón, un patito de goma y diciendo: «¿Ves todas esas cosas? Lo que es común a las experiencias visuales que se tienen cuando las miras se llama “amarillo”». O podríamos intentar definir la experiencia llamada «amarillo» mediante otras experiencias. «¿Amarillo? Bueno, es más o menos como la experiencia del naranja, con un poco menos de experiencia de rojo.» Si el alienígena nos confiase que no puede imaginarse lo que tienen en común el pato, el limón y el autobús escolar, y que jamás ha experimentado el naranja o el rojo, habría llegado la hora de pedir otra ronda y cambiar de tema y hablar del deporte universal, el hockey sobre hielo, porque no hay otra forma de definir el amarillo. A los filósofos les gusta decir que los estados subjetivos son «irreducibles», que es lo mismo que decir que nada de lo que señalemos, nada con lo que podamos establecer comparaciones, ni nada que podamos decir sobre sus apuntalamientos neurológicos puede sustituir del todo a las experiencias en sí mismas.⁵ El músico Frank Zappa es conocido por haber dicho que escribir sobre música es como bailar sobre arquitectura, y lo mismo ocurre con el hecho de hablar sobre el amarillo. Si nuestro compañero de copas carece de sistema para la visión del color, nuestra experiencia del amarillo jamás será compartida —o jamás se sabrá si puede ser compartida—, sin importar lo mucho que nos esforcemos en señalar y hablar.⁶

La felicidad emocional es así. Es la sensación común a los sentimientos que tenemos cuando vemos sonreír a nuestra nieta por primera vez, recibimos la noticia de un ascenso, ayudamos a un turista joven a encontrar el museo de arte, saboreamos una pastilla de chocolate belga mientras dejamos que se funda bajo la lengua, inspiramos el aroma del champú de nuestro amante, escuchamos esa canción que tanto nos gustaba en el instituto pero que no habíamos escuchado en años, posamos la mejilla sobre el pelaje de un gatito, curamos el cáncer o nos metemos una buena raya de cocaína. Esas sensaciones son distintas, por supuesto, pero también tienen algo en común. Una propiedad inmobiliaria no es lo mismo que una acción inmobiliaria, ni que una onza de oro, pero todas son formas de riqueza que ocupan distintos puntos en una escala de valores. De igual forma, la experiencia de la cocaína no es lo mismo que la experiencia del pelaje del gatito, que no es la experiencia del ascenso, pero todas son formas de sentimientos que ocupan distintos puntos en una escala de felicidad. En cada uno de estos ejemplos, un encuentro con un objeto del mundo genera un patrón más o menos parecido de actividad neuronal,⁷ y por eso tiene sentido que exista algo común a la experiencia que tiene cada uno de ellos, cierta coherencia conceptual que nos ha llevado a agrupar ese batiburrillo de ocurrencias en la misma categoría lingüística desde que el mundo es mundo. De hecho, cuando los investigadores analizan la forma en que todas las palabras del lenguaje están relacionadas con otras, descubren, de modo inevitable, que la positividad de las palabras —es decir, la medida en que se refieren a la experiencia de la felicidad o la infelicidad— es lo más relevante para sus relaciones.⁸ Pese al denodado esfuerzo de Tolstoi, la mayoría de los hablantes considera la palabra «guerra» más relacionada con «vómito» que con «paz».

Por tanto, la felicidad es una sensación que puede explicarse diciendo «ya sabes lo que quiero decir». Si es usted un ser humano que vive en este siglo y comparte parte de mis condicionantes culturales, las cosas que yo le hubiera señalado y las que hubiera utilizado para la comparación habrían sido útiles si usted supiera a qué sensación me refiero. Si es usted un alienígena que todavía está esforzándose por entender qué es el amarillo, la felicidad va a ser un verdadero reto para usted. Pero no se desanime: yo me sentiría igual de perdido si me dijera que en su planeta hay una sensación común a los actos de dividir números entre tres, darse un ligero cabezazo contra el pomo de una puerta y disparar chorros de nitrógeno por cualquier orificio del cuerpo todos los días menos los martes. No tendría ni idea de qué sensación se trata y sólo podría aprenderme su nombre y albergar la esperanza de utilizarlo con corrección en una conversación. Como la felicidad emocional es una experiencia, sólo puede definirse de forma aproximada mediante sus antecedentes y mediante su relación con otras experiencias.⁹ El poeta Alexander Pope dedicó casi una cuarta parte de su obra *Essay on Man* al tema de la felicidad, y concluía con esta pregunta: «Por tanto ¿quién la define, con más o menos palabras / que no sean: felicidad es felicidad?».¹⁰

La felicidad emocional puede resistirse a nuestros esfuerzos por domeñarla mediante la descripción, pero cuando la sentimos, no tenemos ninguna duda sobre su verdadera existencia e importancia. Cualquiera que haya observado el comportamiento humano durante más de treinta segundos seguidos puede haberse dado cuenta de que las personas están motivadas con intensidad, tal vez de forma primaria, y puede que obsesivamente, por el hecho de sentirse felices. Si ha existido alguna vez un grupo de seres humanos que prefiera la desesperación al disfrute, la frustración a la satisfacción y el dolor al placer, deben de ser muy buenos ocultándose porque nadie los ha visto jamás. Las personas quieren ser felices, y el resto de las cosas que desean también tienen esa finalidad. Incluso cuando la gente renuncia a la felicidad del momento —al seguir una dieta cuando podrían comer o trabajar hasta tarde cuando podrían estar durmiendo— suele hacerlo para aumentar sus beneficios futuros. El diccionario nos dice que preferir es «gustar más de cierta cosa que de otras porque resultará más placentera», que es lo mismo que decir que la búsqueda de la felicidad se encuentra en la mismísima definición de deseo. En ese sentido, la preferencia por el dolor o el sufrimiento no es tanto una enfermedad psiquiátrica diagnosticable como un oxímoron.

Los psicólogos se han esforzado por perseguir la felicidad como esencia de sus teorías sobre el comportamiento humano porque han descubierto que si no lo hacen así, sus teorías no se cumplen tan a menudo. Como escribió Sigmund Freud:

La pregunta sobre la finalidad de la vida humana se ha planteado en numerosas ocasiones; hasta ahora jamás había recibido una respuesta satisfactoria y tal vez no admita respuesta alguna [...] Por tanto, plantearemos la pregunta menos ambiciosa de qué es lo que expresa el hombre mediante su comportamiento como propósito e intención vital. ¿Qué exige de la vida y qué desea conseguir en ella? La respuesta es prácticamente incuestionable. Lucha por conseguir la felicidad; quiere ser feliz y permanecer así. Este empeño tiene dos caras: un objetivo positivo y otro negativo. Por una parte aspira a la ausencia de dolor y malestar, y, por otra, a la experiencia de intensas sensaciones de placer.¹¹

Freud fue paladín de la expresión de esta idea, pero no fue el primero; la misma observación aparece, de una forma u otra, en las teorías psicológicas de Platón, Aristóteles, Hobbes, Mill, Bentham y otros. El filósofo y matemático Blaise Pascal fue especialmente claro a este respecto:

Todos los hombres buscan la felicidad. Esto ocurre sin excepción; sin importar lo distintos que sean los medios que empleen, todos persiguen ese fin. La causa de que alguien vaya a la guerra, y de que otros la eviten, es el mismo deseo en ambos casos, satisfecho desde distintos puntos de vista. La voluntad jamás da ni el más mínimo paso si no es con ese objetivo. Ése es el motivo de todas las acciones de todos los hombres, incluso de los que se ahorcan.¹²

Sentirse feliz porque...

Si todos los pensadores de todos los siglos han reconocido que las personas buscan la felicidad emocional, ¿cómo se ha suscitado tanta confusión sobre el significado de dicha palabra? Uno de los problemas es que muchas personas consideran el deseo de la felicidad como algo parecido al deseo de evacuar: algo que todos tenemos, pero de lo que no debemos sentirnos precisamente orgullosos. La clase de felicidad en la que piensan es mediocre y básica: un estado insustancial, como de «ser más feliz que un tonto con un lápiz», que, sin duda alguna, no puede ser la base de una vida humana significativa.¹³ Como escribió el filósofo John Stuart Mill: «Es mejor ser un humano insatisfecho que un tonto satisfecho. Y si el tonto, o el cerdo, no comparten esa opinión, es porque sólo conocen su versión de la cuestión».¹⁴

El filósofo Robert Nozick intentó ejemplificar la omnipresencia de esa creencia mediante la descripción de una máquina de realidad virtual inexistente que permitiría que cualquiera tuviera la experiencia que escogiera, y que eso le hiciera olvidar, a placer, que estaba conectado a la máquina.¹⁵ Llegó a la conclusión de que nadie escogería voluntariamente estar enchufado a la máquina durante el resto de su vida, porque la felicidad que experimentaría con ella no sería real. «Nos mostraremos reticentes a decir de alguien que es feliz, a pesar de cómo se sienta, si la emoción se basa en valoraciones sobremanera injustificadas y falsas.»¹⁶ En resumen, la felicidad emocional está bien para los cerdos, pero es un objetivo impropio de criaturas tan sofisticadas y hábiles como nosotros.

Ahora bien, tomémonos un rato para pensar sobre la difícil posición en la que se encuentra alguien que es consciente de esto, y vamos a suponer cómo podría resolverlo. Si cree que es una verdadera tragedia que la vida esté destinada a nada más importante y significativo que un sentimiento, y aun así no puede evitar ser consciente de que las personas pasan todos y cada uno de sus días buscando la felicidad, ¿cuál sería la conclusión más tentadora? ¡Premio! Esa tentadora conclusión es que la palabra «felicidad» no indica un sentimiento bueno, sino más bien un sentimiento muy bueno que sólo puede generarse con medios especiales; por ejemplo, viviendo la vida de una forma correcta, ética, valiosa, profunda, enriquecedora, socrática y no porcina. Ése sería un tipo de sentimiento por el que a uno no le avergonzaría luchar. En realidad, los griegos tenían una palabra para definir esa clase de felicidad: «eudaimonia», que se traduce literalmente como «buen espíritu», pero que con seguridad significa algo más, algo como «crecimiento humano» o «vida bien vivida». Para Sócrates, Platón, Aristóteles, Cicerón e incluso para Epicuro (un nombre que suele relacionarse con la felicidad porcina), lo único que podía inducir esa clase de felicidad era la realización virtuosa de los deberes de cada uno, y el significado preciso de «virtuosa» es decisión de cada uno de los filósofos. Solón, legislador de Atenas, sugirió que no podía decirse que una persona era feliz hasta que su vida hubiera concluido porque la felicidad es el resultado de vivir a la altura del potencial de cada uno. ¿Cómo podríamos hacer una valoración así sin ver cómo resulta la cosa hasta el final? Unos siglos después, los teólogos cristianos añadieron un ingenioso

giro a ese concepto clásico: la felicidad no era simplemente el producto de una existencia virtuosa, sino la recompensa por una existencia así, y esa recompensa no debía esperarse necesariamente en esta vida.¹⁷

Durante dos mil años, los filósofos se han sentido inclinados a identificar la felicidad con la virtud porque se trata de la clase de felicidad que deberíamos desear. Y quizá tuvieran razón. Sin embargo, vivir la vida con virtuosidad es una causa de felicidad y no la felicidad en sí, y no contribuye a esclarecer la discusión el referirnos con el mismo nombre a la causa y a la consecuencia. Puede producirse dolor a alguien pinchándole con un alfiler o con estímulos eléctricos en un lugar puntual del cerebro, y ambos dolores serán sensaciones idénticas producidas con medios distintos. No nos convendría llamar al primero «dolor real» y al segundo «dolor falso». El dolor es dolor, sin importar cuál sea la causa. Al confundir las causas con las consecuencias, los filósofos se han visto obligados a elaborar defensas enrevesadas de ciertas afirmaciones asombrosas cuando menos. Por ejemplo, que un criminal de guerra nazi que disfruta del sol en una playa argentina no es feliz de verdad, mientras que un pío misionero al que se están comiendo vivo los caníbales, sí lo es. «La felicidad no se estremecerá —escribió Cicerón en el siglo I a. de C.—, por mucho que la torturen.»¹⁸ Esta sentencia puede resultar admirable por su tono corajudo, pero está claro que no plasma los sentimientos del misionero más conocido como «primer plato».

«Felicidad» es una palabra que por lo general utilizamos para indicar una experiencia y no las acciones que la generan. ¿Tiene algún sentido decir: «Después de pasar el día matando a sus padres, Frank era feliz»? De hecho, sí tiene sentido. Esperamos que no exista jamás una persona así, pero la oración es gramaticalmente correcta, está bien construida y se entiende con facilidad. Frank es un muchachito enfermo, pero si él dice que es feliz y parece feliz, ¿existe algún motivo de peso para ponerlo en duda? ¿Tiene sentido decir: «Sue se sentía feliz de estar en coma»? No, por supuesto que no tiene sentido. Si Sue está inconsciente, no puede sentirse feliz sin importar cuántas buenas acciones haya realizado antes del advenimiento del desastre. ¿Y qué me dice de ésta: «El ordenador obedecía los Diez Mandamientos y era más feliz que una almeja»? Lo repito, y lo siento, pero no tiene sentido. Existe la posibilidad remota de que las almejas puedan ser felices, porque existe la posibilidad remota de que las almejas tengan la capacidad de sentir. Puede que exista algo parecido a ser una almeja, pero podemos tener la certeza total de que no existe nada parecido a ser un ordenador y, por ello, el ordenador no puede ser feliz sin importar a cuántas mujeres del prójimo haya deseado.¹⁹ La felicidad se refiere a los sentimientos, la virtud se refiere a los actos, y esos actos pueden provocar esos sentimientos. Sin embargo, eso no sucede de forma obligatoria ni exclusiva.

Sentirse feliz de que...

Ese sentimiento descrito como «ya sabes lo que quiero decir» es a lo que la gente corriente se refiere con «felicidad», pero no es a lo único a que se refieren. Los filósofos han confundido los significados de felicidad moral y emocional, pero los psicólogos han confundido los significados de felicidad emocional y valorativa con la misma frecuencia y eficacia. Por ejemplo, cuando alguien dice: «En general, me siento feliz con mi vida», los psicólogos están dispuestos a conceder que la persona es feliz. El problema es que la gente a veces utiliza la palabra «feliz» para expresar su opinión sobre las cualidades de las cosas, por ejemplo, cuando dicen: «Me siento feliz porque han detenido al cabrón que me rompió el parabrisas», y dicen cosas así incluso cuando no sienten algo ni por asomo parecido al placer. ¿Cómo podemos saber si una persona expresa un punto de vista o hace una afirmación sobre una experiencia subjetiva? Cuando el adjetivo «feliz» va seguido por las palabras «de que» o «porque», por lo general, los hablantes intentan decirnos que debemos interpretar el adjetivo como indicación no de sus sentimientos, sino más bien de sus actitudes. Por ejemplo, cuando nuestro cónyuge expresa con emoción que lo han invitado a pasar seis meses en la nueva sucursal que tiene su empresa en Tahití mientras nosotros nos quedamos en casa y nos ocupamos de los niños, puede que digamos: «No es que me haga muy feliz, claro está, pero sí me siento feliz de que a ti te haga feliz». Las frases como ésta suelen poner furiosos a los profesores de lenguaje del instituto, aunque, en realidad, se mostrarían bastante comprensivos si podemos resistir la tentación de interpretar cada «feliz» como un ejemplo de felicidad emocional. De hecho, la primera vez que pronunciamos esta palabra, estamos haciendo saber a nuestro cónyuge que casi con total seguridad no estamos teniendo esa sensación de «ya sabes lo que quiero decir» (felicidad emocional), y la segunda estamos indicando que aprobamos el hecho de que nuestro cónyuge sí lo esté sintiendo (felicidad valorativa). Cuando decimos que estamos felices «porque» o «de que», estamos limitándonos a indicar que algo es una posible fuente de sensación placentera, o una fuente de sensación placentera en el pasado, o que nos damos cuenta de que tiene que serlo pero que en ese momento no nos hace sentir así. En realidad no estamos afirmando que sintamos o experimentemos nada parecido. Sería más apropiado que le dijéramos a nuestro cónyuge: «No me siento feliz, pero entiendo que tú sí, e incluso puedo imaginar que si fuera yo quien viajara a Tahití y tú quien se quedara en casa con estos delincuentes juveniles, sería yo quien estuviera experimentando felicidad en lugar de ser testigo de la tuya». Claro está que hablar de ese modo supondría renunciar a cualquier posibilidad de compañía humana, así que optamos por la típica forma de hablar y decimos que nos sentimos felices por las cosas aunque nos sintamos profundamente alterados. Eso está bien, si no perdemos de vista que no siempre queremos decir lo que decimos.

Si tuviéramos que acceder a reservar la palabra «felicidad» para referirnos a esa clase de experiencias emocionales subjetivas que se describen con vaguedad como «agradables» o «placenteras», y si tuviéramos que prometer que no vamos a usar esa misma palabra para referirnos a la moral de los actos que deben realizarse para inducir esas experiencias o para hablar de la valoración sobre los aspectos positivos de esas experiencias, podríamos preguntarnos si la felicidad que se obtiene al ayudar a una anciana a cruzar la calle constituye una clase distinta de experiencia emocional —más importante, mejor, más profunda— que la felicidad que se obtiene al comer un pedazo de tarta de crema de plátano. Quizá la felicidad que se experimenta como resultado de una buena acción parezca diferente de la otra clase. De hecho, mientras estamos experimentándola, puede que nos preguntemos si la felicidad que se obtiene de comer un pedazo de tarta de crema de plátano es distinta a la que se obtiene al comer uno de tarta de crema de coco. O de comer un pedazo de esta tarta de crema de plátano con comerse un pedazo de esa otra tarta de crema de plátano. ¿Cómo podemos saber si las experiencias emocionales subjetivas son distintas o iguales?

La verdad es que no podemos, al igual que no podemos saber si nuestra experiencia del amarillo al ver un autobús escolar es la misma experiencia del amarillo que tienen los demás con la misma visión. Hace bastante tiempo que este problema trae de cabeza a los filósofos, y uno de los pocos resultados de los que pueden presumir son sus jaquecas.²⁰ A la hora de la verdad, la única forma de medir con precisión el grado de similitud de dos cosas es que la persona que esté realizando esa medición las equipare al mismo nivel, es decir, que las experimente al mismo nivel. Y, fuera del mundo de la ciencia ficción, nadie puede tener de verdad la experiencia de otra persona. Cuando éramos niños, nuestras madres nos enseñaron a llamar «amarillo» a esa experiencia de ver el autobús de la escuela y, como éramos pequeños aprendices sumisos, hacíamos lo que nos mandaban. Nos gustó, más adelante, ver que todos los demás niños de la guardería también llamaban a esa experiencia «amarillo». Sin embargo, esas etiquetas compartidas enmascaran el hecho de que nuestras verdaderas experiencias del amarillo son bastante distintas, que es la razón por la que muchas personas no descubren que no saben distinguir los colores hasta que son adultas, cuando un oftalmólogo se da cuenta de que no distinguen ciertas cosas como los demás. Así que, aunque parece muy poco probable que los seres humanos tengan experiencias diametralmente distintas cuando ven un autobús escolar amarillo, cuando oyen llorar a un bebé o cuando huelen a mierda (y no la de fumar), sí es posible, y sólo posible. Además, si uno quiere creerlo está en su derecho, y nadie que valore su tiempo debe intentar razonar con usted.

Recordar las diferencias

Espero que no tire la toalla tan fácilmente. Tal vez, la forma de determinar si dos felicidades producen la misma sensación sea olvidarse de la comparación de las experiencias de distintas mentes y preguntar a alguien que haya experimentado ambas. Quizá nunca sepa si mi experiencia del amarillo es distinta a la suya, pero está claro que mi experiencia del amarillo es distinta a mi experiencia del azul cuando las comparo mentalmente, ¿verdad? Por desgracia, esta estrategia es más complicada de lo que parece. El quid de la cuestión es que cuando decimos que estamos comparando mentalmente dos de nuestras propias experiencias subjetivas, en realidad no estamos teniendo esas dos experiencias al mismo tiempo. Más bien, en el mejor de los casos, estamos teniendo una de ellas, pues ya hemos tenido la otra, y cuando alguien nos pregunta qué experiencia nos ha hecho más feliz o si las dos felicidades han sido iguales, en el mejor de los casos, estamos comparando algo que en ese momento estamos experimentando con la memoria de algo que hemos experimentado en el pasado. Esto sería incuestionable de no ser por el hecho de que los recuerdos —sobre todo los recuerdos de las experiencias— no son en absoluto fiables, algo que han demostrado tanto magos como científicos. Hablemos primero de la magia. Mire las seis cartas de la figura 4 y escoja su favorita. No, no me diga cuál es. Memorícela. Mire su carta y diga el nombre una o dos veces (o escríbalo) para poder recordarlo unas páginas más adelante.

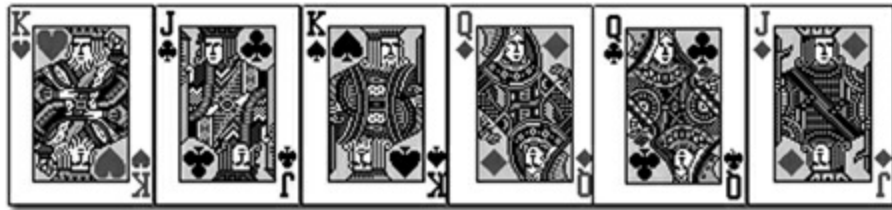


Figura 4

Bien. Ahora hablemos de cómo los científicos han enfocado el problema de la experiencia recordada. En un estudio, los investigadores enseñaron a los voluntarios un muestra de color como las que uno encuentra en el pasillo de pinturas de la ferretería y permitió que lo estudiaran durante cinco segundos.²¹ Algunos voluntarios pasaron treinta segundos describiendo el color (los descriptores), mientras otros voluntarios no lo hicieron (los no descriptores). A continuación, se enseñó a todos los participantes del estudio un grupo de seis muestras de color, uno de los colores era el que habían visto treinta segundos antes, y se les pidió que lo señalaran. El primer descubrimiento interesante fue que sólo el 73 por ciento de los descriptores pudieron identificarlo con precisión. En otras palabras, menos de tres cuartos del total de voluntarios podían afirmar si esa experiencia del amarillo era la misma que la experiencia del amarillo que habían tenido sólo medio minuto antes. El segundo descubrimiento interesante fue que la descripción del color perjudicaba en lugar de mejorar la labor de identificación. Sólo el 33 por ciento de los descriptores fueron capaces de identificar con precisión el color. Al parecer, las descripciones verbales de sus experiencias se «sobrescribieron» sobre sus

recuerdos de las experiencias en sí, y acabaron recordando no lo que habían experimentado, sino lo que habían dicho sobre lo que habían experimentado. Y lo que habían dicho no era lo bastante claro ni preciso para ayudarlos a reconocer el color cuando volvieron a verlo treinta segundos después.

La mayoría de nosotros nos hemos encontrado en esta situación. Le contamos a un amigo que nos desilusionó el vino de la casa de ese elegante bistró del centro de la ciudad, o la forma en que el cuarteto de cuerda interpretó nuestra adorada Cuarta Sinfonía de Bartók. Sin embargo, es poco probable que estemos recordando el verdadero sabor del vino o cómo sonaba la interpretación del cuarteto al decirlo. Más bien estamos recordando que, al salir del concierto, comentamos a nuestro acompañante que tanto el vino como el concierto habían tenido un principio prometedor pero un final mediocre. Las experiencias de los vinos, los cuartetos de cuerda, las buenas obras y los pasteles de crema de plátano son ricas, complejas, multidimensionales e intangibles. Una de las funciones del lenguaje es ayudarnos a hacerlas tangibles, ayudarnos a extraer y recordar las características importantes de nuestras experiencias para poder analizarlas y transmitir las más adelante. El archivo de críticas de cine online de *The New York Times* almacena sinopsis críticas de las películas y no las películas enteras, que ocuparían demasiado espacio, serían mucho más difíciles de estudiar y totalmente inútiles para alguien que quisiera saber cómo es un film sin haberlo visto. Las experiencias son como las películas con varias dimensiones añadidas, y si nuestro cerebro tuviera que almacenar toda la película de la vida en lugar de sus descripciones ordenadas, la cabeza humana tendría que ser mucho más grande. Si quisiéramos saber si la visita al jardín de las esculturas vale lo que piden por entrar o contárselo a otros, tendríamos que volver a proyectar el episodio entero. Cada acto de la memoria precisaría la cantidad exacta de tiempo ocupada por el acontecimiento que se recuerda, lo cual nos colgaría el sambenito de «indeseables» en cuanto alguien nos preguntara cómo fue crecer en Chicago. Por ello resumimos nuestras experiencias con palabras como «feliz», que no le hace mucha justicia, pero que constituyen un bagaje con el que viajar con confianza y conveniencia al futuro. El olor de la rosa es irrecuperable, pero si sabemos que fue bueno y que fue delicado, sabemos que nos detendremos a oler la siguiente rosa que encontremos.

Percibir las diferencias

El recuerdo que tenemos de las cosas pasadas es imperfecto, por ello, comparar nuestra felicidad actual con el recuerdo de la antigua felicidad es una forma arriesgada de determinar si dos experiencias subjetivas son de verdad distintas. Así pues, vamos a probar con un enfoque ligeramente distinto. Si no podemos recordar lo bastante bien cómo nos sentimos al comer el pedazo de tarta de crema de plátano de ayer para compararlo con la sensación de la buena acción de hoy, puede que la solución sea comparar experiencias que están tan cercanas en el tiempo que en realidad podemos ver

cómo cambian. Por ejemplo, si lleváramos a cabo una versión del experimento de la muestra de color en la que redujéramos la cantidad de tiempo entre la presentación de la muestra original y la presentación del grupo de muestras, seguramente no habría problema para identificar la muestra de color inicial, ¿verdad? ¿Y si reducimos ese tiempo a veinticinco segundos? ¿O quince? ¿O diez? ¿Y si la fracción es de un segundo? ¿Y si, como aliciente, hacemos un poco más fácil la tarea de identificación y enseñamos a los voluntarios una muestra de color durante unos segundos, la escondemos durante una fracción de segundo y luego les mostramos una muestra de prueba (en lugar del grupo de seis) y les pedimos que nos digan si es la misma que la muestra inicial? Sin descripciones verbales que interfieran confundiendo al recuerdo, y sólo con un suspiro de tiempo entre la presentación del original y la prueba de las muestras. Teniendo en cuenta lo simple que es la prueba ahora, ¿no es lógico predecir que todo el mundo la superará con éxito y... «colorín colorado»?

Sí, pero sólo si nos gusta equivocarnos. En un estudio de concepto similar al que acabamos de idear, los investigadores pidieron a los voluntarios que miraran la pantalla de un ordenador y leyeran un texto de aspecto extraño.²² Lo extraño era que las letras alternaban entre caja alta y caja baja, así que tenía EsTe AsPeCtO. Ahora bien, como puede que usted ya sepa, cuando se mira algo fijamente, en realidad, los ojos parpadean y desvían la mirada del objeto entre tres y cuatro veces por segundo, que es la razón por la que parece que el ojo se estremece si se observa de cerca. Los investigadores utilizaron un escáner ocular que indicaba a un ordenador el momento en que los ojos del voluntario estaban clavados en el objeto de la pantalla y cuándo se habían apartado durante unos segundos. Siempre que las órbitas oculares del voluntario se apartaban del texto durante una fracción de segundo, el ordenador les hacía una jugarreta: les cambiaba la caja de todas las letras del texto que estaban leyendo para que el texto que tenía EsTe AsPeCtO, de pronto tuviera eStE aSpEcTo. Resulta sorprendente, pero los voluntarios no se daban cuenta de que el texto iba alternando entre distintos estilos y varias veces por segundo mientras lo leían. Investigaciones subsiguientes han demostrado que las personas no se dan cuenta de una amplia gama de «discontinuidades visuales», que es la razón de que los cineastas puedan cambiar de pronto el estilo del vestido de una mujer o el color del pelo de un hombre de un plano al siguiente, o hacer que un objeto sobre la mesa desaparezca, sin despertar siquiera al público.²³ Resulta interesante que cuando se pregunta a la gente si serían capaces de predecir esas discontinuidades visuales están bastante seguros de que sí lo harían.²⁴

No sólo pasamos por alto los cambios sutiles. Incluso los cambios más notorios para la apariencia de una escena suelen ignorarse. En un experimento inspirado en el programa televisivo de cámara oculta, los investigadores hicieron que un colega se acercara a los transeúntes de un campus universitario y les preguntara cómo llegar a un edificio en concreto.²⁵ Mientras el transeúnte y el investigador conversaban sobre el mapa de este último, dos obreros de la construcción, que llevaban una puerta cogida por los extremos,

se interponían con brusquedad entre ambos, y bloqueaban durante un instante la visión que tenía el transeúnte del investigador. Cuando pasaban los obreros, el investigador inicial se agachaba tras la puerta y se marchaba con ellos, mientras que un nuevo investigador, que había estado escondido detrás de la puerta todo el rato, lo sustituía y seguía la conversación. El primer investigador y el segundo eran de altura y complexión distintas, con voces, cortes de pelo y vestimenta diferentes. Cualquiera los habría distinguido con facilidad si los viera juntos. Así que, ¿qué hacían los buenos samaritanos que se habían detenido para ayudar a un turista perdido al ser testigos del cambio? Pues no gran cosa. En realidad, la mayoría de los transeúntes ni se daba cuenta. No se percataban de que la persona con la que estaban hablando se había transformado de pronto en un individuo distinto.

Entonces ¿debemos creer que las personas no son capaces de saber cuándo ha cambiado su experiencia del mundo que tienen justo delante de sus narices? Por supuesto que no. Si llevamos esta investigación a su extremo lógico, acabamos como suelen acabar los extremistas: presos en el absurdo y repartiendo panfletos. Si no pudiéramos asegurar nunca si nuestra experiencia del mundo ha cambiado, ¿cómo íbamos a saber si algo está moviéndose, cómo íbamos a saber si detenemos o seguir en un cruce de caminos o cómo íbamos a saber contar hasta más de uno? Esos experimentos nos demuestran que las experiencias de nuestro ser pasado son a veces, y sólo a veces, tan confusas para nosotros como las experiencias de otras personas. Y lo que es más importante, nos demuestran cuándo existen más o menos probabilidades de que esto ocurra. ¿Cuál fue el ingrediente fundamental que permitió en cada uno de los anteriores estudios obtener los resultados que hemos visto? En ambos ejemplos, los voluntarios no prestaban atención a la experiencia de un aspecto concreto del estímulo en el momento de su transición. En el estudio del color, las muestras se cambiaban en un cuarto durante la pausa de treinta segundos; en el estudio de lectura, el texto se cambiaba cuando los ojos del voluntario se desviaban por un instante; en el estudio de la puerta, los investigadores se reemplazaban sólo cuando una enorme plancha de madera impedía la visión al voluntario. No esperaríamos obtener los mismos resultados si el pardo oscuro se convirtiera en malva fosforescente, o si esto se convirtiera en ESO, o si un contable de la pequeña ciudad de Poughkeepsie se convirtiera en la reina Isabel II mientras el voluntario está mirando fijamente. De hecho, las investigaciones han demostrado que cuando los voluntarios están prestando mucha atención a un estímulo en el preciso momento del cambio, aprecian esa transformación con rapidez y eficacia.²⁶ Lo relevante de estos estudios no es que seamos unos negados para la detección de cambios en nuestra experiencia del mundo, sino más bien que, a menos que la mente esté del todo concentrada en un aspecto determinado de esa experiencia en el momento que cambia, nos veremos obligados a confiar en la memoria —obligados a comparar nuestra experiencia presente con el recuerdo de nuestra experiencia pasada— para detectar la transformación.

Los magos lo saben hace siglos y han utilizado su conocimiento para hacernos gastar cantidades indecentes de dinero. Unas páginas atrás, ha escogido una carta de un grupo de seis. Lo que no le he contado es que tengo poderes muy superiores a los del resto de los mortales y que, por tanto, sé qué carta iba a escoger incluso antes de que lo hiciera. Para probarlo, he retirado su naípe del grupo. Eche un vistazo a la figura 5 y dígame si no soy maravilloso. ¿Cómo lo he sabido? Este truco es mucho más emocionante si uno no sabe de antemano que es un truco y para conocer su secreto no hace falta leer un tostón de varias páginas.

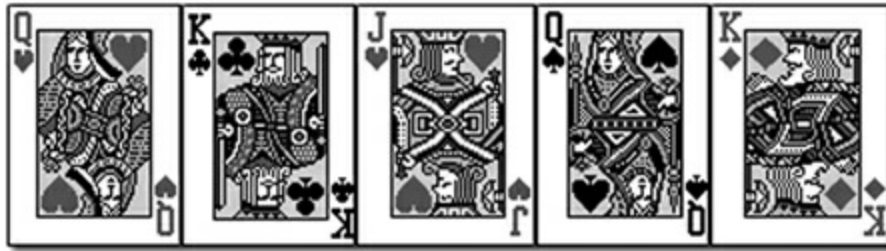


Figura 5

Además, no funciona si se equiparan las dos figuras, porque uno se da cuenta al instante de que ninguna de las cartas que estaban en la figura 4 (incluida la que usted escogió) está en la figura 5. Sin embargo, cuando existe alguna posibilidad de que el mago sepa cuál es la carta que ha escogido —ya sea por prestidigitación, por pura deducción o telepatía— y cuando sus ojos tintineantes no están mirando fijamente cuando el primer grupo de seis naipes se transforma en el segundo grupo de cinco, la ilusión puede ser bastante impresionante. De hecho, cuando el truco apareció por primera vez en una página web, algunos de los científicos más inteligentes que conozco plantearon la hipótesis de que una moderna tecnología permitía al servidor adivinar la carta gracias a un seguimiento de la velocidad y la aceleración de sus pulsaciones en el teclado. Yo levanté la mano del ratón para asegurarme de que no estaban midiendo mis sutiles movimientos. No se me ocurrió hasta la tercera prueba que, aunque había visto el primer grupo de seis cartas, sólo había recordado la etiqueta verbal de la carta que había escogido y, por tanto, no me había dado cuenta de que las otras cartas también habían cambiado.²⁷ Nos interesa observar que esos trucos de naipes funcionan por la misma razón que cuesta precisar lo feliz que se ha sido en un matrimonio anterior.

EL LENGUAJE DE LA FELICIDAD

Reba y Lori Schappell afirman que son felices, y eso nos molesta. Estamos seguros al cien por cien de que eso no puede ser verdad, pero parece como si no existiera un método a prueba de tontos para comparar su felicidad con la nuestra. Si ellas dicen que son felices, ¿en qué nos basamos para decir que se equivocan? Bueno, podríamos aplicar

un estilo más de leguleyo para cuestionar su capacidad de conocer, evaluar o describir su propia experiencia. «Puede que crean que son felices —podríamos decir—, pero eso es sólo porque no saben lo que es la felicidad.» En otras palabras, como Lori y Reba jamás han tenido muchas de las experiencias de los que no somos siameses —tirarnos por un prado dando volteretas, hacer submarinismo en un atolón de coral, caminar por la calle sin atraer la mirada de los transeúntes—, sospechamos que su pasado es pobre en experiencias de felicidad y que por ello evalúan su vida de una forma distinta a los demás. Por ejemplo, si regaláramos a las gemelas un pastel de cumpleaños, les entregáramos una escala de medición (que podemos imaginar como un lenguaje artificial de ocho palabras para distintas intensidades de felicidad) y les pidiéramos que nos informaran sobre su experiencia subjetiva, podrían decirnos que sienten un placentero ocho. Sin embargo, ¿no es probable que su ocho y el nuestro representen distintos niveles de disfrute, y que el uso que hacen ellas del lenguaje de ocho palabras esté distorsionado por su increíble situación, que jamás les ha permitido descubrir lo realmente feliz que puede ser una persona? Tal vez, Lori y Reba utilicen ese lenguaje de forma distinta a la nuestra porque, para ellas, el pastel de cumpleaños es lo mejor del mundo. Etiquetan su experiencia más feliz con la palabra de su lenguaje de ocho palabras que expresa mayor felicidad. No obstante, esto no puede hacernos perder de vista el hecho de que la experiencia que ellas llaman «ocho» es una a la que nosotros podríamos llamar «cuatro y medio». En resumen, ellas no quieren decir lo mismo con «feliz» que nosotros. En la figura 6 se observa que una trayectoria experiencial empobrecida puede provocar que el lenguaje se restrinja para que la variedad de etiquetas verbales sirva para describir una variedad restringida de experiencias. Teniendo en cuenta esos cálculos, cuando las gemelas dicen que se sienten locas de contentas, en realidad están sintiendo lo que nosotros sentimos cuando estamos contentos.

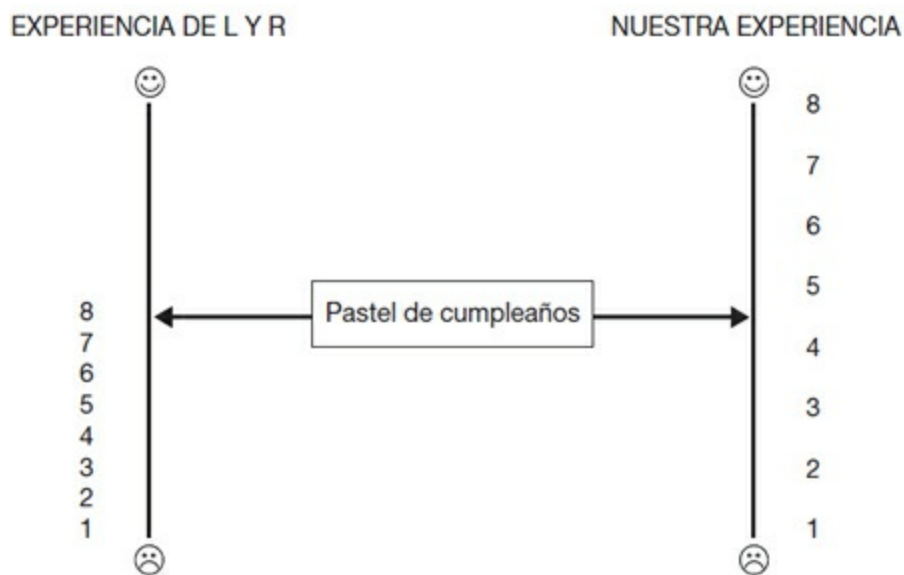


Figura 6 La hipótesis de la restricción del lenguaje sugiere que cuando a Lori y a Reba les regalan un pastel de cumpleaños se sienten igual que usted, pero lo expresan de otra forma.

Restricción del lenguaje

Lo bueno sobre la hipótesis de la restricción del lenguaje es lo siguiente: a) que sugiere que todas las personas, en todas partes, tienen la misma experiencia subjetiva al recibir un pastel de cumpleaños, aunque describan de distinta forma esa experiencia, lo que convierte el mundo en un lugar donde resulta bastante sencillo vivir y cocinar; y b) nos permite seguir creyendo que, a pesar de lo que ellas dicen sobre sí mismas, Lori y Reba no son realmente felices, y que nosotros tenemos toda la razón al preferir nuestra vida a la suya. Los aspectos menos agradables sobre esta hipótesis son numerosos, y si nos preocupa que Lori y Reba utilicen el lenguaje de ocho palabras de forma distinta a la nuestra porque jamás han disfrutado de la emoción producida por una voltereta, será mejor que nos preocupemos, además, por otro montón de cosas. Por ejemplo, sería mejor que nos preocupáramos por no haber tenido nunca la abrumadora sensación de paz y seguridad que aporta el saber que nuestra querida hermana está siempre a nuestro lado, que jamás perderemos su amistad sin importar lo miserable que haya sido lo que podamos decir o hacer en un mal día, que siempre habrá alguien que nos conozca tan bien como nosotros mismos, que comparta nuestras esperanzas, se preocupe por nuestras angustias, etc. Ellas no han tenido nuestras experiencias, pero nosotros tampoco hemos tenido las suyas, y es del todo posible que seamos nosotros quienes tengamos el lenguaje restringido, que cuando nos sentimos contentísimos, no tenemos ni idea de lo que estamos hablando porque jamás hemos experimentado la unión dichosa y el festín de amor puro del que gozan Lori y Reba. Y todos nosotros —usted, yo, Lori, Reba— haríamos mejor en preocuparnos de que existan experiencias mucho mejores de las que hemos tenido hasta ahora —la experiencia de volar sin avión, de ver a nuestros hijos ganar el premio de la Academia de Cine y el Pulitzer, de conocer a Dios o aprender la señal secreta— y de que el lenguaje de ocho palabras es defectuoso para todos y de que nadie sabe qué es en realidad la felicidad. Teniendo en cuenta ese razonamiento, deberíamos seguir el consejo de Solón y no decir nunca que somos felices hasta estar muertos. De no ser así, cuando llegue lo bueno de verdad, habremos usado tanto la palabra que no tendremos ninguna forma de contarlo en los periódicos.

Sin embargo, éstas no son más que las preocupaciones preliminares. Hay más. Si queremos llevar a cabo un experimento mental cuyos resultados demuestren de una vez por todas que Lori y Reba no saben lo que es la felicidad, deberíamos imaginar que bastaría con un toque de varita mágica para separarlas y permitirles tener vidas como seres autónomos. Si después de unas semanas solas se retractaran de sus anteriores afirmaciones y nos rogaran que no las devolviéramos a su condición anterior, ¿no nos convencería esto, como las ha convencido a ellas, de que antes confundían sus cuatros y

sus ojos? Todos conocemos a alguien que ha experimentado una conversión religiosa, un divorcio o ha sobrevivido a un infarto y que ahora afirma que por fin se le han abierto los ojos, que pese a lo que pensara o dijera antes, jamás había sido realmente feliz hasta ahora. ¿Debemos tomarnos en serio lo que dicen las personas que han sufrido una metamorfosis tan increíble?

No siempre. Pensemos en un estudio en el que se enseñó a los voluntarios una serie de preguntas de concurso y se les pidió que calcularan la probabilidad de que las contestaran con corrección. A algunos voluntarios se les enseñó sólo las preguntas (grupo de sólo preguntas), mientras que a otros se les enseñaron tanto las preguntas como las respuestas (grupo de preguntas y repuestas). Los voluntarios del grupo de sólo preguntas opinaron que éstas eran bastante difíciles, mientras que los del grupo de preguntas y respuestas —que leyeron ambas («¿Qué inventó Philo T. Farnsworth?», «La televisión») — opinaron que podrían haber respondido a las cuestiones con facilidad de no haber visto jamás su solución. Por lo visto, una vez que los voluntarios conocían las contestaciones, las preguntas parecían fáciles («¡Pues claro que era la televisión! ¡Lo sabe todo el mundo!»). Los participantes en el estudio eran incapaces de valorar lo difíciles que podían parecer la preguntas a alguien que desconocía las respuestas.²⁸

Los estudios como el anterior demuestran que en cuanto tenemos una experiencia, no podemos dejarla al margen y ver el mundo como lo habríamos visto de no haber acontecido jamás dicha vivencia. Muy a pesar del juez, el jurado no puede pasar por alto los comentarios insidiosos del fiscal. Nuestras experiencias se convierten de forma instantánea en parte de la lente a través de la cual vemos todo nuestro pasado, presente y futuro, y como cualquier otra lente, da forma y distorsiona lo que vemos. Esa lente no son las gafas que podemos dejar en la mesilla de noche cuando consideramos conveniente, sino un par de lentillas pegadas para siempre a los glóbulos oculares con pegamento superresistente. En cuanto aprendemos a leer, no podemos volver a ver las letras como meros garabatos de tinta. En cuanto conocemos el *free jazz*, no podemos volver a oír el saxofón de Ornette Coleman como una fuente de ruido. En cuanto aprendemos que Van Gogh era un enfermo mental, o que Ezra Pound era antisemita, no podemos volver a ver su arte de la misma forma. Si Lori y Reba estuvieran separadas durante un par de semanas y si nos dijeran que eran más felices en ese momento que antes, podrían estar en lo cierto. Sin embargo, también puede que no. Quizá nos dijeran que los seres autónomos en los que se habían convertido consideraban el hecho de ser siamesas con la misma inquietud que lo hacemos los que siempre hemos sido autónomos. Aunque fueran capaces de recordar lo que opinaban y hacían como gemelas siamesas, esperaríamos que su experiencia más reciente como seres autónomos influyera en su valoración de la experiencia como siamesas, lo cual las incapacitaría para afirmar con certeza cómo se sienten las hermanas que jamás han estado separadas. En cierto sentido, la experiencia de la separación las convertiría en nosotros y tendrían nuestro mismo problema al intentar imaginar la experiencia de ser siamesas. Convertirse en personas

autónomas afectaría a su visión del pasado de una forma que no podrían obviar. Todo esto significa que cuando las personas tienen nuevas experiencias que las llevan a afirmar que su lenguaje estaba restringido —que no eran verdaderamente felices aunque antes lo decían y lo creían— puede que se equivoquen. En otras palabras, las personas pueden estar equivocadas en el presente cuando dicen que estaban equivocadas en el pasado.

Ampliación de la experiencia

Lori y Reba no han hecho muchas de las cosas que para los demás suponen el detonante de sentimientos próximos al punto máximo en la escala de felicidad —volteretas, submarinismo... que cada cual piense en su «droga»—, y seguramente eso es lo que marca la diferencia. Si las trayectorias experienciales empobrecidas no siempre restringen el lenguaje, entonces ¿qué es lo que hacen? Supongamos que Lori y Reba de verdad tienen una trayectoria experiencial empobrecida con la que valorar algo tan sencillo como, por ejemplo, el recibir un pastel de chocolate para su cumpleaños. Una posibilidad es que esa trayectoria empobrecida restrinja su lenguaje. Sin embargo, la otra es que su trayectoria no restrinja su lenguaje, sino más bien que amplíe su experiencia. Es decir, cuando ellas dicen «ocho» quieren decir lo mismo que nosotros, porque al recibir el pastel se sienten igual que los demás al hacer volteretas bajo el agua en el gran atolón de coral. En la figura 7 se refleja la hipótesis de la ampliación de la experiencia.

«Ampliación de la experiencia» resulta estrambótico como expresión, pero no como idea. A menudo decimos de personas que afirman ser felices, a pesar de circunstancias que, en nuestra opinión, deberían impedir ese sentimiento, que «sólo creen serlo porque no saben lo que se están perdiendo». Está bien, vale, pero es que ése es precisamente el quid de la cuestión. No saber lo que nos estamos perdiendo puede significar que seamos de verdad felices en circunstancias que nos lo impedirían si hubiéramos experimentado lo que nos estamos perdiendo. No significa que quienes ignoren lo que se están perdiendo sean menos felices que los demás. Hay abundantes ejemplos de ello tanto en mi vida como en la suya, así que hablemos de la mía. De vez en cuando me fumo un puro porque me hace feliz, y mi mujer no entiende por qué tengo que fumármelo para sentirme así porque ella puede sentirse igual de feliz sin ese puro (e incluso más feliz si yo no me lo fumo). Sin embargo, la hipótesis de la ampliación de la experiencia sugiere que yo también podría haberme sentido feliz sin mis puros si no hubiera experimentado jamás los misterios de la farmacopea en mi díscola juventud. Sin embargo, lo hice y, como lo hice, ahora sé lo que me pierdo si no lo hago. Por ello, ese momento glorioso de las vacaciones de Semana Santa en el que me recuesto en la tumbona del jardín sobre las doradas arenas de Kauai, mientras bebo a sorbitos mi whisky Talisker y observo cómo el sol se hunde poco a poco en un mar de tafetán, no es del todo perfecto si no tengo algo apuesto y cubano metido en la boca. Podría poner a prueba mi suerte y mi matrimonio si explicara a mi mujer que como ella jamás ha experimentado el sabor acre y penetrante

de un Montecristo número 4, tiene una trayectoria experiencial empobrecida y que, por tanto, no sabe lo que es la felicidad verdadera. Saldría perdiendo, por supuesto, porque siempre me pasa, pero es que en este caso me lo merecería. ¿No sería más lógico decir que al aprender a disfrutar de los puros he cambiado mi trayectoria experiencial y que, sin pretenderlo, he arruinado todas las experiencias futuras que no los incluyan? La puesta de sol hawaiana merecía un ocho hasta que la sustituyó la puesta de sol hawaiana «ahumada» y redujo el atardecer sin puro a un simple siete.²⁹

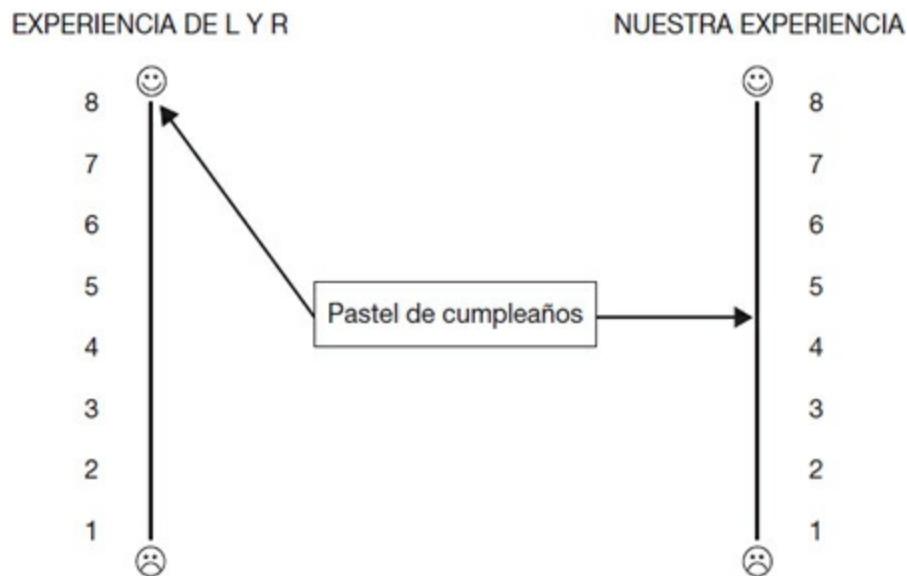


Figura 7 La hipótesis de la ampliación de la experiencia sugiere que cuando a Reba y a Lori se les hace entrega de un pastel de cumpleaños, hablan sobre sus sentimientos de la misma forma que haríamos nosotros sintiendo algo distinto.

Pero ya hemos hablado bastante de mí y de mis vacaciones. Hablemos ahora de mí y de mi guitarra. Llevo años tocando este instrumento, y obtengo muy poco placer al interpretar una repetición interminable de un *blues* de tres acordes. Sin embargo, cuando aprendí a tocarlo siendo adolescente, me sentaba en mi habitación, que quedaba en el piso de arriba, y rasgueaba con deleite esos tres acordes hasta que mis padres empezaban a aporrear el techo y sacaban a relucir sus derechos, reflejados en la Convención de Ginebra. Supongo que podríamos poner a prueba la hipótesis de la restricción del lenguaje en este caso, y decir que la mejoría de mis aptitudes musicales me ha abierto los ojos y que me he dado cuenta de que no era realmente feliz en la adolescencia. Sin embargo, ¿no parece más razonable sacar a relucir la hipótesis de la ampliación de la experiencia y decir que la vivencia que otrora me provocaba placer ya no lo hace? Un hombre al que le dan agua después de haber estado perdido en el desierto de Mojave durante una semana puede puntuar su felicidad con un ocho en ese preciso instante. Un año después, la misma bebida puede provocarle un sentimiento no superior a dos. ¿Se equivocaba al pensar en lo feliz que estaba cuando bebió de una cantimplora oxidada que le salvó la vida o es más lógico decir que un sorbo de agua puede ser fuente de éxtasis o

de enmohecimiento dependiendo de la trayectoria experiencial de cada uno? Si las trayectorias experienciales empobrecidas restringen el lenguaje en lugar de ampliar la experiencia, los niños que dicen adorar la mezcla de mantequilla de cacahuete con mermelada están equivocados, y lo admitirán en un momento más tardío de su vida, cuando den el primer bocado a un hígado de ganso. Tendrán razón hasta que se hagan viejos y empiecen a sufrir de acidez por las comidas grasientas, momento en que se darán cuenta de que se habían equivocado también entonces. Todos los días generarían una retractación con respecto al día anterior, a medida que experimentáramos una felicidad cada vez mayor y nos diéramos cuenta de lo profundamente engañados que habíamos vivido hasta la fecha, dependiendo de cada momento.

Así pues ¿cuál es la hipótesis correcta? No podemos decirlo. Lo que sí podemos decir es que todas las afirmaciones sobre la felicidad se inspiran en el punto de vista de alguien, en la perspectiva de un ser humano único cuya recopilación de experiencias pasadas le sirve como contexto, lente y trayectoria para valorar su experiencia presente. Pese a lo mucho que pueda desearlo un científico, no existe un punto de vista «neutral». En cuanto tenemos una experiencia, somos incapaces de ver el mundo como antes. Perdemos nuestra inocencia y no podemos regresar al punto de partida. Quizá recordemos lo que pensamos o dijimos (aunque no necesariamente) y quizá recordemos lo que hicimos (aunque tampoco necesariamente), pero la posibilidad de que podamos recuperar nuestra experiencia y evaluarla como si lo hiciéramos en el pasado es tan remota que resulta deprimente. En cierto sentido, los fumadores de puros, guitarristas y comedores de paté en los que nos convertimos no tienen más autoridad que los observadores externos para hablar en nombre de las personas que éramos antes. Las gemelas separadas nos hablarían de cómo se sienten en comparación con haber estado unidas, pero no podrían decirnos cómo se sienten unas gemelas siamesas con respecto a la separación. Nadie sabe qué sensación produce el ocho de Reba y Lori, y con «nadie» me refiero también a todas las Reba y Lori que ellas mismas sean en un futuro.

EN ADELANTE

La mañana del 15 de mayo de 1916, el explorador del Ártico Ernest Shackleton emprendió una de las aventuras más agotadoras de la historia. Su barco, el *Endurance*, se había hundido en el mar de Weddell, y dejó varados al capitán y su tripulación en la isla Elefante. Pasados siete meses, Shackleton y cinco de sus hombres embarcaron en un pequeño bote salvavidas y cubrieron trescientas millas de gélido y embravecido mar durante tres semanas. Al llegar a la isla de Georgia del Sur, los hombres hambrientos y entumecidos por el frío se prepararon para desembarcar y cruzar la isla a pie con la esperanza de encontrar alguna estación ballenera en el otro extremo. Nadie había sobrevivido jamás a esa travesía. Esa mañana, al verse ante una muerte casi inminente, Shackleton escribió:

Atravesamos la angosta gruta cubierta de espantosas rocas y algas a ambos lados. Viramos hacia el este y navegamos tranquilamente por la bahía hasta que salió el sol entre la bruma, y las turbulentas aguas nos salpicaron con su espuma. Éramos un grupo de aspecto curioso en esa luminosa mañana, pero nos sentíamos felices. Incluso rompimos a cantar y, de no ser por nuestro aspecto de robinsones, un observador fortuito podría habernos tomado por un grupo de excursionistas navegando por un fiordo noruego o por uno de los hermosos estrechos de la costa oeste de Nueva Zelanda.³⁰

¿Shackleton hablaba en serio? ¿Su «felices» podía significar lo mismo que para nosotros? ¿Existe alguna forma de averiguarlo? Como hemos visto, la felicidad es una experiencia subjetiva que nos describe a nosotros y a los demás. Por ello, valorar las afirmaciones de otros sobre su felicidad es un asunto muy peliagudo. Sin embargo, no vale la pena preocuparse ahora, porque la cosa se pone peor...

Capítulo 3

Vista desde fuera

Acude a tu seno, toca a su puerta, y pregunta a tu corazón lo que sabe.

SHAKESPEARE
Medida por medida

No hay muchos chistes sobre profesores de psicología, así que solemos tener en gran estima los pocos que existen. Allá va uno. ¿Qué se dicen dos profesores de psicología cuando se encuentran por el pasillo?: «Hola, tú estás bien, ¿y yo?». Ya lo sé, ya lo sé, el chiste no es para tanto. Sin embargo, la razón por la que se supone que es gracioso es que las personas no saben cómo se sienten los demás, sino que se supone que saben cómo se sienten ellas mismas. «¿Cómo estás?» parece normal por la misma razón que «¿Cómo estoy?» parece raro. Con todo, pese a lo raro que resulta, hay momentos en que, por lo visto, las personas no saben qué siente su corazón. Cuando las gemelas siamesas afirman ser felices, debemos preguntarnos si quizá sólo piensan que son felices. Es decir, quizá crean lo que dicen, pero quizá lo que dicen sea erróneo. Antes de que podamos decidir si aceptar las afirmaciones de las personas sobre su propia felicidad, debemos decidir si pueden estar equivocadas sobre lo que sienten. Podemos equivocarnos sobre todo tipo de cosas —el precio de los brotes de soja, la esperanza de vida de los ácaros del polvo, la historia de la franela—, pero ¿podemos equivocarnos sobre nuestra experiencia emocional? ¿Podemos creer que estamos sintiendo algo que no estamos sintiendo? ¿De verdad hay gente por ahí que no puede responder con precisión a la pregunta más conocida del mundo?

Sí, si se mira al espejo, se encontrará con una de ellas. Siga leyendo.

ATURDIMIENTO Y CONFUSIÓN

Pero todavía no. Antes de seguir leyendo, le propongo que se tome un descanso y le eche un buen vistazo a su dedo pulgar. Me juego el cuello a que no ha aceptado mi reto. Apuesto lo que sea a que ha seguido leyendo porque mirarse el pulgar es tan fácil que resulta un entretenimiento bastante inútil... Vale, eso puede hacerlo hasta el más tonto, y vamos a dejarnos ya de sandeces porque esto es un aburrimiento. Sin embargo, si mirarse el dedo pulgar le parece algo muy por debajo de sus posibilidades, piense en lo que tiene que ocurrir en realidad para ver algo: un pulgar, un donut con azúcar glasé o una bestia hambrienta. En el pequeño intervalo de tiempo entre el momento en que la luz reflejada en la superficie de un objeto nos llega a los ojos y el momento en que somos conscientes de la identidad del objeto, el cerebro debe extraer y analizar las características de dicho objeto y compararlas con la información de la memoria para determinar de qué se trata y cómo debemos reaccionar. Es algo complicado —tan complicado que no hay científico que entienda con precisión cómo ocurre ni ordenador que pueda simularlo—, pero es justo la clase de complejidad realizada por el cerebro con una velocidad y precisión excepcionales. De hecho, realiza ese análisis con tanta competencia que tenemos la experiencia de mirar hacia la izquierda, ver una bestia hambrienta, sentirnos asustados y prepararnos para hacer un análisis más profundo cobijados bajo un sicomoro.

Pensemos por un momento en cómo debería ocurrir el hecho de ver algo. Si tuviera que diseñar un cerebro desde cero, haría que identificara, en primer lugar, objetos de su entorno («dientes afilados, pelaje marrón, extraño gruñido, baba caliente, pero... ¿cómo? ¡Si es una bestia hambrienta!») y que, a continuación, se planteara qué hacer («Ahora mismo, marcharse parece una idea excelente»). No obstante, el cerebro humano no se diseñó desde cero. Sus funciones más importantes se diseñaron al principio y las menos importantes fueron añadiéndose como si fueran campanillas y silbatos con el paso de los milenios, que es la razón de por qué las partes importantes de verdad de su cerebro (por ejemplo, las que controlan la respiración) están en el fondo y las partes sin las que podría sobrevivir (por ejemplo, las que controlan su genio) están por encima de éstas, como la bola de helado del cucurucho. Resulta que correr con gran apuro para escapar de bestias hambrientas es mucho más importante que saber qué son. De hecho, actos como poner pies en polvorosa son de una relevancia tan importante para la supervivencia de los mamíferos terrestres de los que descendemos que la evolución no se quiso arriesgar y diseñó el cerebro para contestar a la pregunta «¿Qué debo hacer?» antes que la de «¿Qué es eso?».¹ Los experimentos han demostrado que el momento en que nos encontramos con algo, el cerebro analiza de forma instantánea algunas de sus características más relevantes y utiliza la presencia o ausencia de esas características para tomar una decisión muy rápida y sencilla: «¿Se trata de algo importante ante lo que debería reaccionar ahora mismo?».² Las bestias hambrientas, los bebés llorones, las piedras lanzadas contra uno, el hecho de sentirse atraído por la pareja, la presa que se apoca... todas estas cosas son muy importantes en el juego de la supervivencia, que

precisa que actuemos de inmediato cuando nos encontramos con ellas y no que nos entretengamos en la contemplación de los rasgos más detallados de su identidad. El cerebro está diseñado para decidir, en primer lugar, si los objetos importan y, luego, qué son. Esto significa que cuando uno vuelve la cabeza hacia la izquierda, hay una fracción de segundo durante la cual el cerebro no sabe que está viendo una bestia hambrienta, pero sí sabe que se trata de algo espeluznante.

¿Cómo es posible? ¿Cómo podemos saber que algo es espeluznante si no sabemos lo que es? Para entender cómo ocurre, piense en cómo identificaría a una persona que se aproxima hacia usted en la vasta inmensidad del desierto. Lo primero que verían sus ojos sería algo diminuto que oscila mientras se mueve en el horizonte. Mientras mirase, no tardaría en darse cuenta de que el movimiento corresponde a un objeto que se aproxima a usted. A medida que se acercara, vería que el movimiento es biológico, luego vería que el objeto biológico es un bípedo, luego un humano, luego una mujer, luego una mujer gorda de pelo negro y con una camiseta de cerveza Budweiser, y luego... Pero ¡bueno! ¿qué hace la tía Mabel en el Sáhara? Su identificación de la tía Mabel proseguiría, es decir, empezaría de forma bastante general e iría haciéndose más específica cada vez, hasta terminar en una reunión familiar. De modo similar, la identificación de una bestia hambrienta que se encuentre a su lado va avanzando con el paso del tiempo —aunque sean sólo un par de milisegundos— y también va de lo general a lo específico. Las investigaciones demuestran que hay información suficiente en estadios muy, pero que muy iniciales de este proceso de identificación para decidir si un objeto es espeluznante, pero no la suficiente para saber de qué se trata. En cuanto el cerebro decide que está en presencia de algo espeluznante, envía la instrucción a nuestras glándulas de que produzcan hormonas que generan un estado de elevada excitación psicológica —la presión arterial aumenta, los latidos del corazón se intensifican, las pupilas se contraen, los músculos se tensan— que nos prepara para saltar a la acción. Antes de que el cerebro haya finalizado el análisis completo que nos permitirá saber que el objeto es una bestia hambrienta, ya ha puesto al organismo en el modo de «listo para salir corriendo»: el cuerpo se muere por escapar.

El hecho de que podamos sentirnos excitados sin saber con exactitud qué es lo que nos excita tiene importantes implicaciones en la capacidad para identificar nuestras emociones.³ Por ejemplo, unos investigadores estudiaron las reacciones de unos jóvenes mientras cruzaban un puente colgante angosto y alargado, construido con tablones de madera y cables de acero, que se balanceaba de un lado para otro a setenta metros de altura sobre el río Capilano, en el norte de Vancouver.⁴ Una joven se acercó a todos los hombres y les pidió que rellenaran una encuesta. Después dio a cada uno su número de teléfono y se ofreció a explicarles los detalles del estudio si la llamaban. Bueno, el truco es el siguiente: la mujer se acercó a unos jóvenes mientras estaban cruzando el puente y a otros, cuando ya lo habían cruzado. Resulta que era mucho más probable que los hombres que se encontraban con la mujer mientras estaban cruzando la llamaran en los

días posteriores al experimento. ¿Por qué? Los jóvenes que conocían a la mujer en medio de un puente colgante, tembloroso y balanceante estaban experimentando una intensa elevación de la excitación psicológica, que, en circunstancias normales, habrían identificado como miedo. Sin embargo, como estaba entrevistándolos una joven atractiva, confundieron su excitación psicológica con la atracción sexual. Al parecer, los sentimientos que uno interpreta como miedo ante la posibilidad de zambullirse involuntariamente en un canal pueden interpretarse como lujuria ante la posibilidad de zambullirse voluntariamente en un canalillo. Esto quiere decir que las personas pueden equivocarse al interpretar sus sentimientos.⁵

ATURDIMIENTO CONFORTABLE

El novelista Graham Greene escribió: «Al parecer, el odio activa las mismas glándulas que el amor».⁶ De hecho, las investigaciones demuestran que la excitación psicológica puede interpretarse de diversas formas, y nuestra interpretación de esa excitación depende de lo que creamos que la provoca. Es posible confundir el miedo con la lujuria, la aprensión con la culpa,⁷ la vergüenza con la ansiedad.⁸ Sin embargo, sólo porque no sepamos siempre cómo llamar a nuestra experiencia emocional no significa que no sepamos de qué experiencia se trata, ¿verdad? Tal vez no sepamos cómo se llama ni qué la provoca, pero sí sabemos qué sensación provoca, ¿verdad? ¿Es posible creer que estamos sintiendo algo que en realidad no sentimos? El filósofo Daniel Dennett planteó la pregunta de la siguiente manera:

Supongamos que a una persona le provocan la sugestión posthipnótica de que le dolerá la muñeca al despertar. Si la hipnosis funciona, ¿se trata de un caso de dolor, inducido por la hipnosis, o del caso de una persona que ha sido inducida a creer que siente dolor? Si se responde que la hipnosis ha inducido el dolor real, la sugestión posthipnótica podría haber sido: «Al despertar, creerá que siente dolor en la muñeca». Si la sugestión funciona, ¿la circunstancia es la misma que la anterior?, es decir, ¿creer que uno siente dolor es equivalente a sentir dolor?⁹

A simple vista, la idea de que podamos confundirnos y creer que sentimos dolor parece absurda, aunque sólo sea porque la distinción entre «sentir dolor» y «creer que se siente dolor» tiene toda la pinta de ser una artimaña del lenguaje. Sin embargo, échele un segundo vistazo a la idea mientras se plantea la situación siguiente. Está sentado en la terraza de una cafetería, tomando un café de aroma penetrante y pasando con satisfacción las páginas del periódico dominical. Hay gente paseando y aprovechando la maravillosa mañana, y las actividades amorosas de la joven pareja de la mesa de al lado dan fe de la eterna maravilla de la primavera. El trino de una tangará violeta se suma al aroma a cruasán recién hecho que llega de la panadería. El artículo que está leyendo sobre la reforma de la financiación de las campañas electorales en Estados Unidos es bastante interesante y todo va bien... Hasta que, de pronto, se da cuenta de que está

leyendo el tercer párrafo, que en algún momento del primer párrafo empezó a olfatear los cruasanes y a escuchar los trinos, y que ahora no tiene ni idea de qué va el artículo que está leyendo. ¿De verdad ha leído ese segundo párrafo o simplemente lo ha soñado? Le echa un vistazo rápido y, está claro, le suenan las palabras. Mientras las lee de nuevo puede recordar incluso haberlas oído en boca de ese narrador de su cabeza que tiene un parecido increíble con usted, y cuya voz quedó sumergida durante un párrafo o dos bajo las dulces distracciones primaverales.

Se nos plantean dos preguntas. En primer lugar: ¿experimentó el párrafo la primera vez que lo leyó? En segundo lugar, de ser así: ¿estaba experimentándolo? Las respuestas son sí y no respectivamente. Experimentó el párrafo y por eso le sonaba tanto al releerlo. Si hubieran colocado un escáner sobre la mesa para seguir los movimientos de sus ojos, se habría demostrado que no dejó de leer en ningún momento. De hecho, estaba sumido en los delicados movimientos de la lectura cuando de pronto se dio cuenta de que estaba... de que estaba... ¿de que estaba qué? Experimentando sin ser consciente, eso es. Ahora, permita que vaya un poco más despacio y trate estas palabras con mayor cautela para que no empiece a escuchar los agudos trinos del hortelano azul. La palabra «experiencia» proviene del latín *experientia*, que significa «práctica», mientras que la palabra «consciente» proviene del latín *cum scientia*, que significa «con saber». La experiencia implica la participación en un hecho, mientras que el ser consciente implica la observación de un hecho. Por lo general, se pueden intercambiar ambas palabras en una conversación informal sin dar pie a grandes confusiones, pero tienen matices distintos. Una nos da la sensación de estar comprometidos, mientras que la otra nos da la sensación de ser conocedores de ese compromiso. Una denota reflexión mientras que la otra denota la cosa sobre la que se está reflexionando. De hecho, el ser consciente puede considerarse como una clase de experiencia de nuestra propia experiencia.¹⁰ Cuando dos personas hablan de si sus perros son conscientes, por lo general, uno utiliza el manido término refiriéndose a que el animal es «capaz de experimentar», mientras que el otro lo utiliza para decir que el animal es «capaz de ser consciente». Los perros no son piedras, dice uno, y por tanto son conscientes. Los perros no son personas, responde el otro, por lo tanto no son conscientes. Ambos interlocutores tienen razón. Los perros tienen una experiencia del amarillo y el dulce: existe algo que es ser un perro y estar delante de algo dulce y amarillo, aunque los humanos no puedan saber nunca qué es ese algo. Sin embargo, el perro que tiene la experiencia no es al mismo tiempo consciente de estar teniéndola, ni piensa mientras mastica: «¡Qué rico mostachón!».

La diferencia entre la experiencia y el ser consciente es difícil de entender porque la mayoría de las veces se complementan de maravilla. Nos metemos un mostachón en la boca, experimentamos la dulzura, sabemos que estamos experimentándola y no hay nada en todo ello que nos parezca problemático. No obstante, si el estrecho vínculo entre la experiencia y el ser consciente nos lleva a sospechar que distinguirlos requiere una explicación acompañada de grandes aspavientos, basta con rebobinar la cinta un poco e

imaginarse a uno mismo en la cafetería justo cuando los ojos recorrían las letras del periódico y la mente estaba a punto de perderse en los sonidos y aromas del entorno. Ahora, dele al «play» e imagine que su mente merodea, se pierde y no vuelve jamás. ¡Eso es! Imagine que experimenta el artículo del periódico, su conciencia se desliga de su experiencia para siempre y jamás se pilla a sí mismo divagando, que jamás se sobresalta y se da cuenta de que está leyendo. La joven pareja de la mesa de al lado deja de hacer manitas durante el tiempo suficiente para inclinarse hacia usted y preguntarle sobre las últimas noticias de la propuesta de ley para la reforma de la recaudación de fondos para campañas electorales. Usted les explica pacientemente que es imposible que sepa nada del tema porque, como ellos habrían visto si se fijaran en otra cosa que no fuera sus glándulas, usted está escuchando los sonidos de la primavera y no leyendo el periódico. La joven pareja se queda perpleja con esa respuesta porque, por lo que ellos ven, usted tiene un periódico en las manos y sus globos oculares recorren sus páginas aunque usted lo niegue. Tras un poco de cuchicheo y un poco más de besuqueo, deciden someterlo a un examen para determinar si está diciendo la verdad. «Sentimos volver a molestarle, pero nos morimos por saber cuántos senadores han votado a favor de la ley y nos preguntamos si tendría la amabilidad de darnos un número al azar.» Como ha estado oliendo los cruasanes, escuchando los trinos y no leyendo el periódico, no tiene ni idea de cuántos senadores han votado a favor de la ley. Pero, al parecer, la única forma de que esas personas tan raras se metan en sus asuntos es decir algo, así que suelta la primera cifra que se le ocurre. «¿Qué tal cuarenta y uno?», es su oferta. Y para asombro de nadie, salvo de usted mismo, el número es correcto.

Esta situación puede parecer demasiado extravagante para ser cierta (al fin y al cabo, ¿qué posibilidad hay de que los senadores votaran de verdad a favor de una ley para la reforma de la recaudación de fondos electorales?), aunque no sólo es extravagante, sino cierta. Nuestra experiencia visual y la conciencia que tenemos de ella están generadas por distintas partes de nuestro cerebro. Por ello, ciertos tipos de lesión cerebral (sobre todo, las lesiones del área cortical visual más importante conocida como VI) pueden perjudicar una sin inhabilitar la otra, y esto provoca que la experiencia y el ser consciente de ella pierdan su estrecho vínculo. Por ejemplo, los afectados de «visión ciega» no son conscientes de ver, y dirán con toda sinceridad que están completamente ciegos.¹¹ La tomografía axial computerizada, o TAC, da crédito a su afirmación, pues revela la disminución de actividad en las regiones que suelen relacionarse con la conciencia de la experiencia visual. Por otro lado, esas mismas pruebas demuestran que existe una actividad más o menos normal en las regiones relacionadas con la visión.¹² Por tanto, si iluminamos un punto de una pared con una luz y preguntamos al afectado de visión ciega si ve la luz que acabamos de encender, responderá: «No, claro que no. Como puede deducir por mi perro lazarillo, estoy ciego». Sin embargo, si le pedimos que haga una suposición sobre el lugar donde ha aparecido la luz — «échelo a suertes, diga cualquier cosa, señale donde quiera» —, el afectado lo «adivina» con corrección muchas

más veces de lo que cabría esperar como fruto del azar. El afectado está viendo, y con «viendo» me refiero a que experimenta la luz y adquiere el conocimiento sobre su situación, pero está ciego, y con «ciego» quiero decir que no es consciente de haber visto. Sus ojos proyectan la película de la realidad en la diminuta pantalla de cine que tiene en la cabeza, pero el público está en el vestíbulo de la entrada comiendo palomitas.

Esta disociación entre la conciencia y la experiencia puede provocar el mismo tipo de fenómeno espeluznante con respecto a nuestras emociones. Algunas personas tienen una profunda conciencia de su estado de ánimo y sus sentimientos, e incluso las hay con el don del novelista para describir cada uno de sus matices. Hay otros que vamos equipados con un vocabulario emocional más limitado, para desilusión de cónyuges románticos, que consiste básicamente en «bueno», «no tan bueno» y «ya te lo he dicho». Si nuestro déficit expresivo es tan intenso y prolongado que incluso se da cuando no hay liga, puede que nos diagnostiquen alexitimia, que significa literalmente: «ausencia de palabras para describir los estados emocionales». Cuando a un alexitímico se le pregunta qué siente, suele responder: «Nada», y cuando se le pregunta cómo se siente, responde: «No lo sé». ¡Ay! La que padecen no es una enfermedad que se pueda curar con un diccionario de bolsillo o con un cursillo intensivo de vocabulario, porque lo que les falta a los alexitímicos no es tanto el léxico afectivo tradicional sino la conciencia introspectiva de sus estados emocionales. Tienen sentimientos, pero no los conocen. Por ejemplo, cuando los investigadores muestran a los alexitímicos imágenes de amputaciones y accidentes de tráfico, las respuestas fisiológicas de los afectados son idénticas a las de las demás personas. Sin embargo, cuando se les pide que valoren verbalmente lo desagradable de esas imágenes, son menos capaces que otras personas de diferenciarlas de imágenes de arco iris y cachorritos.¹³ Ciertas pruebas sugieren que la alexitimia está provocada por una disfunción de la corteza cingulada anterior, que es una parte del cerebro que actúa como mediadora de las experiencias, incluida la experiencia de nuestro estado interno.¹⁴ Al igual que la disociación de la conciencia y la experiencia visual puede provocar «visión ciega», la disociación de la conciencia y la experiencia emocional genera lo que podría dar en llamarse «sensación de aturdimiento». Al parecer, es posible —al menos para algunas personas y algunas veces— estar feliz, triste, aburrido o interesado por algo y no saberlo.

PREPARAR EL «FELIZÓMETRO»

Érase una vez un Dios barbudo que creó una tierra pequeñita y plana, y la plantó en medio del cielo para que los seres humanos estuvieran en el centro de todo. Luego llegó la física y complicó las cosas con su Big Bang, sus *quarks*, sus branes y su teoría de las supercuerdas, y el desenlace de todo ese análisis crítico es que ahora, varios cientos de años después, la mayoría de las personas no tiene ni idea de dónde están. La psicología también ha creado problemas donde antes no los había al sacar a la luz los defectos de

nuestra comprensión intuitiva de nosotros mismos. Quizá el universo tenga muchas dimensiones pequeñas embutidas dentro de otras más grandes, quizá, al final, el tiempo se quedará quieto o fluirá al revés, y quizá el plan sea que unos tipos como nosotros jamás entendamos nada de todo eso. Sin embargo, siempre podemos contar con nuestra experiencia. El filósofo y matemático René Descartes llegó a la conclusión de que nuestra experiencia es lo único de lo que podemos estar seguros y de que todo lo demás que creemos saber es algo que deducimos de ello. Aun así, hemos visto que si expresamos con precisión moderada lo que queremos decir con palabras como «felicidad», seguimos sin estar seguros de que dos personas que afirman ser felices tengan la misma experiencia. Tampoco sabemos si nuestra experiencia presente de la felicidad es distinta a nuestra experiencia pasada de la misma, o si estamos teniendo en algún momento la experiencia de la felicidad. Si el objetivo de la ciencia es hacernos sentir raros e ignorantes en presencia de cosas que antes entendíamos a la perfección, la psicología se lleva la palma.

No obstante, al igual que la felicidad, «ciencia» es una de esas palabras que significa demasiadas cosas para demasiadas personas y, por tanto, siempre corre el riesgo de no significar nada en absoluto. Mi padre es un eminente biólogo que, tras reflexionar sobre la cuestión durante varias décadas, me desveló que la psicología no puede ser una ciencia porque la ciencia requiere el uso de electricidad. Al parecer, las descargas eléctricas en los tobillos no cuentan, pero algo sobre lo que mi padre, yo y la mayoría de los científicos estamos de acuerdo es que si algo no puede medirse, no puede estudiarse desde un punto de vista científico. Puede estudiarse, e incluso podría decirse que el estudio de esos objetos incontables es mucho más provechoso que el de todas las ciencias. Sin embargo, la psicología no es una ciencia porque la ciencia consiste en medir, y si algo no puede medirse —no puede compararse con un reloj ni con una regla ni ninguna otra cosa que no sea ella misma— no es un posible objeto de interés científico. Tal como hemos visto, es muy complicado medir la felicidad individual y tener una certeza total sobre la validez y fiabilidad de esa medición. Quizá las personas no sepan cómo se sienten, o no recuerden cómo se sienten, y aunque sí se den cuenta, los científicos no pueden saber hasta qué punto su experiencia coincide con la descripción que hacen de ella. Por ello no pueden saber con exactitud cómo interpretar las declaraciones de la gente. Esto sugiere que el estudio científico de la experiencia subjetiva es un camino arduo.

Arduo, sí, pero no imposible, porque podemos tender un puente entre el abismo de las experiencias —no con vigas de acero ni con una autopista de peaje de seis carriles, sino con una buena cuerda sólida y resistente— si aceptamos tres premisas.

Medir bien

La primera premisa es algo que le dirá cualquier carpintero: las herramientas defectuosas no traen más que dolores de cabeza, pero usarlas es preferible a clavar alcayatas con los dientes. La naturaleza de la experiencia subjetiva sugiere que nunca existirá un «felizómetro». Es decir, un instrumento de fiabilidad total que permita a un observador medir con precisión las características de la experiencia subjetiva de otro para poder registrar esa medida y compararla con otra.¹⁵ Si exigimos ese nivel de perfección de nuestras herramientas, será mejor que guardemos el escáner visual, los escáneres cerebrales y los muestrarios de colores, y que dejemos el estudio de la experiencia subjetiva a los poetas, que han hecho un excelente trabajo durante estos miles de años. Sin embargo, si lo hacemos, también tendremos que dejar en sus manos el estudio de casi todo lo demás. Los cronómetros, los termómetros, los barómetros, los espectómetros y todos los demás aparatos que los científicos utilizan para medir los objetos que les interesan son imperfectos. Cada uno de ellos introduce cierto grado de error en las observaciones que posibilita, que es la razón por la que los gobiernos y las universidades pagan obscenas sumas de dinero todos los años para conseguir una versión ligeramente más perfecta de cada uno. Si estamos deshaciéndonos de todas las cosas que nos proporcionan aproximaciones imperfectas de la verdad, deberíamos desechar no sólo la psicología y la física, sino también el derecho, la economía y la historia. En resumen, si nos aferramos al estándar de la perfección en todas nuestras empresas, nos quedan poco menos que las matemáticas y el *Álbum Blanco* de los Beatles. Así que tal vez no nos quede más remedio que aceptar ese leve grado de confusión y dejar de quejarnos.

La segunda premisa es que de todas las mediciones defectuosas de la experiencia subjetiva que podemos realizar, el seguimiento a tiempo real de un individuo atento y que responda con sinceridad es la menos defectuosa.¹⁶ Existen muchas otras formas de medir la felicidad, por supuesto, y algunas de ellas parecen, sólo parecen, más rigurosas, científicas y objetivas que las afirmaciones de una persona. Por ejemplo, la electromiografía nos permite medir las señales eléctricas producidas por los músculos estriados de la cara, como el *corrugator supercillia*, gracias a los que fruncimos el ceño cuando experimentamos algo desagradable, o el *zygomaticus major*, que nos levanta los labios hasta las orejas cuando sonreímos. La fisiografía nos permite medir la actividad electrodérmica, respiratoria y cardíaca del sistema nervioso, y todo eso cambia cuando experimentamos emociones intensas. La electroencefalografía, la tomografía por emisión de positrones y la resonancia magnética nos permiten medir la actividad eléctrica y el flujo sanguíneo en distintas regiones del cerebro, como las cortezas prefrontales izquierda y derecha, que tienden a estar activas cuando experimentamos emociones positivas y negativas respectivamente. Incluso un reloj puede ser un utensilio útil para medir la felicidad, porque las personas sorprendidas pestañean con más lentitud cuando se sienten felices que cuando se sienten aterrorizadas o ansiosas.¹⁷

Los científicos que confían en los seguimientos a tiempo real de individuos atentos sienten la necesidad de defender esa opción recordándonos que sus informes tienen una estrecha relación con otras mediciones de la felicidad. Sin embargo, en cierto sentido, lo han entendido al revés. Al fin y al cabo, la única razón por la que tomamos esos fenómenos físicos —desde el movimiento muscular al flujo sanguíneo del cerebro— como marcadores de la felicidad es que las personas nos dicen que lo son. Si alguien afirmara que siente una furia creciente o una depresión profunda cuando se le contrae el músculo zigomático, se le ralentiza el pestañeo y la región cerebral anterior izquierda se le llena de sangre, deberíamos revisar nuestra interpretación de esos cambios fisiológicos y tomarlos como marcadores de la infelicidad. Si queremos saber cómo se siente alguien, debemos empezar por valorar el hecho de que existe un observador, y sólo uno, instalado en el punto de vista crítico. Puede que ese observador no siempre recuerde lo que sentía antes, y puede que no siempre sea consciente de cómo se siente en ese mismo instante. Tal vez nos confundamos con la información que nos da, seamos escépticos con su memoria y nos preocupe su capacidad para utilizar el lenguaje como lo hacemos nosotros. Sin embargo, si dejamos de ser tan pejugeros, debemos admitir que ese individuo es la única persona con la remota posibilidad de describir «el punto de vista desde dentro», que es la razón por la que sus afirmaciones son valiosísimas frente a cualquier otro parámetro que se mida. Confiaremos más en esas declaraciones si cuadran con lo que nos cuentan otros observadores menos privilegiados, si tenemos la seguridad de que esa persona valora su experiencia en comparación con la misma trayectoria experiencial que la nuestra, si su cuerpo hace lo que los demás cuando experimentan lo que asegura estar experimentando, etc. Sin embargo, aunque todos esos marcadores de la felicidad encajen a la perfección, no podemos estar del todo seguros de conocer la verdad sobre el mundo interior de la persona sujeta a estudio. No obstante, sí podemos tener la certeza de que nos hemos aproximado todo lo que puede hacerlo un observador, y debemos conformarnos con eso.

Medir la frecuencia

La tercera premisa es que las imperfecciones en la medición siempre son un problema, pero constituyen un problema devastador sólo si no las reconocemos. Si tenemos una ralladura en las gafas y no lo sabemos, quizá lleguemos a la conclusión equivocada de que se ha abierto una pequeña grieta en la tela del espacio y nos sigue adondequiera que vamos. Sin embargo, si somos conscientes de la ralladura podemos esforzarnos por distinguirla mediante nuestras observaciones, recordándonos que lo que parece una grieta en el espacio es, en realidad, un defecto en el objeto que utilizamos para observarlo. ¿Qué pueden hacer los científicos para «ver a través» de los defectos inherentes en la información sobre la experiencia subjetiva? La respuesta se encuentra en un fenómeno que los estadísticos llaman «ley de los números grandes».

Muchos de nosotros tenemos una idea equivocada de los números grandes, es decir, creemos que son como los números pequeños, pero en grande. Como tales, esperamos que hagan algo más que los números pequeños, pero no que lo hagan todo diferente. Por ejemplo, sabemos que dos neuronas que intercambian señales electroquímicas y dendritas por los axones no pueden ser conscientes. Las células nerviosas son simples, menos complejas que los radiotransmisores de venta en cualquier hipermercado, y hacen cosas simples, a saber: reaccionan a las sustancias químicas que llegan hasta ellas secretando, a su vez, otras sustancias químicas. Si continuamos suponiendo que diez mil millones de esos simples mecanismos pueden hacer sólo diez mil millones de cosas simples, jamás supondríamos que miles de millones de ellos pueden manifestar una propiedad que dos, diez o diez mil no pueden. La conciencia es esa clase de «propiedad emergente»: fenómeno que surge como resultado del número de interconexiones entre las neuronas del cerebro humano y que no existe en ninguna otra parte ni se produce por la interconexión de sólo un par de ellas.¹⁸ La física cuántica ha descubierto algo similar. Sabemos que las partículas subatómicas tienen la extraña y encantadora habilidad de existir en dos lugares al mismo tiempo; si suponemos que como todo está compuesto por esas partículas debe comportarse de forma similar, deberíamos esperar que todas las vacas pudieran estar en todas las granjas posibles al mismo tiempo. Sin duda, esto no es así, porque la fijación es otra de esas propiedades emergentes de la interacción de un tremendo número de diminutas partes que por sí solas no la poseen. En resumen, más no es sólo más que menos, a veces es otra cosa.

La magia de los números grandes funciona junto con las leyes de la probabilidad para solucionar muchos de los problemas relacionados con la medición imperfecta de la experiencia subjetiva. Sabemos que al tirar una moneda al aire varias veces saldrá cara más o menos en la mitad de ocasiones. Así pues, si no tiene nada que hacer el martes por la tarde, le invito a reunirse conmigo en la taberna de Grafton Street, en Harvard Square, para jugar a algo muy tonto que se llama «Pagar a escote con Dan». El juego consiste en lo siguiente: tiramos una moneda, yo me pido cara, usted se pide cruz, y el perdedor paga al bueno del dueño, Paul, cuatro cervezas por ronda. Ahora bien, si tiramos la moneda cuatro veces y yo gano tres de ellas, sin duda alguna, usted lo achacará a su mala suerte y me retará a los dados. Pero si tiramos la moneda cuatro millones de veces y yo gano tres millones de ellas, casi con total seguridad, sus colegas y usted saldrán a por un cubo de brea y un saco de plumas. ¿Por qué? Porque aunque no conociera siquiera el principio básico de la teoría de la probabilidad, tiene la intuición de que cuando los números son pequeños, las pequeñas imperfecciones —como una corriente repentina de aire o una gota de sudor en el dedo— pueden influir en el resultado de ese lanzamiento de moneda. Sin embargo, cuando los números son grandes, esas imperfecciones dejan de importar. Quizá haya habido una pizca de sudor en la moneda en un par de lanzamientos, y puede que haya soplado una corriente de aire en algunos otros, y esas imperfecciones podrían justificar el hecho de que hubiera salido cara una vez más de lo esperado cuando se lanzó

cuatro veces. Pero ¿cuál es la probabilidad de que dichas imperfecciones puedan provocar que salga cara un millón de veces más de lo esperado? Infinitesimal, dice su intuición, y ha dado en el clavo. La probabilidad es tan infinitesimal como el hecho de que las cosas de la tierra estén ahí y desaparezcan de pronto.

Esa misma lógica puede aplicarse al problema de la experiencia subjetiva. Supongamos que vamos a someter a un par de voluntarios a ciertas experiencias con el objetivo de inducir felicidad. Por ejemplo, dar un millón de dólares a uno de ellos y regalarle un revólver de pequeño calibre al otro. Luego les pedimos que nos describan su grado de felicidad. El nuevo rico manifiesta que está loco de contento y el voluntario armado dice que está más o menos contento (aunque quizá no en el mismo grado que la persona que ha tenido que armarlo). ¿Es posible que ambos estén teniendo la misma experiencia emocional subjetiva, pero que la describan de formas distintas? Sí. Puede que el nuevo rico esté demostrando educación más que júbilo. O tal vez el nuevo poseedor de una pistola está experimentando verdadera dicha, pero, como hace poco que ascendió al séptimo cielo durante una inmersión en la Gran Barrera de Coral australiana, describe su dicha como simple satisfacción. Estos problemas son reales, importantes y no debemos caer en el error de creer, basándonos en esas dos informaciones, que la felicidad no es una «pistola humeante», por decir algo. No obstante, si repartiéramos un millón de pistolas y un millón de sobres de dinero, y si el 90 por ciento de las personas que recibieran el dinero afirmaran ser más felices que el 90 por ciento que ha recibido las armas, la probabilidad de que nos estemos dejando confundir por la idiosincrasia de las descripciones verbales se reduce muchísimo. Del mismo modo, si alguien nos dice que es más feliz hoy con el pastel de crema de plátano que con el pastel de crema de coco de ayer, podemos estar en lo cierto al creer que recuerda mal su experiencia previa. Sin embargo, si eso ocurriera en repetidas ocasiones, con cientos o miles de personas, y algunas hubieran probado el pastel de crema de coco antes que el de crema de plátano, al revés, tendríamos buenas razones para suponer que los dos pasteles generan experiencias diferentes, y que una es más placentera que otra. Al fin y al cabo, ¿cuáles son las probabilidades de que todo el mundo recuerde mal que el pastel de crema de plátano era más rico que el de crema de coco con respecto a como eran en realidad?

El problema fundamental en la ciencia de la experiencia es que si la hipótesis de la restricción y la de la ampliación del lenguaje son correctas, todos tenemos una forma distinta de verbalizar nuestras experiencias. Y como las experiencias subjetivas sólo pueden compartirse mediante la palabra, verdadera naturaleza no puede medirse con precisión. En otras palabras, si las balanzas de la experiencia y la descripción están calibradas de forma distinta en cada uno, es imposible que los científicos comparen las afirmaciones de dos personas. Ése es el verdadero problema. Sin embargo, el problema no está en el verbo «comparar», sino en la palabra «dos». El dos también es un número pequeño, y cuando se convierte en doscientos o dos mil, las distintas calibraciones de los diferentes individuos empiezan a anularse entre sí. Si los trabajadores de una fábrica que

produce todos los metros, reglas y varas de medir del mundo se agarraran una buena curda en una fiesta y empezaran a producir instrumentos de medición con ligeras diferencias de tamaño, no tendríamos la certeza de que un dinosaurio fuera más grande que un nabo si usted midiera uno y yo el otro. Al fin y al cabo, hemos realizado la medición con reglas fabricadas por hombres que iban «ciegos». Sin embargo, si cientos de personas con cientos de reglas se acercaran a uno de esos objetos y lo midieran, podríamos hacer una media de esas medidas y tener la certeza de que un tiranosaurio es mayor que un tubérculo. Después de todo, ¿es posible que todas las personas que hayan medido al dinosaurio hayan utilizado una regla y que todas las que hayan medido el nabo hayan utilizado cintas de medir? Sí, es posible, y las probabilidades se pueden calcular con bastante precisión, pero le ahorraré el calcularlas y le prometo que son tan escasas que escribirlas supondría poner en peligro el escaso suministro de ceros del mundo entero.

La moraleja es la siguiente: la información en tiempo real de una persona que responde con sinceridad es una aproximación imperfecta a su experiencia subjetiva, pero no tenemos nada mejor. Cuando una macedonia, un amante o un trío de jazz es demasiado imperfecto para nuestro gusto, dejamos de comer, besar o escuchar. Pero si la ley de los números grandes sugiere que una medida es demasiado imperfecta para nuestro gusto, no deberíamos dejar de medir. Muy al contrario, deberíamos medir una y otra vez hasta que las imperfecciones persistentes se rindan a la evidencia de los datos. Esas partículas subatómicas a las que les gusta estar en todas partes a la vez anulan su comportamiento entre sí para que el gran conglomerado de partículas que llamamos «vacas», «coches» y «canadienses francófonos» se queden en el mismo lugar donde los colocamos. Por la misma regla de tres, la cuidadosa recopilación de una gran cantidad de información experimental permite que las imperfecciones se anulen entre sí. Ninguna información aportada por un individuo debe considerarse irreproachable ni como indicador calibrado a la perfección de su experiencia (ni de la suya, ni de la mía). Sin embargo, podemos tener la certeza de que si formulamos a suficientes personas la misma pregunta, la respuesta media será un marcador más o menos apropiado de esa experiencia en cuestión. La ciencia de la felicidad requiere que juguemos a las probabilidades, y la información que esta ciencia nos aporta siempre corre cierto riesgo de ser incorrecta. No obstante, si quiere apostar en contra de lo que acabo de decir, tire la moneda una vez más, saque la cartera y dígame a Paul que la mía será una Guinness.

EN ADELANTE

Una de las canciones más molestas de la historia de la música ligera empieza con esta frase: «Feelings, nothing more than feelings», es decir: «Sentimientos, nada más que sentimientos». Tuerzo el gesto cada vez que la oigo porque creo que es como empezar un cántico religioso diciendo: «Jesús, nada más que Jesús». ¿Cómo que «nada más que

sentimientos»? ¿Qué puede haber más importante que los sentimientos? Está bien, quizá la guerra y la paz, pero ¿por qué son importantes la guerra y la paz si no por los sentimientos que provocan? Si la guerra no provocara dolor y angustia, si la paz no aportara un placer trascendental y físico, ¿nos importarían? La guerra, la paz, el arte, el dinero, el matrimonio, el nacimiento, la muerte, la enfermedad, la religión... Son sólo unos cuantos de los grandes temas por los que han corrido ríos de sangre y tinta, pero lo son por una única razón: todos y cada uno de ellos son una poderosa causa de emoción humana. Si no nos hicieran sentir animados, desesperados, agradecidos o perdidos, podríamos habernos ahorrado toda esa tinta y sangre. Como preguntó Platón: «¿Son buenas estas cosas por otra razón salvo por culminar en placer, desprenderse del dolor y evitarlo? ¿Acaso no te fijas en más modelos que el placer y el dolor cuando las calificas de buenas?». ¹⁹ De hecho, los sentimientos no sólo importan, son lo que dan significado a ese «hecho de importar». Esperamos que una criatura que siente dolor cuando se quema y placer cuando se alimenta califique la quemadura como mala y el alimento como bueno, al igual que esperamos que una criatura de amianto sin tracto digestivo considere arbitraria esa calificación. Los filósofos morales llevan siglos intentando encontrar otra forma de definir «lo bueno» y «lo malo», pero no hay ninguno que haya convencido a los demás (ni a mí). No podemos decir que algo es bueno a menos que podamos decir para qué es bueno, y si analizamos los numerosos objetos y experiencias que nuestra especie llama buenas y preguntamos para qué, la respuesta está clara: son buenas para hacernos felices.

Teniendo en cuenta la importancia de los sentimientos, estaría bien poder determinar con precisión qué son y cómo debemos medirlos. Tal como hemos visto, no podemos hacerlo con la exactitud que los científicos anhelan. No obstante, si las herramientas metodológicas y conceptuales que la ciencia ha desarrollado no nos permiten medir los sentimientos de un único individuo con exactitud, sí nos permiten seguir avanzando a tientas en la oscuridad con nuestras reglas «ciegas» para medir a docenas de individuos una y otra vez. La cuestión que se plantea es complicada, aunque es demasiado importante para pasarla por alto: ¿por qué nos equivocamos tantas veces a la hora de saber qué nos hará felices en el futuro? La ciencia ofrece respuestas interesantes a esta pregunta, y ahora que ya tenemos una noción del problema y una metodología general para resolverlo, estamos listos para analizarlas.

TERCERA PARTE

Realismo

realismo: creencia de que las cosas son en realidad como parecen mentalmente.

Capítulo 4

En el punto ciego de la imaginación

Y mientras su imaginación va dando cuerpo a objetos desconocidos, su pluma los convierte en forma, y da a la nada impalpable un nombre y un espacio de existencia.

SHAKESPEARE

El sueño de una noche de verano

Adolph Fischer no organizó la revuelta, eso seguro. No incitó el lío. De hecho, ni siquiera estaba cerca de toda la algarabía la noche en que asesinaron a los policías. Pero el sindicato de trabajadores al que pertenecía había desafiado a los poderosos industriales de Chicago y su control absoluto sobre los hombres, mujeres y niños que se dejaban la piel en las explotadoras fábricas de finales del siglo XIX. Había que dar una lección a ese sindicato. Así que juzgaron a Adolph Fischer y, gracias a la declaración de un testigo sobornado y perjuro, lo condenaron a muerte por un delito que no había cometido. El 11 de noviembre de 1887, se situó ante la horca y sorprendió a todo el mundo con sus últimas palabras: «Éste es el momento más feliz de mi vida». Unos segundos después, la trampilla que tenía bajo los pies se abrió de par en par, la cuerda le fracturó el cuello, y murió.¹ Por suerte, sus sueños sobre los derechos del trabajador en Estados Unidos no fueron aniquilados con tanta facilidad.

Un año después del ahorcamiento de Fischer, un inteligentísimo joven perfeccionó el procesado de la fotografía en seco, lanzó su revolucionaria cámara Kodak y, de forma instantánea, se convirtió en uno de los hombres más ricos del mundo. En las décadas siguientes, George Eastman desarrolló una revolucionaria filosofía de gestión y gratificó a sus empleados con menos horas de trabajo, pensiones de invalidez, jubilación pagada, seguros de vida, participaciones porcentuales en las ganancias de la empresa y, a la larga, un tercio de las acciones de la compañía. El 14 de marzo de 1932, el querido inventor y filántropo se sentó en su escritorio, escribió una nota breve, puso con delicadeza el capuchón a su estilográfica y se fumó un puro. Luego sorprendió a todo el mundo con su suicidio.²

Fischer y Eastman plantean un contraste fascinante. Ambos creían que los trabajadores tenían derecho a un salario digno y condiciones laborales justas, y ambos dedicaron gran parte de su vida a favorecer un cambio social en los albores de la era industrial. Fischer fracasó estrepitosamente y murió acusado de criminal, víctima de la pobreza y la injuria. Eastman tuvo un triunfo absoluto y murió como paladín acaudalado y venerado. Así que, ¿por qué un hombre pobre que había conseguido tan poco estaba tan feliz en el umbral de su propio linchamiento mientras un hombre rico que había conseguido tanto sintió el deseo de quitarse la vida? Las reacciones de cada uno ante sus respectivas situaciones parecen tan encontradas, tan invertidas, que uno se siente tentado de achacarlas a una falsa bravuconería o a una perturbación mental. Por lo visto, Fischer se sentía feliz el último día de su tortuosa existencia; por lo visto, Eastman era infeliz el último día de su realizada vida, y sabemos que, de haber sido nosotros quienes nos hubiéramos encontrado en sus situaciones, habríamos sentido justo lo contrario. Entonces ¿qué pasó con esos tipos? Le pediré que considere la posibilidad de que no les pasaba nada, sino que a usted le pasa algo. Y a mí también. Y lo que nos pasa a ambos es que no paramos de cometer una serie de errores sistemáticos al intentar imaginar «qué debe sentirse si...».

Imaginar «qué debe sentirse si... » parece parte de una ensoñación, pero, en realidad, es uno de los actos mentales más consecuentes que realizamos, y lo hacemos a diario. Tomamos decisiones sobre con quién nos casamos, adónde trabajar, cuándo reproducirnos o dónde ir a vivir tras la jubilación, y basamos esas decisiones, en gran medida, en nuestras creencias sobre qué se sentirá si ocurriera esto, pero no aquello.³ Tal vez, nuestra vida no siempre salga como deseábamos o como planeamos, pero tenemos la certeza de que, de haber sido de otra forma, la felicidad se hubiera producido, y nuestras penas habrían sido mínimas. Quizá sea cierto que no siempre podemos conseguir lo que queremos, pero al menos tenemos la certeza de saber lo que queremos. Sabemos que la felicidad está en el campo de golf y no en la cadena de montaje; con Lana, pero no con Lisa; como ceramista, pero no como fontanero; en Atlanta, pero no en Afganistán, y sabemos esas cosas porque podemos ver más allá en el tiempo y simular mundos que todavía no existen. Siempre que nos encontramos ante la toma de una decisión —¿Me como otro palito de pescado o paso directamente a los pastelitos de chocolate? ¿Acepto el trabajo en Kansas City o me quedo aquí y espero un ascenso? ¿Me someto a la operación de rodilla o pruebo antes con la fisioterapia?—, imaginamos los futuros que nuestras alternativas nos ofrecen y luego imaginamos cómo nos sentiremos en cada uno de ellos («Si la cirugía no funciona, siempre me arrepentiré de no haber probado con la fisioterapia»). No hace falta mucho esfuerzo para imaginar que seríamos más felices como directores generales de una de las empresas más ricas del mundo que como un peso muerto colgado de una horca. Como somos el mono que pensó en el futuro, no tenemos que vivir la vida de Adolph Fischer ni la de George Eastman para saber cómo nos sentiríamos en su pellejo.

Sin embargo, eso tiene trampa: los poseedores de los respectivos pellejos no parecían estar muy de acuerdo con nuestras conclusiones. Fischer afirmó ser feliz, Eastman actuó como si no lo fuera, así que, a menos que se equivocaran al expresar qué se sentía viviendo su vida, nos vemos obligados a contemplar la posibilidad de que el error sea nuestro. Al intentar imaginar qué se sentiría viviendo las situaciones de Fischer o de Eastman, la imaginación nos hace una curiosa jugarreta. Nos vemos obligados a considerar la posibilidad de que una vida que parece perfecta puede ser, en realidad, la peor existencia del mundo y que cuando contemplamos las diferentes vidas que nosotros podríamos llevar en una línea temporal, quizá no siempre sepamos distinguirlas. Nos vemos obligados a considerar la posibilidad de que hayamos cometido un tremendo error al cambiar su pellejo por el nuestro, y que ese tremendo error puede hacernos escoger el futuro equivocado.

¿Cuál podría ser ese error? La imaginación es una herramienta poderosa que nos permite evocar imágenes a partir de «la nada impalpable». Sin embargo, como todas las herramientas, tiene sus defectos, y en este capítulo y el siguiente, le hablaré del primero de ellos. La mejor forma de entender este defecto en particular de la imaginación (la facultad que nos permite visualizar el futuro) es entender el defecto de la memoria (la facultad que nos permite visualizar el pasado) y la percepción (la facultad que nos permite ver el presente). Como aprenderá, el defecto que provoca que recordemos de forma errónea el pasado y que percibamos mal el presente es el mismo que provoca que imaginemos de forma incorrecta el futuro. Se trata de un defecto causado por una mala pasada que le juega el cerebro a todas horas, una mala pasada que su cerebro le está haciendo ahora mismo. Voy a desvelarle el secretillo de su cerebro.

PEQUEÑA GRAN CABEZA

Existe un momento maravilloso en casi todas las primeras películas de los hermanos Marx en el que Harpo, el mimo con aspecto de querubín, mete la mano entre los pliegues de su holgada gabardina y se saca un fiscorno, una humeante taza de café, una pila de baño o una oveja. A los tres años, la mayoría de nosotros habíamos aprendido que las cosas grandes no pueden meterse dentro de las cosas pequeñas, pero esa ley se viola para crear un efecto cómico cuando alguien se saca aparatos sanitarios o animales de los bolsillos. ¿Cómo iba a caber un fiscorno en una gabardina? ¿Cómo van a caber en un coche diminuto todos esos alegres payasos? Es imposible, por supuesto, y lo sabemos, y por eso nos llena de regocijo la ilusión de que sí sea posible.

Rellenar los vacíos del recuerdo

El cerebro humano genera una ilusión similar. Si ha intentado alguna vez almacenar toda una temporada de su serie favorita de televisión en el disco duro de su ordenador, ya sabe que las representaciones fieles de las cosas en el mundo requieren mogollón de espacio. Con todo, el cerebro saca millones de instantáneas, graba millones de sonidos, añade olores, sabores, texturas, una tercera dimensión espacial, una secuencia temporal, un comentario continuo, y lo hace durante las veinticuatro horas del día, a lo largo de toda la semana, mes a mes, año tras año. El cerebro almacena esas representaciones del mundo en un banco de memoria que nunca se desborda y, aun así, nos permite recordar, en un abrir y cerrar de ojos, ese horrible día de sexto curso en el que nos metimos con Phil Meyer porque llevaba aparatos y él prometió darnos una paliza de aquí te espero al salir de clase. ¿Cómo embutimos el vasto universo de nuestra experiencia en el almacén relativamente pequeño que tenemos sobre los hombros? Hacemos lo que hacía Harpo: engañar al personal. Como ha aprendido en capítulos anteriores, el elaborado tapiz de nuestra experiencia no está almacenado en la memoria, al menos, no en su totalidad. Mejor dicho, se comprime para su almacenamiento mediante una primera reducción a un par de rasgos críticos, como por ejemplo una frase que resuma el contenido («La cena ha sido decepcionante») o una pequeña serie de rasgos importantes (filete de suela de zapato, vino con restos de corcho, camarero pedante). Más adelante, cuando queremos recordar la experiencia, el cerebro vuelve a urdir el tapiz recreando, y no urdiendo de nuevo, el grueso de la información que experimentamos como recuerdo.⁴ Esa recreación se realiza a una velocidad tal y con tan poco esfuerzo que tenemos la ilusión (como siempre hace el buen público de un mago) de que todo ello ha estado en nuestra mente desde el principio.

Sin embargo, no es así, y ese hecho puede demostrarse con facilidad. Por ejemplo, se enseñó a los voluntarios de un estudio una serie de diapositivas en las que se veía un coche rojo dirigiéndose hacia una señal de ceda el paso, giraba a la derecha y luego atropellaba a un peatón.⁵ Después de ver las diapositivas, a algunos voluntarios (el grupo sin pregunta) no se le formuló cuestión alguna, y a los voluntarios restantes (el grupo de la pregunta) sí se les formuló. La pregunta que se formuló fue la siguiente: «¿Hubo otro coche que pasara al coche rojo mientras estaba parado en la señal de stop?». A continuación, se enseñó a todos los voluntarios dos imágenes —una en la que el coche rojo se acercaba a la señal de ceda el paso y otra en la que el coche rojo se aproximaba al stop— y se les pidió que señalaran la imagen que habían visto en realidad. Ahora bien, si los voluntarios habían almacenado su experiencia en la memoria, tendrían que haber señalado la imagen del coche aproximándose al ceda el paso, pero, de hecho, más del 90 por ciento de los voluntarios del grupo sin pregunta hicieron eso. Sin embargo, el 80 por ciento de los voluntarios del grupo con pregunta señalaron la imagen del coche aproximándose al stop. Sin duda alguna, la pregunta transformaba los recuerdos de los

voluntarios sobre su primera experiencia, que es lo que cabría esperar si su cerebro estuviera volviendo a urdir sus experiencias, y lo que no cabría esperar si su cerebro estuviera recuperando sus experiencias.

Este descubrimiento en general —esa información adquirida tras un acontecimiento altera el recuerdo del acontecimiento— se ha reproducido tantas veces en tantos laboratorios distintos y entornos que ha convencido a muchos científicos de dos cosas.⁶ En primer lugar, el acto de recordar implica «rellenar» las imágenes evocadas con detalles que en realidad no estaban almacenados. En segundo lugar, por lo general, no podemos asegurar cuándo lo hacemos porque ese acto de «rellenado» ocurre a una gran velocidad y de forma inconsciente.⁷ De hecho, este fenómeno es tan poderoso que ocurre incluso cuando sabemos que alguien intenta engañarnos. Por ejemplo, lea la lista de las palabras que se presenta a continuación, y al terminar, tape rápidamente la lista con la mano. Luego le haré el truco.

Cama
Descansar
Despertar
Cansado
Sueñecito
Manta
Cabecear
Roncar
Siesta
Paz
Bostezo
Adormilado

Allá va el truco. ¿Cuál de las palabras que menciono a continuación no se encuentra en la lista: cama, siesta, dormir o gasolina? La respuesta correcta es «gasolina», claro. Sin embargo, la otra respuesta correcta es «dormir», y si no me cree, debería levantar la mano de la lista. (En realidad, debería levantar la mano en cualquier caso, porque necesitamos seguir adelante.) Si es usted como la mayoría de las personas, sabía que «gasolina» no estaba en la lista, pero ha recordado de forma errónea haber leído la palabra «dormir».⁸ Como todas las palabras de la lista están muy relacionadas entre sí, su cerebro ha almacenado la esencia de lo que ha leído («un montón de palabras sobre el sueño») en lugar de almacenar todos los vocablos. Por lo general, ésa sería una estrategia inteligente y económica para recordar. La esencia actuaría como instrucción que permitiera a su cerebro volver a recrear el tapiz de su experiencia y que le permitiría «recordar» haber leído las palabras que ha visto. Pero, en este caso, el cerebro se ha dejado engañar por el hecho de que la palabra esencial —la palabra clave— no se encontraba en la lista. Cuando su cerebro ha recreado la experiencia, ha incluido por

error una palabra que estaba implícita, pero que en realidad no había aparecido, al igual que los voluntarios del estudio anterior habían incluido de forma errónea una señal de stop que estaba implícita en la pregunta que les habían formulado, pero que en realidad no aparecía en las diapositivas que habían visto.

Este experimento se ha llevado a cabo decenas de veces con decenas de listas de palabras, y todos esos estudios han dado como resultado dos descubrimientos sorprendentes. Primero: las personas no sólo recuerdan con vaguedad haber visto la palabra esencial y no sólo suponen haberla visto; recuerdan con toda claridad haberla leído y tienen la absoluta certeza de que aparecía en la lista.⁹ En segundo lugar, este fenómeno se produce aunque se advierta a las personas de él con antelación.¹⁰ Saber que un investigador intenta engañarte para que recuerdes la aparición de una palabra esencial no impide que se produzca el falso recuerdo.

Rellenar los vacíos en la percepción

El poderoso e indetectable acto de «rellenado» que invade nuestros recuerdos predomina también en nuestra percepción de los objetos presentes. Por ejemplo, si un martes especialmente aburrido le da por diseccionarse el glóbulo ocular, llegará a un punto en la parte trasera de la retina donde el nervio óptico se separa del ojo y se abre camino hasta el cerebro. El glóbulo ocular no puede registrar imágenes en el punto en el que el nervio óptico se adhiere al cerebro, y por ello se conoce con el nombre de «punto ciego». Nadie puede ver un objeto que aparezca en el punto ciego porque allí no hay receptores visuales. Con todo, si le echa un vistazo al comedor, no verá un agujero negro en la homogénea imagen de su cuñado tumbado en su sofá mientras devora nachos con salsa de queso. ¿Por qué? Porque el cerebro utiliza la información de las regiones que circundan el punto ciego para elaborar una suposición lógica de lo que vería si no fuera ciego. A continuación, el cerebro rellena la escena con esa información. ¡Eso es! Inventa cosas, las crea, ¡se lo inventa todo! No le pregunta antes de hacerlo, no espera su aprobación. El cerebro intenta adivinar lo mejor que puede cuál es la información que falta y procede a rellenar la escena, y la parte real de la experiencia visual de su cuñado zampando nachos con queso en el sofá provocada por el reflejo de la luz en su cara y la parte que su cerebro se ha inventado son exactamente iguales para usted. Puede convencerse de lo que acabo de decir si se tapa el ojo izquierdo y mira con el derecho al mago de la figura 8, y a continuación se acerca el libro poco a poco hacia la nariz. Concéntrase en el mago, pero fíjese en que, cuando la tierra se acerca a su punto ciego, desaparece. De pronto verá un espacio en blanco alrededor de la tierra y supondrá erróneamente que ese espacio en blanco también está en su punto ciego. Si sigue acercándose el libro, la tierra reaparecerá. Al final, por supuesto, tocará el conejo con la nariz y se encontrará en una postura un tanto incómoda.



Figura 8 Si mira al mago con el ojo derecho y se acerca el libro poco a poco hacia la nariz, la tierra desaparecerá en el punto ciego.

El truco de rellenar no se limita al mundo de lo visual. Los investigadores grabaron la siguiente frase: «Los gobernadores del estado se reunieron con sus respectivas asambleas legislativas convocadas en la capital». Luego manipularon la cinta y sustituyeron con una tos la primera «s» de «legislativas».¹¹ Los voluntarios oyeron la tos, pero la oyeron en un intervalo entre las palabras porque también habían oído la «s» que faltaba. Incluso cuando se les pidió que escucharan con atención para identificar el sonido omitido, y después de miles de intentos de prueba, los voluntarios eran incapaces de saber qué letra faltaba, porque su cerebro sabía que debía estar ahí y, por tanto, la habían oído.¹² En un estudio incluso más sorprendente, los voluntarios oyeron una grabación de la palabra inglesa *eel* (anguila) precedida por una tos (que yo indicaré con un asterisco). Los voluntarios oyeron la palabra *peel* (peladura) cuando estaba en la frase: «The *eel was on the orange» (La *eladura estaba en la naranja), pero escucharon la palabra *heel* (tacón) cuando estaba en la frase: «The *eel was on the shoe» (El *acón estaba en el zapato).¹³ Se trata de un descubrimiento sorprendente porque las dos frases se diferencian sólo en la última palabra, lo que supone que el cerebro de los voluntarios tuvo que esperar hasta la última palabra antes de poder rellenar la información que faltaba en la segunda palabra. Sin embargo, lo hicieron con tanta rapidez y facilidad que «en realidad» oyeron la información que faltaba, pronunciada en la posición correcta.

Los experimentos como el anterior nos proporcionan un pase especial para estar entre bastidores que nos permite ver la forma en que el cerebro realiza su maravilloso truco de magia. No cabe duda de que si usted se encuentra entre bastidores durante un espectáculo de prestidigitación y echa un vistazo a todos los cables, espejos y trampillas, habría perdido la ilusión de la magia cuando estuviera de vuelta en su asiento. Al fin y al cabo, en cuanto uno sabe en qué consiste el truco, ya no puede picar, ¿verdad? Bueno, pues si vuelve al truco de la figura 8, se dará cuenta de que, a pesar de la detallada explicación científica sobre el punto ciego que acaba de leer en las últimas páginas, el truco sigue funcionando. De hecho, no importa cuánto sepa de óptica ni cuánto tiempo

pase con la nariz pegada a ese conejito, el truco jamás fallará. ¿Cómo puede ser? He intentado convencerle de que las cosas no son siempre lo que parecen. Ahora permítame intentar convencerle de que no puede evitar creer que sí son lo que parecen.

EL CACHO DE CARNE DE OZ

A menos que se haya saltado la infancia y haya pasado directamente de las zanahorias cocidas al pago de la hipoteca, seguro que recuerda la escena del libro *El maravilloso mago de Oz* en la que Dorothy y sus compañeros están acobardados ante el gran y terrible Oz, que se presenta con el amenazador aspecto de una cabeza gigante y flotante. El perro Toto se suelta de pronto, choca contra una pantalla que está en un rincón de la habitación y deja al descubierto a un hombrecillo que maneja los mandos de una máquina. Los protagonistas se quedan boquiabiertos, y el Espantapájaros acusa al hombrecillo de ser un farsante.

—¡Exacto! —declaró el hombrecillo, frotándose las manos como si le satisficiera—. Soy un farsante. [...]

—¿Es que nadie más sabe que es usted un farsante? —preguntó Dorothy.

—Sólo lo sabéis vosotros cuatro, y yo —respondió Oz—. He engañado a todo el mundo durante tanto tiempo que creía que jamás me descubrirían. [...]

—Pero no lo entiendo —dijo Dorothy, desconcertada—. ¿Cómo he podido creer que era usted una gran cabeza?

—Es uno de mis trucos —respondió Oz. [...]

—Creo que es usted un hombre muy malo —dijo Dorothy.

—Oh, no, querida, soy un hombre muy bueno, pero un mago muy malo.¹⁴

Descubrir el idealismo

A finales del siglo XVIII, los filósofos tuvieron un momento de revelación bastante parecido al de Dorothy y llegaron a la conclusión (con ciertas reticencias) de que aunque el cerebro humano es un órgano muy bueno, es un mago muy malo. En un momento anterior de la historia, los filósofos consideraban los sentidos como conductos que permitían que la información sobre las características de los objetos del mundo viajara desde el objeto hasta la mente. Ésta era como la pantalla de cine en la que el objeto volvía a proyectarse. El proyector se averiaba de vez en cuando, y por eso, de vez en cuando, las personas veían cosas que no eran. Sin embargo, si los sentidos funcionaban bien, mostraban lo que había. Esa teoría del «realismo» fue descrita por el filósofo John Locke en 1690:

Cuando los sentidos transportan hasta el entendimiento cualquier idea, no podemos más que sentirnos convencidos de que hay algo que existe ajeno a nosotros, que afecta a nuestros sentidos y, a través de ellos, se manifiesta ante nuestras facultades de entendimiento y en verdad produce la idea que percibimos en ese

momento. No podemos desconfiar de su testimonio, como no podemos dudar de que esas compilaciones de ideas simples que están unidas, como hemos observado mediante nuestros sentidos, sí existen en conjunto.¹⁵

En otras palabras, el cerebro cree, pero no hace creer. Cuando las personas ven cabezas flotantes, es porque hay cabezas flotantes en su ámbito, y la única pregunta que se le planteaba a un filósofo preocupado por el punto de vista psicológico era cómo llevaba a cabo nuestro órgano pensante ese asombroso acto de fe. Sin embargo, en 1781, un profesor alemán con tendencia a recluírse llamado Immanuel Kant se «soltó», se dio contra un biombo que estaba en un rincón de la habitación y dejó en evidencia al cerebro como farsante de tomo y lomo. La nueva teoría kantiana del «idealismo» afirmaba que nuestras percepciones no son el resultado de un proceso psicológico por el que los ojos transmiten una imagen del mundo hasta el cerebro. Mejor dicho, las percepciones son el resultado de un proceso psicológico que combina lo que los ojos ven con lo que ya pensamos, sentimos, sabemos, queremos y creemos, y después utiliza esa combinación de información sensorial y conocimiento ya existente para construir nuestra percepción de la realidad. «La comprensión no puede intuir nada, los sentidos no pueden pensar nada», escribió Kant. «Sólo a través de su unión puede surgir el conocimiento.»¹⁶ El historiador Will Durante llevó a cabo la loable hazaña de resumir el punto de vista de Kant en una única frase: «El mundo tal como lo conocemos es una construcción, un producto acabado, es prácticamente un producto fabricado en cuya elaboración participa la mente con la modulación de las formas como participa el objeto con los estímulos que genera».¹⁷ Kant afirmaba que la percepción que tiene una persona de una cabeza flotante se construye a partir del conocimiento que tiene la persona de las cabezas flotantes, el recuerdo de las cabezas flotantes, la creencia en las cabezas flotantes, la necesidad de cabezas flotantes, y algunas veces —aunque no siempre— a partir de la presencia real de una cabeza flotante. Las percepciones son cuadros, no fotografías, y sus características desvelan el trazo del artista de igual forma que refleja las cosas que representa.

Esa teoría fue una revelación, y en los siglos siguientes, los psicólogos la ampliaron al sugerir que todos los individuos hacen más o menos el mismo viaje iniciático que había realizado la filosofía. En la década de 1920, el psicólogo Jean Piaget se dio cuenta de que el niño a menudo no logra distinguir entre la percepción de un objeto y las verdaderas características del objeto. Por ello, tiende a creer que las cosas son en realidad como aparentan y que, por tanto, los demás deben verlas como él. Cuando un niño de dos años ve que su compañera de juego sale de la habitación y luego ve a un adulto sacar una galleta de un tarro y esconderla en un cajón, espera que su compañera de juego busque la galleta en el cajón, pese al hecho de que ella no estaba en la habitación cuando el adulto sacó la galleta del tarro.¹⁸ ¿Por qué? Porque cuando un niño de dos años sabe que la galleta está en el cajón espera que todo el mundo lo sepa. Sin esa distinción entre las cosas del mundo y las cosas de la mente, el niño no puede entender el hecho de que en mentes distintas pueda haber cosas distintas. Claro está que con el paso del tiempo, los

niños pasan del realismo al idealismo, y llegan a darse cuenta de que las percepciones no son más que puntos de vista; que lo que ellos ven no es necesariamente lo que hay, y que dos personas pueden, por tanto, tener percepciones o creencias distintas de la misma cosa. Piaget llegó a la conclusión de que «el niño es un realista en el pensamiento» y que «su evolución consiste en superar el realismo inicial».¹⁹ En otras palabras, al igual que los filósofos, el hombre de a pie empieza siendo realista, pero lo supera bastante pronto.

Realismo a la fuga

Sin embargo, aunque el realismo escape, no llega muy lejos. Las investigaciones nos demuestran que incluso los adultos actúan como realistas en determinadas circunstancias. Por ejemplo, en un estudio, una pareja de voluntarios adultos se colocaron frente a frente, separados por una estantería de varias baldas cuadrículadas, como la de la figura 9.²⁰ Se colocó una serie de objetos comunes y corrientes en diversas baldas. Algunas de ellas estaban abiertas por ambos lados, y los voluntarios podían ver con toda claridad objetos como el camión grande y el camión mediano. Otras baldas estaban abiertas sólo por un lado, por eso sólo uno de los voluntarios veía objetos como el camión pequeño. Los voluntarios jugaron a un juego en que la persona con la visión obstaculizada (el director) decía a la persona que tenía la visión clara (el movedor) que moviera ciertos objetos a ciertas posiciones. Ahora bien, ¿qué debería ocurrir cuando el director dijera: «Mueve el camión pequeño de la hilera de abajo»? Si el movedor fuera un idealista, movería el camión mediano porque se daría cuenta de que el director no ve el camión pequeño. Por tanto, debe de referirse al camión mediano, que, desde el punto de vista del director, es el más pequeño. Por otra parte, si el movedor fuera un realista, debería mover el camión pequeño sin tener en cuenta el hecho de que el director no ve lo mismo que él, y por tanto no podía referirse a ese camión cuando dio la orden. Así que ¿qué camión movieron en realidad los movedores?

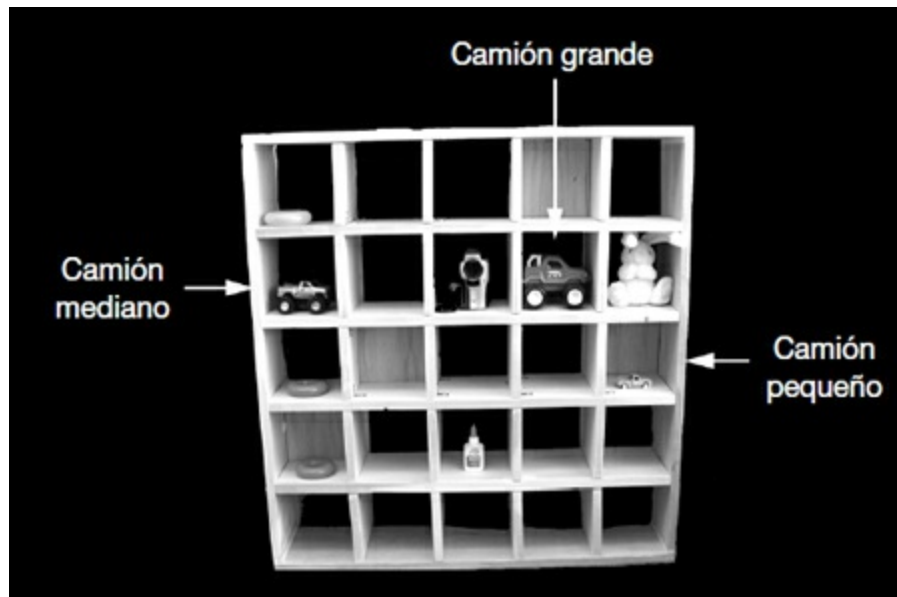


Figura 9

El camión mediano, claro está. ¿Qué pasa? ¿Es que había creído que eran un par de idiotas? Eran adultos normales. Tenían el cerebro intacto, buenos trabajos, cuentas corrientes y buenos modales en la mesa, el paquete completo. Sabían que el director tenía un punto de vista distinto y que, por tanto, debía de referirse al camión mediano al decir: «Mueve el camión pequeño». Sin embargo, aunque esos adultos con el cerebro intacto se comportaban como idealistas perfectos, sus manos contaban otra historia. Además de medir las gesticulaciones manuales del movedor, los investigadores utilizaron un escáner para el ojo con objeto de medir los movimientos de éste. El escáner demostró que cuando el movedor escuchó la frase: «Mueve el camión pequeño», miró durante un instante hacia el camión pequeño, no hacia el mediano, que era el camión más pequeño que podía ver el director. En otras palabras, el cerebro del movedor interpretó en un principio la frase «el camión pequeño» como una referencia al camión más pequeño desde su punto de vista, sin tener en cuenta que el punto de vista del director era otro. Sólo después de un breve flirteo con la idea de mover el camión pequeño, el cerebro del movedor contempló el hecho de que el director tenía otro punto de vista y que por eso debía de referirse al camión mediano, momento en que el cerebro del movedor envió las instrucciones a la mano de mover el camión correcto. La mano se comportó como un idealista, pero el ojo demostró que el cerebro era un realista momentáneo.

Los experimentos como el anterior sugieren que lo que ocurre no es tanto que superemos el realismo, sino que aprendemos a engañarlo, y que, incluso siendo adultos, nuestra percepción se caracteriza por un momento inicial de realismo.²¹ Siguiendo esta línea de razonamiento, asumimos de forma automática que nuestra experiencia subjetiva de algo es una representación fiable de las características del objeto en sí. Pasado un rato —si tenemos tiempo, energía y capacidad—, desechamos a toda prisa la suposición y contemplamos la posibilidad de que el mundo real quizá no sea lo que parece.²² Piaget

describió el realismo como «una tendencia espontánea e inmediata a confundir el signo con la cosa significada»,²³ y la investigación demuestra que esa tendencia a equiparar la sensación subjetiva de las cosas con sus propiedades objetivas sigue siendo espontánea e inmediata a lo largo de toda la vida. No desaparece para siempre ni de vez en cuando. Lo que ocurre es que es breve, no verbal y se desenreda a toda prisa, pero es el primer paso de nuestra percepción del mundo. Creemos lo que vemos y lo descreemos cuando es necesario.

Todo esto sugiere que el psicólogo George Miller estaba en lo cierto cuando escribió: «El logro intelectual supremo del cerebro es el mundo real».²⁴ El pedazo de carne de un kilo y medio de peso que tenemos sobre los hombros no es una simple grabadora, sino un ordenador inteligentísimo que recopila información, realiza valoraciones sagaces y suposiciones incluso más sagaces y nos ofrece su mejor interpretación de cómo son las cosas. Como esas interpretaciones suelen ser buenas, como normalmente tienen un parecido tan asombroso con el mundo tal como es en realidad, no nos damos cuenta de que estamos viendo una interpretación. Nos sentimos como si estuviéramos sentados en nuestra cabeza, tan panchos, mirando hacia el exterior a través del pulcro parabrisas de los ojos, contemplando el mundo tal y como es. Solemos olvidar que nuestro cerebro es un hábil falsificador que urde un tapiz de recuerdo y percepción cuyo grado de detalle es tan creíble que resulta difícil determinar su falsedad. En cierto sentido, cada uno de nosotros es un falsificador que imprime billetes falsos de dólar y que luego los acepta como pago, sin ser consciente de que es a un tiempo el culpable y la víctima de un fraude perfectamente organizado. Como está a punto de ver, a veces pagamos un alto precio por permitirnos el perder de vista ese hecho fundamental, pues el error que cometemos al no reconocer de forma momentánea el truco de rellenar los recuerdos y aceptar la validez de las evocaciones y la percepción es el mismo error que cometemos al imaginar el futuro.

LA VERGÜENZA DE LOS MAÑANAS

Cuando John Lennon nos pedía «imagina que no hay países», añadía a toda prisa: «no es difícil hacerlo». Así es, la imaginación no suele hacer grandes esfuerzos. Cuando pensamos en el bocata de pan de centeno con pastrami que vamos a tomar para comer, o en el nuevo pijama de franela que nuestra madre jura habernos enviado por correo la semana pasada, no hemos dejado de lado otros compromisos para encontrar un hueco, ni nos hemos arremangado para emprender un trabajo difícil consistente en evocar imágenes de bocadillos y pijamas. Lo que ocurre es que al tener aunque sea una mínima inclinación a pensar en esas cosas, el cerebro, sin esfuerzo alguno, utiliza lo que sabe sobre delicias, comidas y paquetes para generar imágenes mentales (pastrami caliente, pan de centeno bien tostado, pijamas con estampado de cuadros escoceses y zapatillas de conejito) que experimentamos como productos de nuestra imaginación. Al igual que la

percepción y los recuerdos, esas imágenes mentales saltan de pronto a nuestra conciencia como un hecho consumado. Deberíamos sentirnos agradecidos por la facilidad con que nuestra imaginación nos proporciona ese servicio tan útil, pero como no supervisamos de forma consciente la elaboración de esas imágenes mentales, tendemos a tratarlas igual que los recuerdos y las percepciones: asumiendo que son representaciones precisas de objetos que estamos imaginando.

Por ejemplo, en este mismo instante puede imaginar un plato de espaguetis y decirme lo mucho que le gustaría comerlo mañana para cenar. Bien, ahora, piense en dos cosas. En primer lugar, no ha sido algo muy complicado. Con seguridad sería capaz de imaginar pasta durante todo el día sin sudar ni gota, y dejaría a su cerebro el trabajo pesado de elaboración mientras usted se pasea por ahí con su pijama nuevo. En segundo lugar, fíjese que los espaguetis que ha imaginado estaban mucho más ricos de lo que yo he especificado. Quizá sus espaguetis imaginarios fueran el típico pegote pastoso de conserva o quizá fueran unos ricos espaguetis con albahaca y romero coronados por una delicada salsa boloñesa. La salsa podía ser de tomate, crema de leche, almejas o incluso mermelada de uva. Los fideos podían estar formando un montículo junto a un par de tradicionales albóndigas o salpicados con media docena de salchichitas de pato, con «lluvia» de alcaparras y piñones. Quizá se ha imaginado comiendo los espaguetis mientras está frente al mostrador de su cocina con el periódico en una mano y una Coca-Cola en la otra, o puede que haya imaginado que su camarero le había dado la mesa pequeña junto a la chimenea en su *trattoria* favorita y le había servido un Barolo de 1990 con mucho cuerpo. Se haya imaginado lo que se haya imaginado, es bastante seguro que cuando yo he dicho «espaguetis», usted no ha sentido la urgencia de interrogarme sobre los detalles de la salsa y el escenario antes de imaginar ni un solo fideo. En lugar de eso, su cerebro se ha comportado como un retratista con el encargo de pintar un óleo a todo color a partir de un esbozo a carboncillo, mediante el acto de rellenar los vacíos con los detalles que no estaban en mi pregunta y que le han servido un buen cucharón de pasta imaginaria. Cuando ha valorado su disfrute de los espaguetis futuros, ha reaccionado a esa imagen mental como reacciona a ciertos recuerdos y percepciones, como si los detalles hubieran sido especificados por la cosa que estaba imaginando en lugar de ser generados por el cerebro.

Al hacerlo, ha cometido un error del que se arrepentirá su ser futuro comedor de espaguetis.²⁵ La frase «espaguetis para cenar mañana» no describe un acontecimiento, sino más bien una serie de acontecimientos, y el componente en particular de la serie que ha imaginado ha influido en sus predicciones sobre lo mucho que disfrutará al comerlos. De hecho, intentar predecir cuánto disfrutará de un plato de espaguetis sin saber de qué plato se trata es como intentar predecir cuánto pagará por un coche sin saber qué coche es (¿un Ferrari o un Chevrolet?), o intentar predecir cuán orgulloso estará del logro de su cónyuge sin saber de qué logro se trata (¿ganar el premio Nobel o encontrar el mejor abogado especialista en divorcios de la ciudad?), o intentar predecir lo triste que estará

cuando un pariente muera sin saber de quién se trata (¿mi querido padre o el gruñón del tío abuelo Sherman, primo tercero por parte de la prima Ida?). Existen variantes infinitas de los espaguetis, y la variante en particular que usted ha imaginado ha influido sin duda en lo mucho que cree que disfrutaría de la experiencia. Como esos detalles son tan importantes para una predicción precisa de su reacción al acontecimiento que estamos imaginando, y como esos importantes detalles eran desconocidos, habrá tenido la precaución de reprimir su predicción sobre el plato, o al menos moderarla con un descargo de responsabilidad como: «espero que me gusten los espaguetis si están *aldente* y llevan tomate ahumado».

Sin embargo, apostaría cualquier cosa a que no se ha reprimido, a que no ha hecho ninguna declaración como descargo de responsabilidad y, en cambio, ha evocado un plato de espaguetis imaginario en un abrir y cerrar de «boca», y luego ha hecho una predicción de cómo se sentirá al comerlos. Si no lo ha hecho, felicidades. Póngase una medalla. No obstante, si lo ha hecho, tranquilo, no es el único. Las investigaciones sugieren que las personas hacen predicciones sobre sus reacciones ante acontecimientos futuros, tienden a dejar de lado el hecho de que el cerebro ha hecho el truco de rellenar la información como parte integrante del funcionamiento de la imaginación.²⁶ Por ejemplo, se preguntó a los voluntarios de un estudio qué harían en una diversidad de situaciones futuras: cuánto tiempo les gustaría pasar respondiendo preguntas en una encuesta telefónica, cuánto dinero estarían dispuestos a pagar para celebrar ocasiones especiales en un restaurante de San Francisco, etcétera.²⁷ Los voluntarios también informaron del grado de seguridad que tenían de que esas predicciones fueran correctas. Antes de hacer las predicciones, se pidió a algunos participantes en el estudio que describieran los detalles del acontecimiento futuro que estaban imaginando («estoy imaginándome comiendo costillas al vino con verduras a la jardinera y salsa de perejil»), y luego les dijeron que supusieran que todos esos detalles debían ser muy precisos (grupo de suponedores). A otros voluntarios no se les pidió que describieran esos detalles ni que hicieran suposición alguna (grupo de no suponedores). Los resultados demostraron que los no suponedores se mostraban tan confiados como los suponedores. ¿Por qué? Porque cuando les preguntaron por la cena, los no suponedores rápida e inconscientemente generaron una imagen mental de un plato en particular en un restaurante en concreto, y luego supusieron que esos detalles eran precisos, en lugar de evocarlos a partir de la «nada impalpable».

Todos nosotros nos encontramos en la misma situación de vez en cuando. Nuestro cónyuge nos pide que vayamos a una fiesta el viernes por la noche, el cerebro genera al instante la imagen de un cóctel en un ático de un hotel del centro de la ciudad, camareros con pajarita negra que portan bandejas de plata con canapés y pasan junto a una arpista aburrida. A continuación, predecimos nuestra reacción ante el acontecimiento al tiempo que soltamos un bostezo que bate todos los récords de duración y apertura de mandíbula. Lo que no solemos tener en cuenta es el número de fiestas distintas que

existen —fiestas de cumpleaños, inauguraciones de galerías, fiestas de final de rodaje, fiestas en yates, fiestas de empresa, orgías, velatorios— y lo distintas que serían nuestras reacciones. Así que respondemos a nuestro cónyuge que preferiríamos saltarnos la fiesta, y él o ella nos arrastra al evento de todas formas, claro está, y al final lo pasamos de maravilla. ¿Por qué? Porque en la fiesta había cerveza barata y *hula hoops* y no música clásica ni galletitas saladas. Era precisamente nuestro estilo de celebración, y nos ha gustado lo que habíamos predicho que odiaríamos porque nuestra predicción era totalmente errónea. El quid de la cuestión es que al imaginar el futuro, solemos hacerlo con el punto ciego de la imaginación, y esa tendencia puede hacer que imaginemos de forma errónea acontecimientos futuros cuyas consecuencias emocionales intentamos procesar.

Esa tendencia va más allá de las predicciones banales sobre fiestas, restaurantes y platos de espaguetis. Por ejemplo, la mayoría de nosotros no tenemos ninguna duda de que habríamos disfrutado siendo Eastman más de lo que habríamos disfrutado siendo Fischer. Esto ocurre, claro está, porque no nos detenemos a pensar en la rapidez e irreflexión con las que el cerebro completa los detalles de su vida y muerte, y hasta qué punto importaban esos detalles inventados. Pensemos ahora en dos historias que su cerebro no ha imaginado al principio de este capítulo.

Es usted un joven inmigrante alemán que vive en la terrible y sucia ciudad decimonónica de Chicago. Unas cuantas familias acaudaladas —los Armour, los McCormick, los Swift y los Field— han monopolizado sus industrias y tienen derecho a utilizar a su familia y a usted como si fueran máquinas o mulas. Usted dedica todo su tiempo a un pequeño periódico cuyos editoriales reclaman justicia social, pero no es idiota y sabe que esos ensayos no cambiarán nada. Sabe que las fábricas seguirán produciendo cosas como churros, papel, carne de cerdo o tractores, y escupiendo a los trabajadores cansados cuya sangre y sudor lubrican los engranajes de la producción. Es usted prescindible e insignificante. Bienvenido a Estados Unidos. Una noche se produce un altercado entre los trabajadores de una fábrica y la policía local en Haymarket Square. Aunque usted no estaba allí cuando tiraron la bomba, lo acorralan junto a otros «líderes anarquistas» y lo acusan de ser el cabecilla de una revuelta. De pronto, su nombre está en primera plana de todos los periódicos importantes, lo cual lo hace saltar a la palestra del ámbito nacional desde la que pronunciarse. Cuando el juez lo condena basándose en pruebas falsas, se da cuenta de que ese momento ignominioso entrará en los anales de la historia, que lo conocerán como «el mártir de Haymarket», y que su ejecución facilitará el camino de las reformas que deseaba pero que no tenía capacidad para establecer. En cuanto pasen unas décadas, habrá un Estados Unidos mucho mejor que el que conoce, y los ciudadanos lo honrarán por su sacrificio. No es un hombre creyente, pero no puede evitar pensar por un momento en Jesús crucificado —falsamente acusado, injustamente condenado y cruelmente ejecutado— entregando su vida para que una gran idea pudiera hacerse realidad en los siglos futuros. Mientras se prepara para morir se siente nervioso,

claro está. Sin embargo, en su fuero interno, este momento es un golpe de suerte, la realización de un sueño, incluso podría decir que se trata del momento más feliz de su vida.

Pasemos a una segunda historia: Rochester, Nueva York, 1932, en pleno *crack* del 29. Es usted un hombre de setenta y siete años que ha pasado la vida levantando imperios, realizando avances tecnológicos y utilizando su riqueza para financiar bibliotecas, orquestas sinfónicas, escuelas y clínicas dentales que han mejorado la vida de millones de personas. Los momentos más felices de su joven vida los pasó jugueteando con una cámara, viajando por los museos de arte de Europa, pescando, cazando o entretenido con algún trabajo de carpintería en su cabaña de Carolina del Norte. Sin embargo, una enfermedad de la médula espinal le ha dificultado cada vez más seguir llevando la vida activa de siempre, y cada día que pasa en cama lo convierte en una mala imitación del hombre enérgico que fue. Jamás volverá a ser joven, jamás se encontrará mejor. La buena época terminó, y el paso de los días es sinónimo de decrepitud creciente. Un lunes por la tarde se sienta a su mesa de escritorio, destapa su pluma estilográfica favorita y escribe las palabras siguientes en un bloc de cuartillas: «Queridos amigos: he terminado con mi cometido. ¿Por qué esperar?». Luego se enciende un cigarrillo y, cuando lo ha saboreado hasta la última calada, apaga la colilla y se coloca su Luger en el pecho con delicadeza. Su médico le ha enseñado a localizarse el corazón, y ahora lo siente batir a toda prisa en la mano. Mientras se prepara para apretar el gatillo se siente nervioso, por supuesto. Sin embargo, en su fuero interno sabe que esa bala certera le permitirá dejar un hermoso pasado y escapar de un amargo futuro.

Ya vale. ¡Luces! Esos detalles sobre la vida de Adolph Fischer y George Eastman son precisos, pero no son lo importante. Lo que importa es que hay fiestas y pasta que le gustan y otras que no le gustan, hay formas de ser rico y formas de ser ejecutado que hacen que la primera sea menos maravillosa que la segunda y la segunda menos horrible de lo que cabría esperar. Una razón de por qué usted considera las reacciones de Fischer y Eastman tan perversas es que, casi con total seguridad, se ha equivocado al imaginar los detalles relativos a sus respectivas situaciones. Aun así, sin detenerse a pensarlo mejor, se ha comportado como un realista impenitente y ha basado sus predicciones en cómo se sentiría a partir de los detalles que ha inventado su cerebro mientras usted no miraba. Su error no ha consistido en imaginar cosas que no podía saber, al fin y al cabo, para eso está la imaginación. Más bien, su error ha sido considerar, inconscientemente, lo que ha imaginado como una interpretación precisa de los hechos. Es usted una persona maravillosa, no me cabe duda, pero es un mago muy malo.

EN ADELANTE

Si le hubieran dejado escoger cerebro en el momento de la concepción, no habría escogido el que hace jugarretas. ¡Menos mal que no le dejaron hacerlo! Sin el truco de rellenar los vacíos habría tenido recuerdos esbozados, una imaginación vacía y un pequeño agujero negro que le seguiría dondequiera que fuera. Cuando Kant escribió: «La percepción sin la concepción está ciega»,²⁸ sugería que sin el truco de completar la información tendríamos algo más o menos parecido a la experiencia subjetiva que todos nosotros damos por sentada. Vemos cosas que en realidad no están ahí y recordamos cosas que en realidad no han ocurrido, y aunque éstos puedan parecer los síntomas de un envenenamiento con mercurio, son ingredientes fundamentales para la receta de una dichosa realidad normal y sin «tropezones». Sin embargo, esa normalidad tienen un precio. Aunque seamos conscientes en un sentido más o menos académico de que nuestro cerebro está completando la información, no podemos evitar esperar que el futuro se desarrolle con los detalles que hemos imaginado. Como estamos a punto de ver, esos detalles que el cerebro propone no son ni la mitad de problemáticos que los detalles que omite.

Capítulo 5

El aullido del silencio

¡Oh!, funesto error, engendro de la melancolía, ¿por qué haces ver al espíritu crédulo de los hombres cosas que no son?

SHAKESPEARE

Julio César

Silver Blaze no llevaba mucho tiempo desaparecido cuando el inspector Gregory y el coronel Ross identificaron al desconocido que se había colado en los establos y había robado el caballo ganador. Sin embargo, como de costumbre, Sherlock Holmes iba un paso por delante de la policía. El coronel se volvió hacia el genial detective:

- ¿Le gustaría mencionar algo en concreto que pueda llamar mi atención?
- El curioso incidente del perro a medianoche.
- El perro no hizo nada a medianoche.
- Ése es el curioso incidente —subrayó Sherlock Holmes.¹

Al parecer había un perro en el establo, los dos mozos de cuadras se quedaron dormidos y no escucharon al ladrón, y estos dos hechos permitieron a Holmes realizar una de sus audaces deducciones. Como explicaba más adelante:

He entendido la importancia del silencio del perro [...]. Había un perro que guardaba los establos, y, aun así, aunque alguien había estado allí dentro y había robado un caballo, el animal no había ladrado como para despertar a los dos muchachos que se encontraban en el pajar de arriba. Evidentemente, el visitante de media noche era alguien a quien el perro conocía bien.²

Aunque el inspector y el coronel eran conscientes de lo que había ocurrido, sólo Holmes era consciente de lo que no había ocurrido: el perro no había ladrado, lo que significaba que el ladrón no era el desconocido al que había identificado la policía. Gracias a que prestaba mucha atención a la ausencia de un hecho, Sherlock Holmes se

distinguía del resto de la humanidad. Como estamos a punto de ver, cuando el resto de la humanidad imagina el futuro, rara vez se da cuenta de lo que la imaginación se deja, y se deja piezas que son mucho más importantes de lo que creemos.

NULOS MARINEROS

Si vive en una ciudad con edificios altos, ya sabe que las palomas tienen una extraordinaria habilidad para defecar en el preciso instante, a la velocidad exacta y en la posición requerida para hacer blanco en su jersey más caro. Si tenemos en cuenta su talento como lanzamisiles, parece extraño que las palomas sean incapaces de aprender cosas más sencillas. Por ejemplo, si metemos a una paloma en una jaula con dos palancas que se iluminan durante unos minutos, el ave puede aprender con facilidad a apretar la palanca iluminada para conseguir alpiste como recompensa, pero no podrá aprender a hacer lo propio con la no iluminada para recibir la misma recompensa.³ Las palomas no tienen ningún problema para adivinar que la presencia de unas señales luminosas supone una oportunidad para comer, pero no pueden aprender lo mismo a partir de la ausencia de luz. Las investigaciones sugieren que, en ese aspecto, los seres humanos son en cierta forma parecidos a las palomas. Por ejemplo, los voluntarios de un estudio participaron en un juego de deducción en el que se les enseñaba una serie de trigramas (es decir, combinaciones de tres letras como: SXY, GTR, BCG y EVX). El investigador señalaba uno de los trigramas e indicaba a los voluntarios que se trataba de una combinación especial. La misión de los participantes era adivinar qué era lo que tenía de especial, es decir, adivinar qué rasgo lo distinguía de los demás. Los voluntarios vieron una serie tras otra de trigramas, y en todas las rondas, el investigador señalaba uno especial. ¿Cuántas series tendrían que ver para deducir el rasgo distintivo? Para la mitad de los voluntarios, el trígama especial se distinguía por el hecho de que era el único con la letra T. Esos sujetos necesitaron ver unas treinta y cuatro series de trigramas antes de adivinar el rasgo distintivo. Para la otra mitad de los participantes, el trígama especial se distinguía por el hecho de que era el único al que le faltaba la T. Los resultados fueron asombrosos. Sin importar cuántas series de trigramas vieran, ninguno de los voluntarios imaginó lo siguiente:⁴ era fácil darse cuenta de la presencia de una letra, pero, al igual que el ladrido del perro, era imposible darse cuenta de su ausencia.

Ausencia en el presente

Si esa tendencia se limitara a la obtención de alpiste y a la observación de trigramas, no nos preocuparía demasiado. Sin embargo, resulta que la incapacidad generalizada para pensar en las ausencias es una importante causa de error en el día a día. Por ejemplo, hace un instante he sugerido que las palomas tenían un peculiar talento para disparar a

los peatones, y si alguna vez ha sido víctima de una buena cagarruta, seguramente ha llegado a la misma conclusión. No obstante, ¿qué nos hace pensar que las palomas están apuntando y tiran a dar? La respuesta es que la mayoría de nosotros puede recordar demasiadas ocasiones en las que hemos pasado por debajo de una cornisa con festones poblada por esas asquerosas ratas voladoras y hemos sido víctimas de un pastoso goterón blanco, pese al hecho de que, desde el cielo, una cabeza humana supone un blanco móvil relativamente pequeño. Está bien. Sin embargo, si de verdad queremos saber si las palomas están ahí fuera para ir a por nosotros y tienen las habilidades requeridas para hacerlo, debemos tener en cuenta, además, las veces en que hemos pasado por debajo de una cornisa y hemos escapado limpios. La forma correcta de calcular la animosidad y la puntería de las palomas urbanas es considerar tanto la presencia como la ausencia de caca en nuestras chaquetas. Si las palomas han hecho blanco sobre nosotros en nueve de diez ocasiones, deberíamos reconocerles la buena puntería y el amplio margen de maniobra, pero si nos han dado en nueve de nueve mil ocasiones, lo que parece buena puntería y mala voluntad puede no ser más que mala suerte. Las veces que la paloma ha errado son cruciales para determinar qué conclusión legítima podemos extraer de los impactos. De hecho, cuando los científicos desean establecer la relación causal entre dos fenómenos —la producción de nubes y la lluvia, los infartos y el colesterol, y otros tantos—, hacen un cómputo con un índice matemático para el que tienen en cuenta las co-ocurrencias (¿cuántas personas con el colesterol alto sufren infartos?), las no co-ocurrencias (¿cuántas personas con el colesterol alto no tienen infartos, y cuántas personas sin ese índice más elevado tienen infartos?) y las co-ausencias (¿cuántas personas sin el colesterol alto no tienen infartos?). Todas esas cantidades son necesarias para evaluar con precisión la probabilidad de que ambos factores tengan una verdadera relación causal.

Todo esto es muy razonable. Para los estadísticos, claro. Sin embargo, los estudios demuestran que cuando el resto de los mortales quieren saber si dos cosas tienen una relación causal, por lo general, buscan, analizan y recuerdan la información sobre lo que ha ocurrido, pero no sobre lo que no ha ocurrido.⁵ Al parecer, este error se comete desde hace mucho tiempo. Hace casi cuatro siglos, el filósofo y científico sir Francis Bacon escribió sobre las formas en que yerra la mente, y habló del error de no considerar las ausencias como uno de los más graves:

Con mucho, el mayor impedimento y aberración de la comprensión humana surge de [el hecho de que] [...] esas cosas que llegan al juicio tienen más peso que aquellas que, aunque puedan ser de mayor relevancia, no lo alcanzan de forma directa. De aquí que la contemplación se detenga en la visión y que por esta causa se preste muy poca atención o ninguna a las cosas invisibles.⁶

Bacon ilustró este punto con una anécdota sobre un visitante a un templo romano (que, al parecer, tomó prestada de Cicerón, quien la contó diecisiete siglos antes). Para impresionar a un visitante con el poder de los dioses, los romanos le enseñaron un retrato

de varios marineros píos cuya fe les había permitido sobrevivir a un naufragio reciente. Al verse obligado a aceptar esa prueba como un milagro, el visitante preguntó con astucia: «Pero ¿dónde están las imágenes de los que perecieron tras hacer juramento?». ⁷ La investigación científica sugiere que la mayoría de las personas rara vez exige ver imágenes de los marineros desaparecidos. ⁸

Nuestra incapacidad para pensar en las ausencias nos puede llevar a realizar interpretaciones bastante extrañas. Por ejemplo, en un estudio realizado hace tres décadas se preguntó a los estadounidenses qué países eran más similares entre sí: Ceilán y Nepal o Alemania Occidental y Alemania Oriental. La mayoría escogió esta última pareja. ⁹ Sin embargo, cuando se les preguntó qué países eran menos parecidos, la mayoría de los estadounidenses volvió a escoger la segunda pareja. Ahora bien, ¿cómo puede ser la misma pareja de países la más parecida y la menos parecida con respecto al otro par? No puede ser, por supuesto. No obstante, cuando se pidió a los voluntarios que valorasen la similitud de dos países, buscaron la presencia de similitudes (de las que Alemania Occidental y Oriental tenían muchas, por ejemplo: el nombre) e ignoraron la ausencia de similitudes. Cuando les pidieron que valorasen las diferencias, buscaron la presencia de diferencias (de las que ambas Alemanias tenían muchas, por ejemplo: sus gobiernos) y pasaron por alto la ausencia éstas.

La tendencia a ignorar las ausencias puede ofuscar otras decisiones personales. Por ejemplo, imagine que está preparando un viaje para ir a una de estas dos islas: Moderacia (cuyo clima, playas, hoteles y vida nocturna están dentro de la media) o Extremia (que tiene un tiempo maravilloso y unas playas fantásticas, pero unos hoteles horribles y una vida nocturna inexistente). Ha llegado el momento de hacer las reservas, así que ¿qué isla elige? La mayoría de las personas escoge Extremia. ¹⁰ Ahora imagine que ya tiene las dos tentadoras reservas a ambos destinos y ha llegado la hora de cancelar una de ellas antes de que se lo carguen todo en la tarjeta de crédito. ¿Cuál cancelaría? La mayoría de las personas decide cancelar su reserva a Extremia. ¿Por qué las mismas personas escogen y rechazan el mismo lugar? Porque, cuando estamos escogiendo, tenemos en cuenta las características positivas de las alternativas y, cuando rechazamos, tenemos en cuenta las características negativas. Extremia tiene las características más positivas y las más negativas, por eso, las personas la eligen cuando buscan algo que escoger y la rechazan cuando buscan algo que rechazar. Claro está que la forma lógica de elegir un destino vacacional es pensar tanto en la presencia como en la ausencia de lo positivo y lo negativo, pero no es lo que suele hacer la mayoría.

Ausencia en el futuro

La atención que prestamos a las ausencias es la forma en que pensamos en el futuro. Al igual que no recordamos hasta el último detalle de un acontecimiento pasado (¿qué color de calcetines llevaba el día de su graduación del instituto?) ni vemos hasta el último

detalle de un acontecimiento presente (¿qué color de calcetines lleva la persona que está justo detrás de usted?), fallamos a la hora de imaginar hasta el último detalle de un acontecimiento futuro. Puede cerrar los ojos ahora mismo y permanecer dos horas seguidas imaginándose que conduce un Mercedes-Benz clase SL600 de la gama *roadster* con motor v12 biturbo de 5,5 litros, 36 válvulas y 510 caballos. Imagina la curva del capó delantero, la inclinación del limpiaparabrisas y el olor a nuevo de la tapicería de cuero negro. Sin embargo, no importa cuánto tiempo pase haciendo eso, si le pidiera que analizara la imagen que había creado y me leyera los números de la matrícula, se vería obligado a reconocer que se había dejado ese detalle. Nadie puede imaginarlo todo, claro está, y resultaría absurdo sugerir que fuera posible. Sin embargo, hacemos lo mismo con los detalles de los acontecimientos futuros que no imaginamos. En otras palabras, no solemos tener en cuenta hasta qué punto la imaginación completa la información, aunque tampoco tenemos en cuenta cuánta información se deja.

Para ilustrar este punto, suelo pedir a la gente que me diga cómo cree que se sentiría dos años después de la muerte de su hijo mayor. Como imaginaré, es algo que suele convertirme en el alma de todas las fiestas. Ya lo sé, ya lo sé, es un ejercicio morboso y no voy a pedirle que lo haga. Sin embargo, si lo hiciera, con seguridad me daría la respuesta que me da casi todo el mundo, algo así como: «¿Estás mal de la cabeza o qué? Pues me quedaría hecho polvo, destrozado. No sería capaz de levantarme por las mañanas. Seguramente me suicidaría. Pero ¿quién te ha invitado a esta fiesta?». Si a esas alturas la persona en cuestión no me ha echado su copa por encima, le aprieto un poco más las tuercas y pregunto cómo ha llegado a esa conclusión. Qué pensamientos e imágenes se le han venido a la cabeza, qué información ha tenido en cuenta. Por lo general, me cuenta que se ha imaginado escuchando la funesta noticia o yendo al funeral, o abriendo la puerta de una habitación vacía. Sin embargo, en mi larga trayectoria como hacedor de esa pregunta y, en consecuencia, como paria expulsado de cualquier círculo social al que haya podido pertenecer, todavía no he dado con nadie que me cuente que, además de esas imágenes desgarradoras y mórbidas, también ha imaginado las otras cosas que ocurrirían de forma inevitable en esos dos años después de la muerte de su hijo. De hecho, nadie ha mencionado jamás que iría a la representación escolar de su otro hijo, que haría el amor con su cónyuge, que se comería una manzana caramelizada una cálida tarde de verano, que leería un libro, que escribiría un libro, que montaría en bici ni ninguna de las muchas otras actividades que nosotros —y ellos— imaginaríamos como posibles en esos dos años. Ahora bien, de ninguna forma estoy sugiriendo que un mordisco de pegajosa golosina pueda compensar la pérdida de un hijo. Ésa no es la cuestión. Lo que sugiero es que un periodo de dos años tras un acontecimiento trágico debe contener algo —es decir, debe estar lleno de episodios y ocurrencias de algún tipo—, y que eso debe tener consecuencias emocionales. Al margen de que esas consecuencias sean trascendentales o nimias, negativas o positivas, no se puede responder con precisión a mi pregunta sin tenerlas en cuenta. Aun así, ni una sola

persona de las que conozco ha imaginado jamás nada que no sea el exclusivo, único y horrible incidente que evoca mi pregunta. Al imaginar el futuro omiten muchísimas cosas, y esas cosas sí importan.

Este hecho quedó demostrado gracias a un estudio en el que se pidió a unos estudiantes de la Universidad de Virginia que predijeran cómo creían que se sentirían un par de días después de que su equipo de fútbol americano hubiera ganado o perdido un partido contra la Universidad de Carolina del Sur.¹¹ Antes de realizar esas predicciones, se pidió a un grupo de estudiantes (descriptores) que describieran las actividades normales de un día típico, y al otro grupo, no (no descriptores). Unos días después, se les pidió que informaran de cuál era su grado de felicidad, y los resultados demostraron que sólo los no descriptores habían sobrevalorado muy por encima de la realidad el impacto que tendría en ellos la victoria o derrota. ¿Por qué? Porque cuando los no descriptores imaginaron el futuro, se olvidaron los detalles sobre las cosas que habrían ocurrido después del partido. Por ejemplo, no tuvieron en cuenta que justo después de la derrota (que habría sido desagradable) se habrían emborrachado con sus amigos (que habría sido genial), o que justo después de la victoria de su equipo (que habría sido genial) habrían tenido que ir a la biblioteca a estudiar para su examen final de química (que habría sido desagradable). Los no descriptores se centraron en un único aspecto del futuro —el resultado del partido— y no imaginaron otros aspectos del futuro que habrían influido en su felicidad, como las fiestas con borrachera incluida o los exámenes de química. Los descriptores, por otro lado, fueron más acertados en sus predicciones, precisamente porque se les obligó a tener en cuenta los detalles que se dejaron los no descriptores.¹²

Resulta difícil evitar aquello en lo que se centra nuestra atención —es difícil pensar en lo que tal vez no estemos pensando—, y ésta es una de las razones por las que erramos con tanta frecuencia a la hora de predecir nuestra respuesta emocional ante acontecimientos futuros. Por ejemplo, la mayoría de los estadounidenses puede clasificarse en uno de estos dos tipos: los que viven en California y se sienten felices de ello, y los que no viven en California pero creen que serían felices haciéndolo. Con todo, las investigaciones demuestran que los californianos no son más felices que otras personas, así que ¿por qué todo el mundo (incluidos los californianos) piensa que sí lo son?¹³ California posee los paisajes más hermosos y uno de los mejores climas del área continental de Estados Unidos, y cuando los no californianos escuchaban «la palabra mágica», su imaginación producía de forma instantánea imágenes de playas soleadas y secuoyas gigantes. Sin embargo, aunque Los Ángeles tiene mejor clima que Columbia, la temperatura ambiental es sólo una de las muchas cosas que determina la felicidad de una persona, y, con todo, esas otras cosas no aparecen en la imagen mental. Si tuviéramos que añadir alguno de esos detalles omitidos a nuestro paisaje de playas y palmeras —por ejemplo, tráfico, supermercados, aeropuertos, equipos deportivos, tarifas de la televisión de pago, coste de la vivienda, terremotos, corrimientos de tierra, etc.—, reconoceríamos

que Los Ángeles gana a Columbia en ciertos aspectos (mejor tiempo) y que Columbia gana a Los Ángeles en otros (menos tráfico). Pensamos que los californianos son más felices que los naturales de Ohio porque imaginamos California con pocos detalles, y olvidamos el hecho de que los detalles que omitimos podrían cambiar de forma notable nuestras conclusiones.¹⁴

Nuestra propensión a sobrevalorar la felicidad de los californianos también hace que infravaloremos la felicidad de las personas con una enfermedad o incapacidad crónicas.¹⁵ Por ejemplo, cuando los videntes se imaginan siendo ciegos, olvidan que la ceguera no es un trabajo de jornada completa. Los ciegos no ven, pero hacen la mayoría de las cosas que hacen los videntes —van de picnic, pagan impuestos, escuchan música, sufren los embotellamientos— y por eso son tan felices como las personas que ven. No pueden hacer todo lo que hacen los videntes, pero éstos tampoco hacen todo lo que pueden, y, por eso, la vida de los invidentes y la de los videntes no son idénticas. En definitiva, la vida de un ciego es algo más que su ceguera. Con todo, cuando las personas videntes imaginan que no pueden ver, no imaginan esas otras cosas en las que puede consistir la existencia, y por eso se equivocan a la hora de predecir qué grado de satisfacción puede proporcionar esa clase de vida.

EN EL HORIZONTE DEL ACONTECIMIENTO

Hace unos cincuenta años, un pigmeo llamado Kenge realizó su primer viaje desde la frondosa selva tropical africana a las llanuras en compañía de un antropólogo. Aparecieron unos búfalos en la distancia —manchitas negras sobre un fondo de cielo blanco inmaculado—, y el pigmeo los observó con curiosidad. Al final se volvió hacia el antropólogo y le preguntó qué clase de insectos eran. «Cuando le dije a Kenge que los insectos eran búfalos, soltó una risotada y me replicó que no dijera tonterías.»¹⁶ El antropólogo no era tonto ni había mentido. Mejor dicho, como Kenge había vivido siempre en una frondosa jungla sin vista al horizonte, no había aprendido algo que casi todos damos por sentado: que las cosas tienen otro aspecto vistas desde lejos. Usted y yo no confundimos los insectos con ungulados porque estamos acostumbrados a contemplar vastas extensiones de terreno y sabemos desde niños que los objetos se ven más pequeños en la retina cuando están lejos que no cuando están cerca. ¿Cómo sabe el cerebro si una pequeña imagen de la retina está generada por un objeto pequeño que está cerca o por un objeto grande que está lejos? ¡Detalles, detalles, detalles! El cerebro sabe que las superficies de los objetos cercanos proporcionan detalles específicos de su textura que se difuminan y se mezclan cuando el objeto se aleja; el grado de detalle visible se utiliza para valorar la distancia entre el ojo y el objeto. Si la pequeña imagen de la retina es detallada —podemos ver los pelillos de la cabeza de un mosquito y la textura de sus alas, parecida al papel de celofán—, el cerebro supone que el objeto está a más de dos

centímetros del ojo. Si la pequeña imagen de la retina no es detallada —sólo vemos el contorno borroso y la forma sin sombra del búfalo—, el cerebro supone que el objeto está a un par de miles de metros de distancia.

Al igual que los objetos que se encuentran próximos a nosotros en el espacio parecen más detallados que los lejanos, lo mismo ocurre con los acontecimientos que están próximos a nosotros en el tiempo.¹⁷ Aunque el futuro próximo está muy bien detallado, el futuro lejano es borroso y homogéneo. Por ejemplo, cuando se pide a las parejas jóvenes cómo se imaginan «casarse», las que están a un mes del acontecimiento (o bien porque se casan dentro de un mes o bien porque hace un mes que se han casado) se imaginan el matrimonio de una forma bastante abstracta y borrosa, y ofrecen descripciones meditadas como «contraer un compromiso serio» o «cometer un error». Sin embargo, las parejas que se casan al día siguiente, imaginan detalles concretos de la boda, y hablan de «hacerse las fotos» o «vestirse para la ocasión».¹⁸ De forma similar, cuando se pide a los voluntarios que se imaginen cerrando una puerta al día siguiente, describen sus imágenes mentales con frases detalladas como «meter la llave en el cerrojo», pero cuando se les pide que se imaginen cerrando la puerta el año que viene, describen sus imágenes con frases tan vagas como «proteger la casa».¹⁹ Al pensar en los acontecimientos del pasado lejano o del futuro lejano, pensamos de forma abstracta en por qué ocurrieron o por qué ocurrirán. Sin embargo, al pensar en acontecimientos del pasado reciente o del futuro próximo, pensamos de forma concreta en cómo han ocurrido o cómo ocurrirán.²⁰

Ver en el tiempo es como ver en el espacio. Con todo, existe una importante diferencia entre el horizonte espacial y el temporal. Cuando percibimos un búfalo lejano, el cerebro es consciente de que el animal se ve borroso, poco definido y de que le faltan detalles porque está lejos, y no saca la conclusión errónea de que el búfalo es borroso y poco definido. Sin embargo, al recordar o imaginar un acontecimiento lejano en el tiempo, el cerebro pasa por alto el hecho de que los detalles se desvanecen con la distancia temporal y saca la conclusión de que esos acontecimientos son borrosos y poco definidos, tal como los imaginamos y recordamos. Por ejemplo, ¿se ha preguntado por qué acepta compromisos de los que se arrepiente profundamente llegada la hora de cumplirlos? Todos lo hacemos, claro está. Todos aceptamos cuidar a nuestros sobrinos el mes que viene y deseamos que llegue el momento de cumplir con esa obligación mientras la anotamos en nuestra agenda. Pero luego, cuando llega el momento de comprarles los Happy Meal, montar la casita de Barbie, esconder la pipa de agua y olvidar que la final de la NBA se juega a la una en punto, nos preguntamos qué estaríamos pensando cuando aceptamos. Bueno, pues he aquí en lo que estábamos pensando: en el por qué y no en el cómo. Pensamos en términos de causas y consecuencias y no en la ejecución, no tuvimos en cuenta el hecho de que la experiencia sin detalles de cuidar niños que imaginamos no sería la experiencia cargada de detalles que acabaríamos experimentando.

Si hace de canguro el mes que viene dará amor con su acto, pero si hace de canguro ahora mismo le darán la comida en el acto; la expresión de afecto es una recompensa espiritual que no puede equipararse al acto de comprar patatas fritas.²¹

Quizá no resulte sorprendente que los detalles más crudos de hacer de canguro, tan destacables cuando lo realizamos, se omitieran de la imagen mental de esa tarea cuando la imaginamos hace un mes. Lo que sí llama la atención es lo sorprendidos que nos sentimos cuando esos detalles se hacen evidentes. El canguro lejano en el tiempo posee la misma borrosidad ilusoria que un maizal en lontananza.²² Sin embargo, aunque todos sabemos que un maizal lejano no es de verdad borroso y que sólo lo parece, sólo somos ligeramente conscientes de ello cuando se trata de acontecimientos distantes en el tiempo. Si se pide a los voluntarios «imagine un buen día», imaginan una mayor variedad de acontecimientos si se trata del día siguiente que si es dentro de un año.²³ Como el buen día de mañana se imagina con un grado de detalle considerable, resulta una grumosa mezcla de cosas buenas («me levantaré tarde, leeré el periódico, iré al cine y veré a mi mejor amigo») con un par de tropezones desagradables («y supongo que tendré que barrer las hojas, ¡jolín!»). Por otra parte, un día bueno dentro de un año se imagina como un puré suave de felices episodios. Es más, cuando se pide a las personas que determinen el grado de realismo de esas ensoñaciones tanto del futuro próximo como del lejano, afirman que el puré suave es tan realista como el guiso grumoso del mañana. En cierto sentido, somos como pilotos que aterrizan y se quedan sorprendidos de que los maizales que parecían rectángulos amarillos y planos desde el aire en realidad estén llenos de maíz. La percepción, la imaginación y la memoria son habilidades notables que tienen mucho en común, pero, en un sentido, al menos, la percepción es la más inteligente del trío. Rara vez confundimos un búfalo lejano con un insecto cercano, pero cuando el horizonte es temporal y no espacial, solemos cometer el mismo error que los pigmeos.

El hecho de que imaginemos el futuro próximo y el lejano con unas texturas tan distintas hace que los valoremos de forma distinta.²⁴ La mayoría de nosotros pagaría más por ver un espectáculo de Broadway esta noche o comer un trozo de tarta de manzana esta tarde que por recibir la misma entrada o el mismo dulce dentro de un mes. No hay nada irracional en esta forma de comportamiento. Los aplazamientos son dolorosos, y es lógico exigir un descuento si uno tiene que soportarlos. Sin embargo, los estudios demuestran que cuando alguien imagina el dolor de la espera, imagina que será peor si ocurre en un futuro próximo y no en un futuro lejano, y eso provoca un comportamiento bastante extraño.²⁵ Por ejemplo, la mayoría de las personas preferiría recibir 20 dólares en un año que 19 en 364 días, porque el aplazamiento de un día que tiene lugar en el futuro lejano parece (desde aquí) un inconveniente menor. Por otro lado, la mayoría de las personas preferiría recibir 19 dólares hoy que 20 dólares mañana, porque el aplazamiento de un día que tiene lugar en el futuro próximo parece (desde aquí) un tormento insoportable.²⁶ Sea cual sea la cantidad de dolor producida por un día de espera, sin duda será la misma sin importar cuándo se experimente. Con todo, las

personas imaginan el dolor en un futuro próximo como algo tan grave que estarían dispuestas a pagar un dólar para evitarlo, pero consideran el dolor del futuro lejano como algo tan tenue que lo soportarían a cambio de un dólar.

¿Por qué ocurre esto? El detalle vívido del futuro próximo lo convierte en algo mucho más palpable que el futuro lejano, por ello, nos sentimos más impacientes y emocionados al imaginar acontecimientos que ocurrirán pronto. De hecho, los estudios demuestran que las partes del cerebro que se encargan de generar sensaciones placenteras se activan si nos imaginamos recibiendo una recompensa como dinero en un futuro próximo, pero no ocurre lo mismo si lo imaginamos en un futuro lejano.²⁷ Si alguna vez ha comprado demasiadas cajas de galletitas de chocolate rellenas de crema de menta de una colegiala que las vende en la puerta de la biblioteca local, pero muy pocas cajas de la colegiala que llama a su puerta y toma nota de su pedido para entregárselo más tarde, ha experimentado esa anomalía en carne propia. Cuando echamos un vistazo al futuro a través de nuestros «previsioncopios», la claridad de dentro de una hora y la borrosidad del año que viene puede hacer que cometamos toda una serie de errores.

EN ADELANTE

Antes de regresar a Baker Street, Sherlock Holmes no puede resistirse a rascarse el coco y dedicarle un último guiño al inspector Gregory. Sherlock le confiesa a Watson: «Fíjese en el valor de la imaginación —comentó Holmes—. Es la cualidad de la que carece Gregory. Imaginamos lo que podría haber ocurrido, actuamos guiados por una suposición y creemos estar en lo cierto».²⁸

Muy buena observación, pero no muy justa. El problema del inspector Gregory no era su falta de imaginación, sino el hecho de haber confiado en ella. Cualquier cerebro que practique el truco de completar la información está destinado a cometer omisiones. Por eso, los futuros que imaginamos contienen tantos detalles inventados por el cerebro y carecen de otros que ha pasado por alto. El problema no es que el cerebro complete o se deje información. ¡Estaríamos buenos si no lo hiciera! No, el problema es que lo hace tan bien que no nos damos cuenta de que ocurre. Es la razón por la que solemos aceptar los productos del cerebro sin espíritu crítico y esperamos que el futuro se desarrolle con los detalles que ha imaginado, y sólo con esos detalles. Así pues, uno de los defectos de la imaginación es que se toma libertades sin decirnos que lo ha hecho. Sin embargo, la imaginación puede ser demasiado liberal, aunque también puede ser demasiado conservadora, y ese defecto merece un capítulo aparte.

CUARTA PARTE

Presentismo

presentismo: acción de proyectar la experiencia presente en la visión personal del pasado y el futuro.

Capítulo 6

El futuro es ahora

Tu carta me ha elevado por encima de un presente de ignorancia, y ya siento el futuro en el instante.

SHAKESPEARE
Macbeth

La mayoría de las bibliotecas con dimensiones razonables tienen una estantería de volúmenes futuristas de la década de 1950, con títulos como *La era atómica* o *El mundo del mañana*. Si hojea un par de estos ejemplares, no tardará en darse cuenta de que todos ellos cuentan más sobre la época en que fueron escritos que sobre la época que se suponía que predecían. Si lee un poco acabará encontrándose con la ilustración de un ama de casa con media melena de rizos típica de la década de 1940, a lo Donna Reed, vestida con una falda con canesú y estampado de caniches, que va dando vueltas por su cocina, esperando oír el ruido del cohete motorizado de su marido para poder llevar a la mesa la fuente de atún al horno. Pase unas cuantas hojas más y verá la ilustración de una ciudad moderna bajo campana de cristal, completada con trenes propulsados con energía nuclear, coches antigraavitatorios y elegantes ciudadanos encaminándose al trabajo por aceras con cintas transportadoras. También notará que faltan algunas cosas. Los hombres no llevan bebés en brazos, las mujeres no llevan maletines, los chavales no llevan *piercings* ni en las cejas ni en los pezones, y los ratones chillan en lugar de hacer clic. No hay chicos montados en patinetes, ni mendigos, ni teléfonos digitales, ni bebidas isotónicas, ni Lycra, ni látex, ni Gore-tex, ni American Express, ni FedEx, ni Walmart. Es más, por lo visto, en ese futuro, todas las personas de origen africano, asiático e hispano han desaparecido. De hecho, lo que hace que esos dibujos resulten tan encantadores es que son profunda, maravillosa y ridículamente erróneos. ¿Cómo se le puede haber ocurrido a alguien que el futuro sería una especie de híbrido entre *El planeta prohibido* y una teleserie familiar como *Papá lo sabe todo*?

Subestimar lo novedoso del futuro es una tradición consagrada. Lord William Kelvin fue uno de los físicos con más visión de futuro del siglo XIX (que es la razón por la que medimos la temperatura en grados kelvin), pero cuando miró con detenimiento al mundo del mañana llegó a la conclusión de que «las máquinas voladoras más pesadas que el aire son algo imposible».¹ Muchos de sus colegas científicos estuvieron de acuerdo. En palabras del eminente astrónomo Simon Newcomb, quien escribió en 1906: «La demostración de que ninguna combinación posible de sustancias conocidas, ni formas conocidas de maquinaria o de fuerza puedan unirse en una máquina real con la que el hombre pueda recorrer largas distancias volando por el aire, parece al autor tan completa como cualquier demostración física posible».²

Incluso Wilbur Wright, quien demostró que Kelvin y Newcomb se equivocaban, admitió que, en 1901, había dicho a su hermano: «Hasta dentro de medio siglo el hombre no volará».³ Le sobraron cuarenta y ocho años. El número de respetados científicos e inventores reconocidos que declararon que el avión era un imposible sólo es superado por el número de personas que dijeron lo mismo sobre los viajes espaciales, la televisión, el horno microondas, la energía nuclear, los trasplantes de corazón y las senadoras. La retahíla de falsas predicciones, récords fallidos y meteduras de pata proféticas es extensa. Pero permítame pedirle que olvide por un instante el número de esos errores y se fije, en cambio, en la similitud de sus formas. El escritor Arthur C. Clarke formuló lo que ha dado en conocerse como la primera ley de Clarke: «Cuando un científico distinguido, aunque ya mayor, afirma que algo es posible, seguramente tiene razón. Cuando afirma que algo es imposible, seguramente se equivoca».⁴ En otras palabras, cuando los científicos hacen predicciones erróneas, casi siempre yerran al predecir que el futuro será muy parecido al presente.

Presentismo en el pasado

La gente corriente es bastante científica en ese aspecto. Ya hemos visto que el cerebro hace un uso bastante amplio del truco de rellenar los vacíos en la información cuando recuerda el pasado o imagina el futuro, y la expresión «rellenar» evoca la imagen de un agujero (en una pared o un diente, por ejemplo) que se tapa con algún material (argamasa o amalgama, respectivamente). Pues resulta que cuando el cerebro rellena los agujeros de sus descripciones del ayer y el mañana, suele utilizar un material llamado «hoy». Piense en la frecuencia con la que ocurre esto al intentar recordar el pasado. Cuando los estudiantes universitarios escuchan discursos convincentes que manifiestamente cambian sus opiniones políticas, suelen recordar que se sentían como se sienten en la actualidad.⁵ Cuando las parejas que salen juntas intentan recordar qué sentían con respecto a su amante dos meses antes, suelen recordar que se sienten como

ahora.⁶ Cuando los estudiantes reciben la nota de un examen, suelen recordar que estaban tan preocupados antes de hacerlo como en ese momento.⁷ Cuando se pregunta a los pacientes sobre sus jaquecas, la intensidad del dolor que sienten en ese momento determina cuánto dolor recuerdan haber sentido el día anterior.⁸ Cuando se pide a adultos de mediana edad que recuerden lo que pensaban sobre las relaciones prematrimoniales, su opinión sobre cuestiones políticas o cuánto alcohol bebieron cuando estaban en la universidad, su recuerdo está influido por cómo piensan, sienten y beben en la actualidad.⁹ Cuando se pregunta a hombres y mujeres viudos cuánta pena sintieron al morir su cónyuge cinco años atrás, su recuerdo está influido por el pesar que sienten en la actualidad.¹⁰ La lista sigue y sigue, pero lo interesante para nuestro propósito es destacar que, en cada uno de estos ejemplos, las personas recuerdan de forma errónea su pasado, pues creen que una vez pensaron, hicieron y dijeron lo que piensan, hacen y dicen en la actualidad.¹¹

Esa tendencia a rellenar las lagunas de los recuerdos del pasado con material del presente es especialmente notable cuando se trata de recordar emociones. En 1992, tras anunciar en un programa televisivo de debate que quería vivir en la Casa Blanca, Ross Perot se convirtió en el mesías del electorado de la noche a la mañana. Por primera vez en la historia de Estados Unidos parecía posible que un hombre que jamás había ocupado un cargo oficial ni era candidato de ningún partido político importante consiguiera el puesto de trabajo con más poder del planeta. Sus partidarios se mostraban entusiasmados y optimistas. Sin embargo, el 16 de julio de 1992, de forma tan repentina como hizo aparición en escena, Perot se retiró de la carrera electoral, y argumentó preocupaciones poco claras sobre «jugarretas» políticas que podrían haber estropeado la boda de su hija. Sus partidarios quedaron destrozados. Entonces, en octubre del mismo año, Perot volvió a cambiar de opinión y volvió a las elecciones, que perdió un mes después. Entre su sorprendente anuncio inicial, su retirada aún más sorprendente, su reentrada increíble y su nada sorprendente derrota, quienes lo habían apoyado experimentaron una serie de intensas emociones. Por suerte, había un investigador por ahí cerca para medir esas reacciones emocionales de julio, tras la retirada de Perot, y en noviembre, tras su derrota.¹² El investigador también pidió a los voluntarios de noviembre que recordaran cómo se habían sentido en julio, y sus hallazgos fueron impresionantes. Los que permanecieron fieles a Perot pese a su ir y venir recordaban haberse sentido menos tristes y enfadados cuando se retiró en julio de lo que se habían sentido en realidad. Sin embargo, quienes lo abandonaron cuando él los abandonó recordaron sentirse menos esperanzados de lo que en realidad se habían sentido. En otras palabras, los partidarios de Perot recordaron de forma errónea que sus sentimientos actuales hacia el candidato eran los mismos que en el pasado.

Si el pasado es una pared con agujeros, el futuro es un agujero sin paredes. La memoria utiliza el truco de completar la información, pero la imaginación es ese truco. El presente colorea con ligeras pinceladas el pasado que recordamos, pero se emplea a fondo a la hora de influir en el futuro imaginado. Dicho de forma más simple: muchos de nosotros lo pasamos mal al imaginar un mañana muy distinto al hoy, y nos resulta difícil imaginar que alguna vez pensaremos, querremos o sentiremos algo distinto a lo que pensamos, querremos o sentimos ahora.¹³ Los adolescentes se hacen tatuajes porque están seguros de que «MUERTE A LA VIDA» siempre será un lema interesante, las madres primerizas abandonan sus prometedoras carreras de abogadas porque están seguras de que estar en casa con sus hijos será siempre una tarea gratificante, y los fumadores que acaban de fumarse un cigarrillo están seguros de que, durante al menos cinco minutos, podrán dejarlo con facilidad y que la nicotina que les corre por el torrente sanguíneo no los hará flaquear. Los psicólogos no somos distintos de los adolescentes, los fumadores ni las madres primerizas. Recuerdo un día de Acción de Gracias (bueno, en realidad, la mayoría de los días de Acción de Gracias) en el que había comido tanto que, al meterme en la boca el último trozo de tarta de calabaza, me di cuenta de que me costaba y me dolía respirar sólo porque ya no tenía sitio para que los pulmones se expandieran. Entré caminando como un pato en el salón, me repanchingué en el sofá y, mientras me sumía plácidamente en un coma profundo provocado por el triptófano, se me oyó pronunciar la frase siguiente: «No volveré a comer en la vida». Pero sí volví a comer, quizá por la noche, seguramente veinticuatro horas después y seguramente pavo. Supongo que sabía que mi juramento era absurdo incluso mientras lo pronunciaba. Aun así, una parte de mí parecía creer a pies juntillas que masticar y tragar eran costumbres asquerosas a las que podía renunciar con facilidad, aunque sólo fuera porque la masa aletargada que estaba abriéndose camino a través de mi tracto digestivo, más o menos a la velocidad de la deriva continental, cubriría mis necesidades nutricionales, intelectuales y espirituales hasta el fin de mis días.

Me avergüenzo de este episodio por varias razones. En primer lugar, porque como un cerdo. En segundo lugar, aunque ya había comido como un cerdo antes y, por tanto, debería haber sabido por experiencia que los cerdos siempre vuelven al estercolero, estaba convencido de que esa vez estaría sin comer durante unos días, tal vez semanas, quizá, para siempre. No me consuela mucho pensar que otros cerdos tengan la costumbre de engañarse de la misma forma. Las investigaciones en laboratorios y supermercados han demostrado que las personas que han comido hace poco e intentan decidir qué querrán comer dentro de una semana se equivocan al calcular su apetito futuro.¹⁴ Los batidos con el doble de grasa, los bocadillos de ensalada de pollo y los burritos de salchicha y jalapeños que acaban de sorber, morder, saborear y engullir, respectivamente, esos individuos no disminuyen su inteligencia de forma temporal. Lo que ocurre es que les cuesta imaginar que tendrán hambre cuando están satisfechos y por eso no pueden aprovisionarse para el momento en que el hambre regrese de forma

inevitable. Vamos a comprar después de haber desayunado huevos fritos con bacón y gofres, y acabamos haciendo una compra reducida. Por la noche, cuando nos asalta el antojo de comer helado de almendra y coco, nos maldecimos por haber comprado tan pocas cosas.

Esa verdad sobre los estómagos saciados también es aplicable a las mentes saciadas. En un estudio, los investigadores retaron a algunos voluntarios a responder a cinco preguntas sobre geografía y les dijeron que después de haber adivinado las respuestas recibirían un premio de dos. O bien sabrían si sus contestaciones eran correctas o recibirían una barrita de chocolate pero no sabrían las respuestas acertadas.¹⁵ Algunos escogieron el premio antes de responder a las preguntas y otros lo escogieron después. Como ya habrá imaginado, las personas prefirieron la barrita de chocolate antes de responder a las preguntas, pero prefirieron saber las respuestas después de responder al cuestionario. En otras palabras, realizar el cuestionario despertaba tanto la curiosidad de los voluntarios que valoraban las respuestas más que una deliciosa barrita de chocolate. Sin embargo, ¿sabían ellas que ocurriría esto? Cuando se pidió a un nuevo grupo de voluntarios que predijera qué premio escogerían antes y después de realizar el cuestionario, predijeron que escogerían la barrita en ambos casos. Esos voluntarios — que en realidad ya habían experimentado esa intensa curiosidad que producía realizar el cuestionario— no podían imaginar que en algún momento podrían ser capaces de renunciar a una barrita de Snickers por un par de datos banales sobre ciudades y ríos. Este descubrimiento me recuerda la maravillosa escena de la película de 1967 *Un Fausto moderno*, en la que el diablo pasa los días en las librerías arrancando las últimas páginas de las novelas de suspense. Puede que no lo considere un acto tan maligno como para atraer a Lucifer, pero si llega al final de una buena novela policíaca y descubre que falta justo el meollo de la cuestión, entenderá que pudiera haber personas que vendieran su alma al diablo a cambio del desenlace. La curiosidad es una poderosa necesidad, pero si no está sintiéndola en este preciso instante, es difícil que imagine lo lejos y rápido que puede llevarle.

Esos problemas con la previsión del hambre —ya sea de comida, sexo, emociones, relaciones sociales o intelectuales— nos resultan muy familiares. Pero ¿por qué? ¿Por qué el poder de la imaginación recibe tantas lecciones de humildad? Al fin y al cabo, se trata de la misma imaginación que ha inventado el viaje espacial, la terapia genética, la teoría de la relatividad y el *sketch* de la tienda de quesos de los Monty Python. Incluso el menos ocurrente de nosotros puede imaginar cosas tan descabelladas y raras que su madre le lavaría el cerebro con jabón si se enterase. Podemos imaginar que nos eligen como senadores del Congreso estadounidense, que nos tiran de un helicóptero, que estamos pintados de violeta y cubiertos de almendras fileteadas. Podemos imaginar que vivimos en una plantación platanera y dentro de un submarino. Podemos imaginar que

somos esclavos, guerreros, sheriffs, caníbales, cortesanas, buceadores o recaudadores de impuestos. Con todo, por algún motivo, cuando tenemos la tripa llena de puré y salsa de arándanos, no podemos imaginarnos teniendo hambre, ¿por qué?

PRESENTIMIENTO NO AUTORIZADO

La respuesta a esta pregunta nos conduce a las profundidades de la naturaleza de la imaginación. Al imaginar cosas, como pingüinos, patines de agua o soportes para la cinta adhesiva, la mayoría de nosotros ve una imagen esbozada del objeto en cuestión. Si le preguntara si las aletas de un pingüino son más largas o más cortas que sus patas, seguramente tendría el buen juicio de evocar la imagen mental de la nada impalpable y «mirarla» para dar una respuesta. Sería como si la imagen de un pingüino le hubiera aparecido de pronto en la cabeza porque usted lo ha querido, y tendría la sensatez de mirar las aletas durante un instante, mirar hacia abajo para verle las patas, volver a mirar las aletas y responderme. Lo que habría hecho le habría provocado una sensación muy parecida a la de ver, porque, de hecho, eso es lo que ocurre. La región del cerebro que se activa cuando ve objetos con los ojos —un área sensorial llamada corteza visual— también se activa cuando ve con la imaginación.¹⁶ Lo mismo ocurre con otros sentidos. Por ejemplo, si le preguntara en qué sílaba se canta la nota más alta de *Cumpleaños feliz*, reproduciría la melodía mentalmente y entonces «escucharía» para determinar en qué momento sube y baja el tono. Repito, «escuchar con la imaginación» no se dice sólo en sentido figurado (sobre todo porque nadie lo dice). Cuando las personas imaginan sonidos, se aprecia la activación de un área sensorial del cerebro llamada corteza auditiva, que se activa cuando escuchamos sonidos reales con los oídos.¹⁷

Estos descubrimientos nos dan una importante idea de la forma en que el cerebro ve las cosas, a saber: recurre a la ayuda de sus áreas sensoriales cuando quiere imaginar las características sensitivas del mundo. Si queremos saber qué aspecto tiene un objeto que no tenemos delante, enviamos información sobre éste desde la memoria a la corteza visual, y experimentamos una imagen mental. De igual forma, si queremos saber cómo suena una melodía cuando no está sonando en la radio, enviamos información sobre esa música desde la memoria a la corteza auditiva, y experimentamos un sonido mental. Como los pingüinos viven en la Antártida y *Cumpleaños feliz* sólo se oye en los natalicios, ninguna de esas cosas está presente cuando queremos analizarlas. Cuando los ojos y oídos no alimentan las cortezas visual y auditiva con la información necesaria para responder a las preguntas, solicitamos que la información se envíe desde el recuerdo, lo que nos permite echar un falso vistazo o una falsa audición. Como el cerebro es capaz de realizar este truco, podemos descubrir cosas sobre canciones (la nota más alta suena en la «a» de «años») y aves (las aletas del pingüino son más largas que sus patas) aunque estemos solos y dentro de un armario.

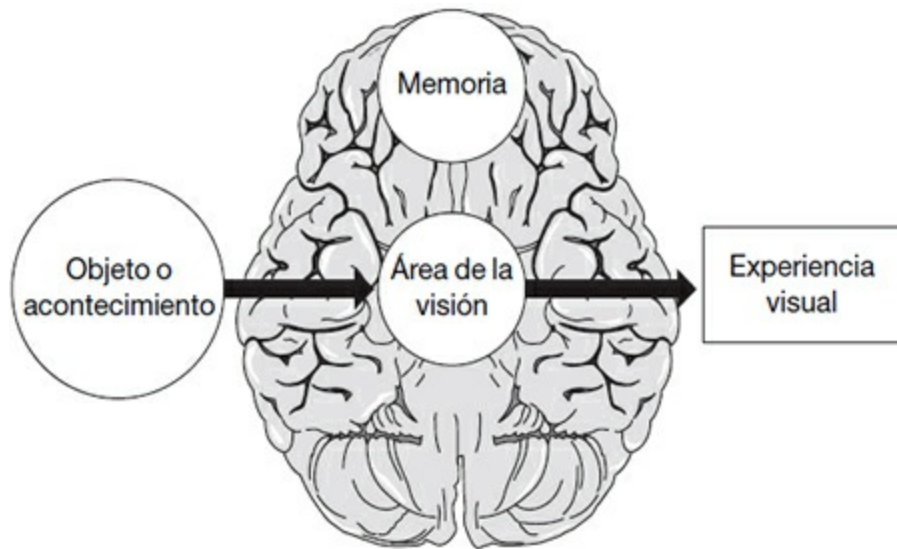
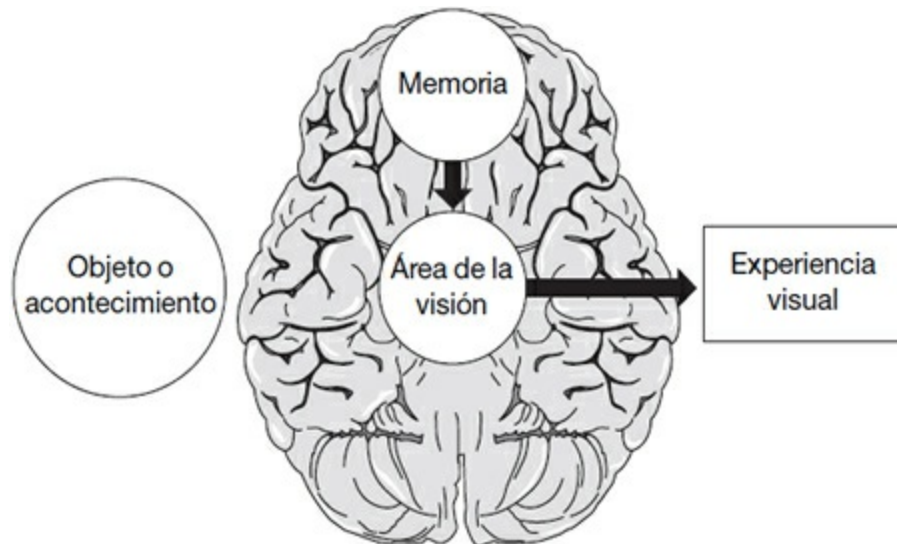


Figura 10 La percepción visual (*arriba*) obtiene información de los objetos y acontecimientos del mundo, mientras que la imaginación visual (*abajo*) obtiene la información de la memoria.



Utilizar las áreas visual y auditiva para ejecutar acciones de la imaginación es un artefacto de ingeniería muy ingenioso, y la evolución se merece el premio de Microsoft Windows por instalarlo en todos nosotros sin pedir permiso. No obstante, ¿qué relación tienen el ver y el oír con los glotones de Acción de Gracias como nosotros... bueno, como yo? Pues resulta que los procesos imaginativos que nos permiten descubrir el aspecto de los pingüinos aunque estemos encerrados en un armario son los mismos que nos permiten descubrir cómo sentiremos el futuro mientras estamos encerrados en el presente. En el momento en que alguien pregunta qué sentiría si encontrara a su cónyuge en la cama con el cartero, usted siente algo. Y seguramente no es algo muy bueno. Al igual que genera la imagen de un pingüino y luego la analiza visualmente para responder a la pregunta sobre las aletas, genera la imagen mental de una infidelidad y reacciona de forma emocional para responder a la pregunta sobre sus sentimientos futuros.¹⁸ Las

áreas del cerebro que reaccionan de forma emocional ante los acontecimientos reales reaccionan también ante los acontecimientos imaginarios, que es la razón de que sus pupilas se hayan dilatado y le haya subido la presión sanguínea cuando le he pedido que imagine ese episodio en particular de entrega a domicilio.¹⁹ Se trata de un método inteligente para predecir los sentimientos futuros, porque la forma en que nos sentimos al imaginar un acontecimiento es un buen indicador, por lo general, de cómo nos sentiremos cuando se produzca dicho acontecimiento. Si las imágenes mentales de jadeos acelerados y sacas de correos desparramadas por el suelo nos provocan punzadas de celos y oleadas de ira, cabría esperar, con más fiabilidad, que la infidelidad real tuviera el mismo efecto.

No hace falta algo tan cargado de emotividad como la infidelidad para poner un ejemplo de este hecho. Todos los días decimos cosas como «qué bien suena eso de comerse una pizza», y pese al sentido general de esa afirmación, no lo decimos por las propiedades acústicas de la mozzarella. Más bien estamos diciendo que cuando nos imaginamos comiendo pizza experimentamos una breve sensación agradable, y que interpretamos esa reacción como indicador del sentimiento más duradero y placentero que experimentaríamos si nos sacáramos la pizza de la imaginación y nos la metiéramos en la boca. Si un anfitrión chino nos ofrece un aperitivo de araña salteada o crocante de saltamontes, no nos hace falta morder uno para saber que no nos gustará la experiencia real; el simple hecho de pensar en comer bichos provoca arcadas a la mayoría de los estadounidenses, y esa reacción indica que la experiencia real les provocará el vómito. La cuestión es que, por lo general, no nos dedicamos a hacer listas de las cosas positivas y negativas de los acontecimientos futuros que estamos sopesando, sino que más bien los contemplamos, simulándolos en la imaginación, y valoramos nuestras reacciones emocionales ante ese estímulo. Al igual que la imaginación prevé objetos, también presiente acontecimientos.²⁰

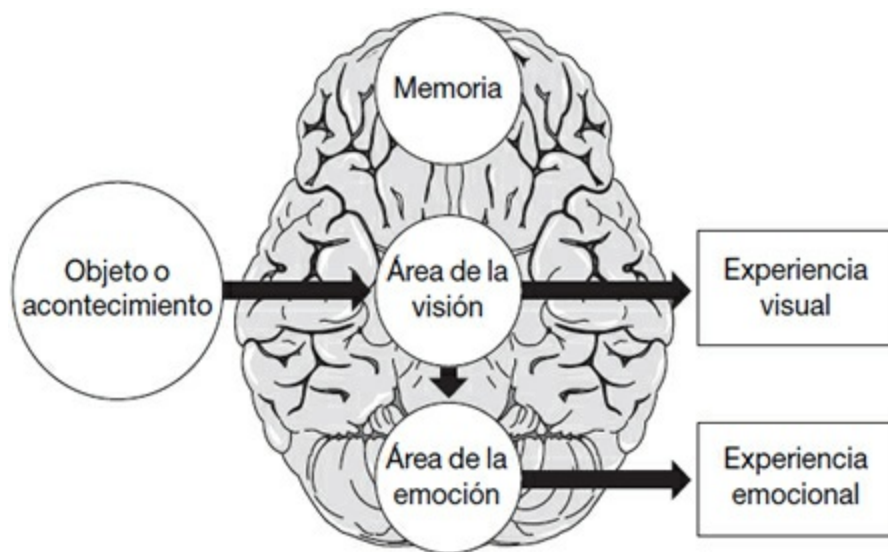
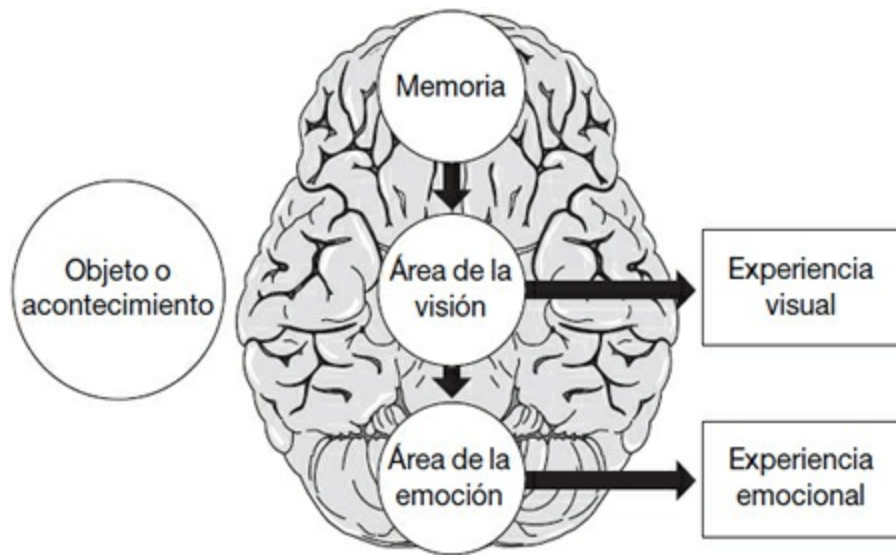


Figura 11 Tanto el sentimiento (*arriba*) como el presentimiento (*abajo*) reciben la información del área de la visión, pero ésta recibe la información de distintas fuentes.



La fuerza del presentimiento

El presentimiento nos permite, a menudo, predecir nuestras emociones mejor que el pensamiento lógico. En un estudio, los investigadores ofrecieron a los voluntarios una reproducción de una pintura impresionista o el póster de un gato caricaturesco.²¹ Antes de hacer una elección, se pidió a algunos voluntarios que razonaran de forma lógica por qué creían que podía gustarles o disgustarles cada una de las imágenes (grupo de pensadores), mientras que se animó a los otros a tomar la decisión deprisa y «por instinto» (grupo de no pensadores). Los consejeros laborales y los asesores financieros siempre nos dicen que deberíamos pensar largo y tendido antes de tomar decisiones importantes, pero cuando, pasados unos días, los investigadores llamaron por teléfono a los voluntarios y les preguntaron cuánto habían disfrutado de su nueva obra de arte, los pensadores fueron los menos satisfechos. En lugar de escoger el póster que los hacía felices al imaginarse colgándolo en sus casas, los pensadores habían ignorado sus presentimientos y habían escogido los pósters que poseían las cualidades que habría aprobado un consejero laboral o un asesor financiero («El verde oliva del Monet se dará de tortas con las cortinas, aunque el póster de Garfield indicará a los visitantes que tengo un chispeante sentido del humor»). Por otro lado, los no pensadores confiaron en sus presentimientos: se imaginaron colgando el póster en su pared, se dieron cuenta de cómo se sentirían al hacerlo e imaginaron que si eso les hacía sentir bien, el verdadero hecho de verlo tendría el mismo efecto. Y estaban en lo cierto. El presentimiento permitió a los no pensadores predecir su futuro de forma más precisa que los pensadores. De hecho, cuando se impide que las personas sientan emociones en el presente, se las incapacita de forma temporal para predecir cómo se sentirán en el futuro.²²

Sin embargo, el presentimiento tiene sus limitaciones. Cómo nos sentimos al imaginar algo siempre es una buena guía para saber cómo nos sentiremos al besar, oír, llevar, tener, conducir, comer o besar en el futuro. Por ejemplo, ¿por qué cerramos los ojos cuando queremos visualizar un objeto o nos tapamos los oídos cuando queremos recordar la melodía de una canción? Hacemos esas cosas porque el cerebro debe usar sus cortezas visual y auditiva para realizar actos de imaginación visual y auditiva. Si esas áreas ya están ocupadas realizando sus funciones primarias —esto es: ver y oír las cosas del mundo real— no están disponibles para las acciones de la imaginación.²³ No puede imaginar con facilidad un pingüino si está ocupado observando un avestruz, porque la visión ya está utilizando las partes del cerebro que la imaginación necesita. Considerémoslo de otra forma: cuando pedimos al cerebro que mire un objeto real y un objeto imaginario al mismo tiempo, el cerebro suele garantizar el cumplimiento de lo primero y desestimar lo segundo. Nuestro órgano pensante considera la percepción de la realidad como su primera y más importante obligación, así que su solicitud para tomar prestada la corteza visual durante un instante queda denegada de forma sumaria. Si el cerebro no tuviera esa política de dar prioridad a la realidad, se saltaría el semáforo en rojo si, por casualidad, estuviera pensando en un semáforo en verde. La política que dificulta imaginar pingüinos cuando miramos avestruces también dificulta imaginar lujuria cuando sentimos asco, afecto cuando sentimos rabia o hambre cuando estamos llenos. Si un amigo le estropeará su coche nuevo y le ofreciera compensárselo llevándolo a un partido de béisbol dentro de una semana, usted tendría el cerebro demasiado ocupado pensando en el accidente como para simular su reacción emocional ante el partido. Quizá los acontecimientos futuros requieran el acceso a áreas emocionales del cerebro, pero los acontecimientos presentes casi siempre tienen preferencia.

Las limitaciones del presentimiento

No podemos ver ni sentir dos cosas a la vez, y el cerebro tiene prioridades estrictas sobre lo que verá, oír, sentirá e ignorará. Las solicitudes de la imaginación suelen denegarse. Tanto el sistema sensorial como el emocional respaldan esta política. Con todo, reconocemos el momento en que los sistemas sensoriales rechazan las solicitudes de la imaginación, pero no reconocemos el momento en que el sistema emocional hace lo mismo. Por ejemplo, si intentamos imaginar un pingüino mientras miramos a un avestruz, la política del cerebro no lo permitirá. Lo entendemos y por eso nunca nos confundimos y sacamos la conclusión errónea de que el pajarraco del cuello largo que estamos viendo es, de hecho, el pingüino que intentamos imaginar. La experiencia visual resultante de un flujo de información originada en el mundo se llama visión; la experiencia visual resultante de un flujo de información originada en la memoria se llama imaginario mental. Aunque ambas experiencias se producen en la corteza visual, hace falta mucho vodka para llegar a confundirlas.²⁴ Uno de los sellos característicos de la

experiencia visual es que casi siempre podemos asegurar si se trata del producto de un objeto real o imaginado. Pero no siempre podemos hacerlo cuando se trata de una experiencia emocional. La experiencia emocional que resulta de un flujo de información originada en el mundo recibe el nombre de sentimiento; la experiencia emocional resultante de un flujo de información originada en la memoria se llama presentimiento. Y la mezcla de ambas es uno de los deportes más populares del mundo.

Por ejemplo, en un estudio, los investigadores llamaban a personas por teléfono a diferentes lugares del país y les preguntaban si estaban satisfechas con su vida.²⁵ Las personas que vivían en ciudades que justo ese día disfrutaban de buen tiempo decían que se sentían relativamente felices. Pero las personas que vivían en ciudades donde hacía mal tiempo afirmaban que eran relativamente infelices. Esos individuos intentaron responder a la pregunta de los investigadores imaginando su vida y preguntándose a sí mismos cómo se sentían al hacerlo. Su cerebro aplicó la política de dar prioridad a la realidad e insistió en reaccionar al tiempo que hacía en lugar de a la vida imaginaria. Sin embargo, esas personas no sabían que su cerebro estaba haciéndolo y, por ello, confundieron los presentimientos inducidos por la imaginación con los sentimientos inducidos por la realidad.

En un estudio similar, los investigadores pidieron a los voluntarios de un gimnasio local que predijeran cómo se sentirían si se perdieran durante un paseo y tuvieran que pasar la noche en el bosque sin agua ni comida.²⁶ Se les pidió que predijeran, en concreto, si sería más desagradable el hambre o la sed. Algunas personas respondieron justo después de haber hecho ejercicio en la cinta de correr (grupo sediento), y otras, antes de haber hecho el mismo ejercicio (grupo no sediento). Los resultados demostraron que el 92 por ciento de las personas del grupo sediento predijeron que la sed sería más desagradable que el hambre, pero sólo el 61 por ciento de los pertenecientes al grupo no sediento hicieron la misma predicción. Por lo visto, las personas sedientas que intentaron responder a la pregunta imaginándose perdidos en el bosque sin comida ni agua estaban preguntándose cómo se sentían en ese momento. Sin embargo, su cerebro les obligó a aplicar la política de dar prioridad a la realidad e insistió en reaccionar al ejercicio real en lugar de a la marcha imaginaria. Como esas personas desconocían las maquinaciones de su cerebro, confundieron los presentimientos con los sentimientos.

Seguramente, usted se ha encontrado en la misma tesitura. Ha tenido un día horrible —el gato se ha meado en la alfombra, el perro se ha meado en el gato, la lavadora está rota, el programa de *Pressing Catch* ha sido sustituido por *Grandes obras del teatro clásico*— y, claro está, se siente morir. Si en ese momento intenta imaginar si le gustaría jugar una partida de cartas con los colegas mañana por la noche, puede que confunda los sentimientos provocados por mascotas y aparatos reales («Estoy hasta las narices») con sus compañeros imaginarios («No creo que vaya a la timba porque Nick siempre está chinchándome»). En realidad, uno de los síntomas de la depresión es que cuando los afectados piensan en acontecimientos futuros no logran imaginarse disfrutando mucho

con ellos.²⁷ «¿Vacaciones? ¿Amoríos? ¿Una noche en la ciudad? No, gracias, me quedaré aquí, sentado en la oscuridad.» Sus amigos se cansan de verlos arrastrarse por la vida, muertos de miedo, y les dicen que todo pasará, que después de la tormenta siempre llega la calma, que a todo cerdo le llega su San Martín, y muchos otros tópicos. Sin embargo, desde el punto de vista de la persona depresiva, cualquier miedo tiene sentido porque cuando imagina el futuro, le resulta difícil sentirse feliz hoy y, por tanto, le resulta difícil imaginar que será feliz mañana.

No podemos sentirnos bien con un futuro imaginario si estamos ocupados sintiéndonos mal por el presente real. En lugar de reconocer que ése es el resultado inevitable de la política de prioridad a la realidad, asumimos, por error, que el acontecimiento futuro es la causa de la infelicidad que sentimos al pensar en él. Nuestra confusión parece algo muy evidente para los que observan desde la banda y dicen cosas como: «Ahora te sientes mal porque tu padre se ha emborrachado y se ha caído por la barandilla del porche, tu madre ha ido a la cárcel por darle una paliza de muerte a tu padre y te han requisado la ranchera, pero todo será distinto la semana que viene y desearás haber dicho que sí a ir con nosotros a la ópera». Hasta cierto punto, reconocemos que nuestros amigos están en lo cierto. Sin embargo, cuando intentamos pasar por alto, ignorar o dejar de lado nuestro estado melancólico del presente y hacer una previsión sobre cómo nos sentiremos mañana, nos damos cuenta de que se parece bastante a intentar imaginar que saboreamos un malvavisco mientras masticamos un trozo de hígado.²⁸ Es lógico que imaginemos el futuro y pensemos en cómo nos hará sentir, pero como el cerebro está decidido, de todas todas, a responder ante los acontecimientos presentes, sacamos la conclusión errónea de que mañana nos sentiremos como hoy.

EN ADELANTE

He esperado mucho, pero que mucho tiempo para enseñar a alguien esta tira cómica (figura 12), que recorté de un periódico en 1983, y, desde entonces, la he ido pegando en todas mis carpetas. Siempre me arranca una sonrisa. El pez le pide a la esponja que deje volar la imaginación —que visualice lo que podría ser de entre todas las cosas del universo si tuviera esa posibilidad— y lo más exótico que se le ocurre a su interlocutora es un artrópodo. El humorista no está burlándose de las esponjas, claro, está burlándose de nosotros. Todos estamos atrapados en un lugar, un tiempo y una circunstancia, y nuestros intentos de usar la mente para trascender esas fronteras son, la mayoría de las veces, infructuosos. Al igual que la esponja, creemos que nuestro pensamiento es «la mar de rompedor», sólo porque no vemos las verdaderas dimensiones del mar. La imaginación no puede trascender con facilidad las fronteras del presente, y una de las razones es que debemos echar mano de maquinaria que pertenece a la percepción. El hecho de que esos dos procesos deban funcionar desde la misma plataforma supone que

algunas veces nos sentimos confundidos y no sabemos cuál de los dos está activo. Suponemos que lo que sentimos al imaginar el futuro es lo que sentiremos al llegar a él, pero, en realidad, lo que sentimos al imaginarlo suele ser una reacción a lo que está ocurriendo en el presente. El acuerdo de multipropiedad entre la percepción y la imaginación es una de las causas del presentismo, pero no la única. Así que, si el tren todavía no ha llegado a su parada, si usted no está listo para apagar la luz y ponerse a dormir, o si los camareros de Starbucks no han empezado a echarle esas miradas de odio mientras pasan la fregona, analicemos otra de esas causas.

Animal Crackers (Animaladas)



Figura 12

Capítulo 7

Bombas temporales

*Sin que tu labio sienta que se apaga este fuego,
que sentirás más hambre entre tanta abundancia,
pasando del rubor a la albura al instante,
que diez besos serán cual uno y como veinte.
Un día de verano será como una hora
derrochada entre gozos donde el tiempo se pierde.*

SHAKESPEARE
Venus y Afrodita.

Nadie ha sido testigo jamás del paso de una caravana voladora, pero todo el mundo ha sido testigo del paso del tiempo. Así que, ¿por qué es mucho más fácil imaginar lo primero que lo segundo? Porque, aunque resulte improbable que un vehículo de ocio de nueve toneladas consiguiera elevarse lo suficiente como para convertirse en un objeto volador, una caravana voladora tendría un aspecto en concreto, y por eso no nos cuesta generar la correspondiente imagen mental. Nuestro extraordinario talento para crear imágenes mentales de objetos concretos es una de las razones por las que funcionamos de forma tan eficaz en el mundo físico.¹ Si imagina un pomelo colocado en equilibrio sobre una caja cilíndrica de copos de avena y luego se imagina empujando la caja hacia el lado contrario de donde se encuentra usted, puede prever el pomelo al caer y también puede prever que caerá hacia usted si empuja la caja con rapidez y que caerá lejos de usted si la empuja despacio. Esos actos de la imaginación le permiten razonar sobre las cosas que está imaginando y, por tanto, resolver problemas importantes del mundo real. Por ejemplo, cómo conseguir que le caiga un pomelo en el regazo cuando necesita uno. Pero el tiempo no es un pomelo. No tiene color, ni forma, ni tamaño, ni textura. No lo puede pinchar, ni pelar, ni agujerear, ni apretar, ni pintar, ni vaciar. El tiempo no es un objeto, sino una abstracción, y por eso no se entrega al imaginario, que es la razón por la que los cineastas se ven obligados a representar el paso del tiempo con invenciones que precisan objetos visibles, como hojas del calendario que salen volando con el viento o

relojes que giran a toda velocidad. Aun así, predecir nuestro futuro emocional requiere que pensemos a tiempo en el tiempo y durante algún tiempo. Si no podemos crear una imagen mental de un concepto abstracto como éste, ¿cómo vamos a razonar y pensar en él?

PENSAMIENTO ESPACIAL

Cuando necesitamos razonar sobre algo abstracto solemos imaginar algo concreto a lo que se parece la cosa abstracta y razonamos sobre eso.² Para la mayoría de nosotros, el espacio es ese algo concreto a lo que se parece el tiempo.³ Diversos estudios revelan que las personas de todo el mundo imaginan el tiempo como si se tratara de una dimensión espacial, que es la razón de que digamos que el pasado está por detrás y el futuro por delante, que avanzamos hacia nuestra senectud y retrocedemos a la infancia, y que los días pasan volando como una caravana voladora. Pensamos y hablamos como si de verdad estuviéramos moviéndonos del ayer, que está allí, hacia el mañana, que está unos 180 grados más allá. Cuando dibujamos una línea temporal, los anglohablantes ponemos el pasado a la izquierda, los que hablan árabe ponen el pasado a la derecha,⁴ y los que hablan mandarín ponen el pasado abajo.⁵ No obstante, al margen de nuestra lengua materna, todos situamos el pasado en alguna parte y el futuro en alguna otra. De hecho, cuando queremos resolver un problema relacionado con el tiempo, por ejemplo: «Si desayuné antes de pasear al perro pero después de leer el periódico, ¿qué hice antes?», la mayoría de nosotros se imagina colocando tres objetos (desayuno, perro, periódico) en una línea ordenada y observando luego cuál es el que está más a la izquierda (o a la derecha o abajo, dependiendo de nuestro idioma). Razonar mediante una metáfora es una técnica ingeniosa que nos permite remediar nuestra debilidad mediante la capitalización de nuestros puntos fuertes, utilizando cosas que podemos visualizar para pensar, hablar y razonar sobre conceptos con los que no podemos hacer nada de eso.

Por desgracia, las metáforas pueden despistar tanto como clarificar, y nuestra tendencia a imaginar el tiempo como una dimensión espacial consigue ambas cosas. Por ejemplo, imagine que un amigo y usted han conseguido una mesa en un nuevo y elegante restaurante con una lista de espera de tres meses. Después de echar un vistazo al menú ha descubierto que ambos quieren la perdiz en costra de wasabi. Ahora bien, cada uno de ustedes tiene el suficiente decoro para reconocer que pedir platos idénticos en un restaurante de los buenos es bastante parecido a llevar una diadema de orejitas de ratón Mickey en un comedor atestado. Así que deciden que uno de ustedes pedirá la perdiz y el otro, el estofado de carne de venado con quingombó, y que lo compartirán como mandan los cánones de la modernidad. Lo hacen no sólo para que no los tomen por turistas, sino porque creen que en la variedad está el gusto. Hay pocos refranes que lleven la palabra «variedad», y éste es el mejor de todos. De hecho, si calibráramos el

placer que han experimentado tras la comida, seguramente descubriríamos que usted y su amigo se sienten más felices con su acuerdo de compartir los platos que si ambos hubieran pedido la perdiz.

Sin embargo, ocurre algo raro cuando extendemos este problema en el tiempo. Imagine que el maître queda tan impresionado por su sofisticado traje que lo invita (pero no a su amigo, al que no le vendría nada mal un cambio de *look*) a regresar el primer lunes de cada mes del año que viene para disfrutar de una comida gratis en su mejor mesa. Como los ingredientes escasean en la cocina de tanto en tanto, el maître le pide que decida en ese mismo momento lo que querrá comer en sus próximas visitas, de esta forma podrá mimarlo de una forma a la que usted se está acostumbrando a toda prisa. Vuelve a consultar el menú. Odia el conejo, comer ternera es políticamente incorrecto, la lasaña vegetal le produce una profunda apatía y, a medida que repasa la lista, se da cuenta de que hay sólo cuatro platos que llaman la atención a su refinamiento que crece a marchas forzadas: la perdiz, el venado en costra de quingombó, la lampuga dorada y el arroz con mariscos al aroma de azafrán. Sin duda alguna, la perdiz es su favorita y, aunque no tenga dónde meterlas, se siente tentado a pedir doce. Pero eso lo haría quedar como un garrulo sin clase y, lo que es más importante, se perdería la variedad de la vida. Así que le pide al maître que le prepare la perdiz todos los meses y que complete el resto de los seis platos con quingombó, lampuga y arroz.

Quizá sea usted muy elegante en el vestir, *mon ami*, pero en temas de comida se ha dado gato por liebre usted solito.⁶ Los investigadores estudiaron esta experiencia invitando a una serie de voluntarios al laboratorio a tomar un aperitivo una vez cada siete días durante varias semanas.⁷ Pidieron a algunos voluntarios (electores) que eligieran todos los tentempiés de antemano, y —al igual que haría usted—, éstos escogieron una saludable variedad. A continuación, los investigadores pidieron a un nuevo grupo de voluntarios que visitara el laboratorio una vez cada siete días durante varias semanas. Les dieron su tentempié favorito todas las veces (grupo sin variedad). A otro grupo le dieron casi siempre ese tentempié favorito, y a otros su segundo favorito (grupo con variedad). Al medir el grado de satisfacción de los participantes durante el transcurso del estudio, se descubrió que los miembros del grupo sin variedad estaban más satisfechos que los del grupo con variedad. En otras palabras, la variedad hace menos felices a las personas, no más. Un momentito, aquí hay algo que huele mal, y no es la lampuga. ¿Cómo es posible que en la variedad esté el gusto cuando uno está con un amigo en un restaurante de los buenos, pero que sea lo que nos amarga la vida cuando tenemos que pedir unos tentempiés para comer durante semanas?

Entre las más grandes crueldades de la existencia se cuenta la siguiente: las cosas maravillosas son más maravillosas la primera vez que ocurren, pero su cualidad de maravilla disminuye con la reiteración.⁸ Basta con que compare la primera y la última vez que su hijo dijo «mamá» o que su cónyuge dijo «te quiero» para que entienda lo que quiero decir. Cuando tenemos una experiencia —escuchar una sonata en particular, hacer

el amor con una persona determinada, contemplar una puesta de sol desde la ventana de una habitación en concreto— en repetidas ocasiones, empezamos a adaptarnos a toda prisa a ella, y la experiencia nos reporta cada vez menos placer. Los psicólogos llaman a este fenómeno «habitución», los economistas lo llaman «utilidad marginal decreciente», y el resto de los mortales, «matrimonio». Sin embargo, los seres humanos han descubierto dos elementos que les permiten combatir esa tendencia: la variedad y el tiempo. Una forma de romper con la habituación es aumentar la variedad de las experiencias personales («Oye, cariño, se me ocurre que hagamos una locura, vamos a contemplar la puesta del sol desde la cocina»).⁹ Otra forma de romper con la habituación es aumentar el espacio de tiempo entre las repeticiones de la experiencia. Brindar con copas de champán y besar a nuestro cónyuge al tocar la medianoche sería una experiencia bastante aburrida si lo hiciéramos a diario, pero si lo hacemos en Nochevieja y luego dejamos pasar todo un año antes de repetirlo, la experiencia nos ofrecerá una serie interminable de delicias porque un año es tiempo suficiente para que desaparezcan los efectos de la habituación. La cuestión es que el tiempo y la variedad son dos formas de combatir este fenómeno y, si cuenta con uno, no le hace falta el otro. De hecho (y esto es lo que de verdad importa, así que, por favor, suelte el tenedor y escuche con atención), cuando los episodios están lo bastante separados en el tiempo, la variedad no sólo es innecesaria, sino que puede salirle muy cara.

Puedo ilustrar este hecho con cierta precisión si me permite un par de suposiciones lógicas. Primero, imagine que podemos utilizar una máquina llamada hedonímetro para medir el placer de una persona en «hedones». Empecemos por una suposición de preferencias: supongamos que el primer bocado de perdiz le proporciona, por decir algo, cincuenta hedones, mientras que el primer bocado de quingombó le proporciona cuarenta. Esto es lo que significa decir que prefiere la perdiz al quingombó. Segundo, hagamos una suposición sobre el grado de habituación: supongamos que, una vez que ha probado un bocado de un plato, cada bocado siguiente del mismo plato, tomado en, más o menos, diez minutos, le proporcionará un hedón menos que el bocado anterior. Por último, hagamos una suposición sobre el momento de la ingesta: supongamos que come a un brioso ritmo de un bocado cada treinta segundos. La figura 13 refleja lo que ocurre con el placer al realizar esas suposiciones sobre sus preferencias, grado de habituación y momento de la ingesta. Como puede ver, la mejor forma de aumentar su placer en este caso es empezar por la perdiz y luego cambiar al quingombó después de diez bocados (lo que ocurre pasados cinco minutos). ¿Por qué cambiar? Porque, como demuestran las líneas, el bocado undécimo de perdiz (que se da en el minuto 5,5) le proporcionará sólo treinta y nueve hedones, mientras que un bocado del todavía no saboreado quingombó le proporcionará cuarenta. Así que ése es el preciso momento de la comida en que su amigo y usted deberían intercambiar los platos, los asientos o, como mínimo, las orejas de ratón Mickey.¹⁰ Sin embargo, mire ahora la figura 14 y observará el cambio radical de la situación cuando ampliamos el episodio gastronómico en el tiempo alterando el momento

de la ingesta. Cuando los bocados que da están separados por cualquier periodo de tiempo superior a diez minutos (en este caso, un cuarto de hora), la habituación deja de producirse, lo que significa que cada bocado es tan bueno como el primero, y que un bocado de quingombó jamás es mejor que uno de perdiz. En otras palabras, si fuera capaz de comer con la lentitud suficiente, la variedad no sólo sería innecesaria, sino que, en realidad, sería costosa, porque un bocado de quingombó siempre sería menos placentero que un nuevo bocado de perdiz.

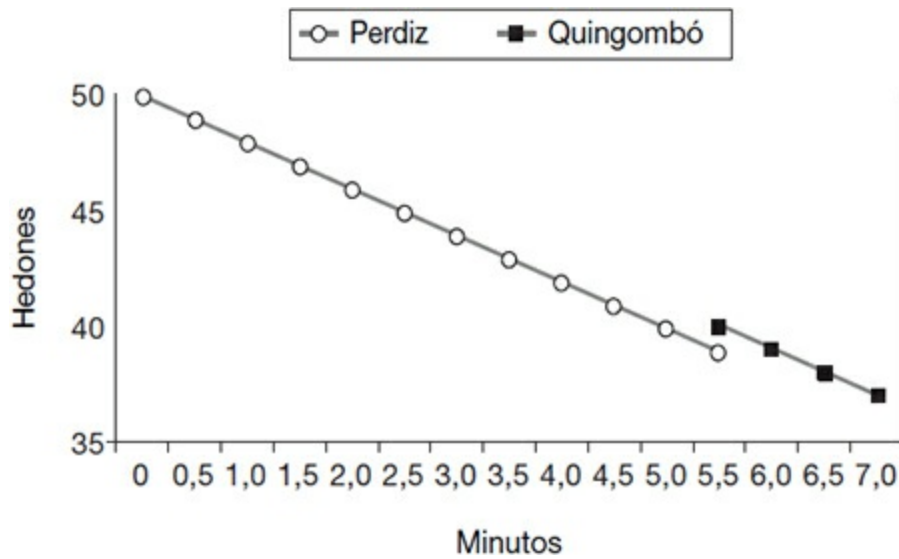


Figura 13 La variedad aumenta el placer cuando la ingesta es rápida.

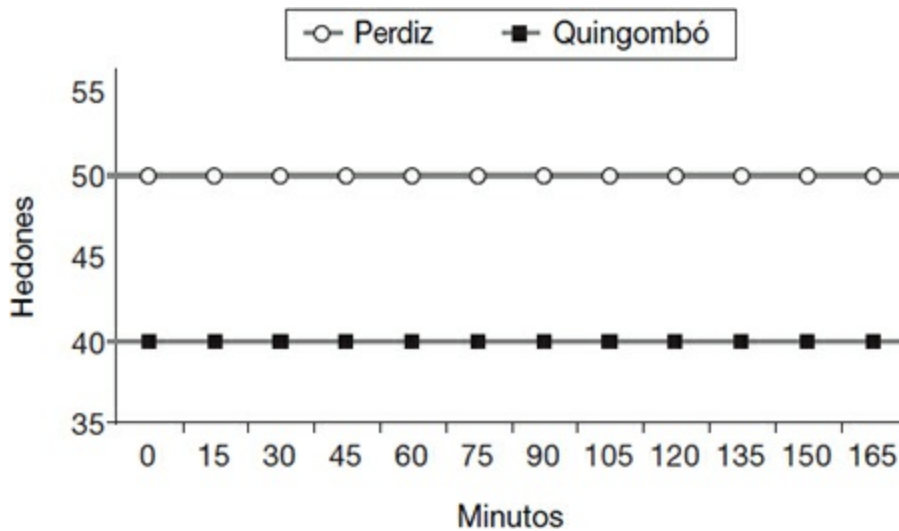


Figura 14 La variedad disminuye el placer cuando la ingesta es lenta.

Ahora bien, cuando usted y su amigo se han sentado a la misma mesa en su restaurante imaginario, han pedido dos platos para comer a la vez. Usted sabía que no tendría mucho tiempo entre bocado y bocado, así que ha optado por la variedad, que en ella está el gusto. Buena decisión. Pero cuando el maître le ha pedido que escogiera una serie de platos por adelantado, usted también ha optado por la variedad. ¿Por qué ha

optado por la variedad si ya tenía el tiempo? La culpa es de la metáfora espacial (véase figura 15). Como ha visualizado los platos separados en el tiempo imaginándolos separados por unos centímetros en una mesa, ha supuesto que lo que en realidad eran platos separados por el espacio serían platos separados por el tiempo. Cuando los platos están separados por el espacio, es totalmente lógico escoger la variedad. Al fin y al cabo, ¿quién querría sentarse a una mesa con doce platos idénticos de perdiz? Nos encantan los platos de degustación, las bandejas de aperitivos variados y los bufés libres porque preferimos —y eso es lo lógico— la variedad de alternativas que experimentaremos en un único episodio. El problema es que cuando razonamos mediante las metáforas y pensamos en una docena de comidas sucesivas en doce meses seguidos como si fueran doce platos colocados en una mesa delante de nosotros, tratamos, por error, las alternativas secuenciales como si fueran alternativas simultáneas. Se trata de un error porque las alternativas secuenciales ya tienen el tiempo de su parte, por ello, la variedad las hace menos placenteras y no más.

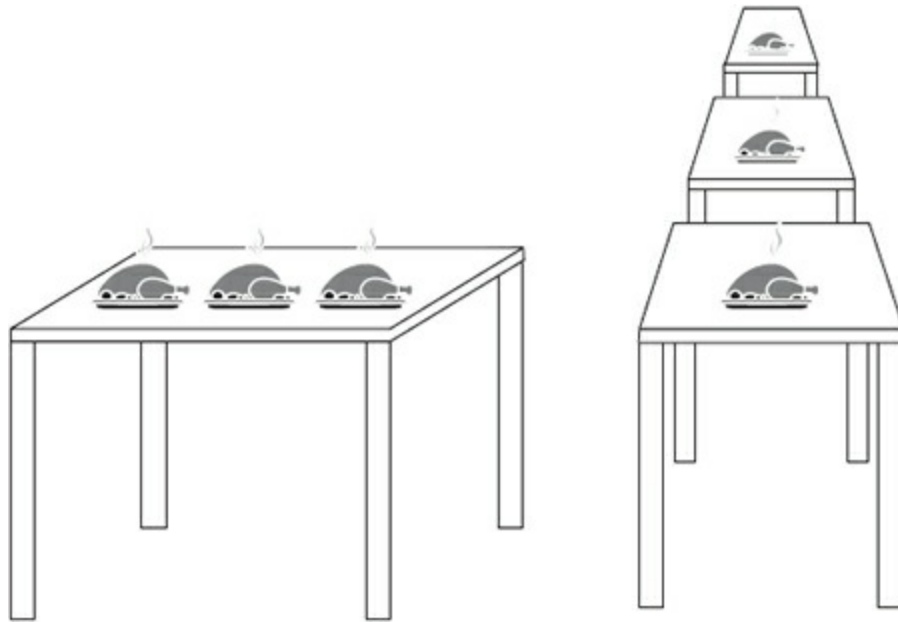


Figura 15 Ingesta simultánea (*izquierda*) e ingesta secuencial (*derecha*).

EMPEZAR AHORA

Como el tiempo es tan difícil de imaginar, a veces lo visualizamos como una dimensión espacial. Otras, no lo visualizamos para nada. Por ejemplo, cuando imaginamos acontecimientos futuros, las imágenes mentales incluyen, por lo general, personas, lugares, palabras y acciones importantes para nosotros, pero rara vez incluyen una indicación clara del tiempo en el que esas personas están hablando y actuando en esos lugares. Al imaginarnos descubriendo la infidelidad de nuestro cónyuge en Nochevieja, la imagen mental que tenemos se parece bastante a la que tendríamos si la imagináramos en

la fiesta judía del Purim, en Halloween o en la Pascua ortodoxa rusa. De hecho, la imagen mental de «encontrar a nuestro cónyuge en la cama con el cartero en Nochevieja» cambia de forma drástica si sustituimos «cónyuge» por «peluquero», o «en la cama» por «charlando», pero cambia poco si sustituimos «Nochevieja» por «Día de Acción de Gracias». De hecho, es imposible hacer esa sustitución porque no hay nada que cambie en la imagen mental. Podemos analizar esa escena y ver quiénes la interpretan, dónde y qué hacen, pero no cuándo. La mayoría de las ocasiones, las imágenes mentales son atemporales.¹¹

Así que ¿de qué manera decidimos cómo vamos a sentirnos sobre ciertas cosas que van a ocurrir en el futuro? La respuesta es que tendemos a imaginar cómo nos sentiremos si esas cosas pasaran ahora, y entonces nos damos cierto margen de error por el hecho de que «ahora» y «más tarde» no son exactamente lo mismo. Por ejemplo, pregunte a un adolescente heterosexual cómo se sentiría si una de las chicas del anuncio de Budweiser se presentase en su puerta ahora mismo, con su bikini, susurrándole cositas al oído y loca porque le den un masaje. La reacción del muchacho sería palpable. Sonreiría, se le abrirían más los ojos, se le dilatarían las pupilas, se ruborizaría, y otros órganos reaccionarían a la llamada de la naturaleza. Ahora bien, si le hace la misma pregunta a otro adolescente pero sustituye el «ahora mismo» por «dentro de cincuenta años», apreciará más o menos la misma reacción. De hecho, durante un instante, puede incluso sospechar que ese segundo adolescente está abstraído en su imagen mental de la diosa descalza con boquita de piñón y que no está teniendo en cuenta que ese acontecimiento imaginario tendrá lugar dentro de medio siglo. Pero dele tiempo, digamos, unos cientos de milisegundos. Cuando hayan pasado los milisegundos, verá que la «excitación» inicial del adolescente se desvanece a medida que considera la fecha del acontecimiento imaginario, y se da cuenta de que los varones adolescentes tienen una serie de necesidades y los ancianos, otras, y saca la correcta conclusión de que una actuación especial de una núbil ninfa no será tan estimulante en sus años dorados como lo sería en su presente cargado de testosterona. La «excitación» inicial y el bajón repentino resultan bastante reveladores porque sugieren que, cuando le han pedido que imagine un acontecimiento futuro, empieza por imaginar el acontecimiento como si estuviera ocurriendo en el presente y, sólo pasado un rato, tiene en cuenta que ocurrirá en el futuro, cuando la vejez haya dejado su huella imborrable en la vista y la libido.

¿Qué importancia tiene esto? Al fin y al cabo, en el análisis final, el adolescente tuvo en cuenta el hecho de que «ahora» y «dentro de cinco décadas» no son lo mismo, así que ¿a quién le importa si lo tuvo en cuenta después de que momentáneamente quedara obcecado por la imagen de la rubia oxigenada del planeta Budweiser? Pues a mí. Y a usted también debería importarle. Al imaginar que el acontecimiento tiene lugar ahora y luego rectificar y pensar que va a ocurrir más adelante, el adolescente utiliza un método para realizar juicios de valor que es bastante frecuente, pero que lleva a error de forma inevitable.¹² Para entender la naturaleza de este fallo, podemos pensar en un estudio en

el que se pidió a los voluntarios que adivinaran cuántos países africanos pertenecen a la Organización de las Naciones Unidas.¹³ En lugar de hacerlos responder desde un principio, se pidió a los voluntarios que hicieran sus suposiciones utilizando el método de «excitación y bajón». A algunos voluntarios les preguntaron si era un número superior o inferior a diez, y a otros, si era superior o inferior a sesenta. En otras palabras, se dio a los voluntarios un punto de partida arbitrario y se les pidió que corrigieran hasta el punto de llegada apropiado. Fue el mismo proceso que el del adolescente que utilizó la imagen de una hermosa mujer en el presente como punto de partida de su valoración («¡estoy excitadísimo!») y luego rectificó hasta el punto de llegada adecuado para su valoración («Pero como tendré sesenta y siete años cuando eso ocurra, seguramente no me excitaré tanto como ahora»).

El problema con este método de hacer valoraciones es que los puntos de partida tienen un profundo impacto en los puntos de llegada. Los voluntarios que empezaron suponiendo que se trataba de diez países africanos dijeron que debían de ser unos veinticinco países en las Naciones Unidas, mientras que los que empezaron por sesenta supusieron que debían de ser unos cuarenta y cinco. ¿Por qué hubo respuestas tan distintas? Porque los voluntarios iniciaron su tarea preguntándose si el punto de partida podría ser la respuesta correcta y, luego, como se dieron cuenta de que no era así, fueron aumentando poco a poco hasta una respuesta más lógica («No pueden ser diez. ¿Y doce? No, siguen siendo pocos. ¿Catorce? ¿Tal vez veinticinco?»).¹⁴ Pues bien, como este proceso requiere tiempo y atención, el grupo que empezó con diez y el que empezó con sesenta se cansaron y desistieron antes de llegar a un punto medio. En realidad, esto no es tan raro. Si pide a un niño que cuente desde cero en adelante y a otro que cuente al revés a partir de un millón, tenga por seguro que, cuando por fin se cansen, lo dejen y salgan a buscar un montón de huevos para tirárselos a la puerta del garaje, habrán llegado a números distintos. Los puntos de partida importan porque solemos acabar cerca de donde empezamos.

Cuando se predicen sentimientos futuros imaginando el acontecimiento en cuestión como si ocurriera en el presente y luego se rectifica situándolo de forma correcta en el tiempo, se comete el mismo error. Por ejemplo, se pidió a los voluntarios de un estudio que predijeran cuánto disfrutarían de un plato de espaguetis a la boloñesa al día siguiente por la mañana y por la tarde.¹⁵ Algunos voluntarios tenían hambre a la hora de hacer esta predicción y otros no. Cuando los voluntarios respondían en condiciones ideales, predecían que preferirían los espaguetis por la tarde, y el hambre que sentían en ese momento no influyó en sus predicciones. Sin embargo, algunos voluntarios respondieron en condiciones menos ideales. Concretamente, se les interrogó cuando estaban realizando un segundo ejercicio consistente en adivinar tonos musicales. Las investigaciones han demostrado que realizar una tarea como ésa al tiempo que se predice hace que las personas se aferren bastante a sus puntos de partida. Y, de hecho, cuando los voluntarios hicieron predicciones mientras identificaban tonos musicales, afirmaron que les

apetecerían los espaguetis tanto por la mañana como por la tarde. Es más, el hambre que sentían en ese momento tuvo una importante influencia en sus predicciones. Por ello, los hambrientos esperaban que al día siguiente les apetecieran los espaguetis (sin importar cuándo los comieran) y los voluntarios saciados esperaban que no les apetecieran (sin importar cuándo los comieran). Este patrón sugiere que todos los voluntarios hicieron sus predicciones con el método de excitación y bajón: primero imaginaban cuánto disfrutarían comiendo espaguetis en el presente («¡Qué rico!», si tenían hambre y «¡Qué asco!», si estaban llenos), y utilizaban ese presentimiento como punto de partida para su predicción sobre los placeres del mañana. Luego, al igual que el adolescente hipotético corrigió su valoración al pensar en el hecho de que su apreciación presente de una belleza curvilínea sería distinta dentro de cincuenta años, los voluntarios cambiaron su valoración al pensar en el momento del día en el que comerían los espaguetis («Espaguetis para cenar, genial. Pero ¿espagueti para desayunar? ¡Qué asco!»). Sin embargo, los sujetos que habían hecho las predicciones mientras identificaban los tonos musicales eran incapaces de corregir sus valoraciones, y así, su punto de llegada estaba bastante próximo a su punto de partida. Como por lo general utilizamos nuestros sentimientos presentes como punto de partida cuando intentamos predecir los sentimientos futuros, esperamos que el futuro sea un poco más parecido al presente de lo que realmente será.¹⁶

CASI NADA

Si no tiene ninguna habilidad especial ni ninguna deformidad llamativa, pero todavía alberga el secreto deseo de entrar en el libro de los récords Guinness, ahí va una propuesta. Entre en el despacho de su jefe el lunes por la mañana y diga: «Llevo bastante tiempo en la empresa, creo que he realizado un trabajo excelente, y quisiera que me redujera el sueldo en un 15 por ciento... Estaría dispuesto a aceptar que fuera un 10 por ciento, pero sólo por ahora y si es lo único que la empresa puede permitirse en este momento». Los chicos de los récords Guinness tomarían nota encantados porque, en la larga y a veces conflictiva historia de las relaciones laborales, es poco probable que alguien haya exigido antes una reducción de sueldo. De hecho, las personas odian los recortes salariales, pero las investigaciones sugieren que la razón por la que sienten ese odio tiene poco que ver con lo del salario y mucho que ver con lo del recorte. Por ejemplo, cuando se pregunta a una serie de personas si preferirían un trabajo en el que ganaran 30.000 dólares el primer año, 40.000 el segundo y 50.000 el tercero, o un trabajo en el que ganaran 60.000 dólares el primero, luego 50.000, y luego 40.000, prefieren, por lo general, el empleo con el sueldo que va en aumento, pese al hecho de que cobrarán menos en el transcurso de tres años.¹⁷ Esto resulta bastante curioso. ¿Por qué querría alguien reducir sus ganancias totales para evitar la experiencia de un recorte salarial?

Si alguna noche se ha quedado dormido delante del televisor encendido a todo volumen y otra noche se ha despertado por una simple pisada, ya conoce la respuesta. El cerebro humano no es muy sensible a la magnitud absoluta de la estimulación, pero es sensible sobremanera a las diferencias y a los cambios, es decir, a la magnitud relativa de la estimulación. Por ejemplo, si le vendaran los ojos y le pidieran que sujetara un pedazo de madera de balsa en una mano, ¿sería capaz de decir si la madera tiene un paquete de chicles encima? La respuesta correcta es: «Depende», y de lo que depende es del peso del trozo de madera. Si pesara un gramo, se daría cuenta de inmediato del aumento del 500 por ciento en el peso si yo añadiera un paquete de chicles de 5 gramos. Sin embargo, si el trozo de madera pesara un kilo, no se daría cuenta jamás del aumento del 5 por ciento en el peso. No hay respuesta a «¿Las personas pueden detectar ciento cuarenta gramos?», porque los cerebros no detectan gramos, lo que detectan son cambios y diferencias en gramos, y lo mismo puede decirse de todas las propiedades físicas de un objeto. Nuestra sensibilidad a magnitudes más que absolutas no está limitada por las propiedades físicas como el peso, la luminosidad ni el volumen. Se extiende a propiedades subjetivas como el valor, la calidad y el interés.¹⁸ Por ejemplo, la mayoría de nosotros estaría encantado de cruzar la ciudad en coche para ahorrar cincuenta dólares en la compra de una radio de cien dólares, pero no para la compra de un coche de cien mil dólares, porque cincuenta dólares parece una fortuna para comprar una radio («¡Vaya, en Target tienen la misma radio a mitad de precio!»), pero una nimiedad si se trata de comprar un automóvil («¿Ahora tengo que recorrerme media ciudad para ahorrarme sólo un veinte por ciento en el coche?»).¹⁹

Los economistas sacudirán la cabeza incrédulos ante este tipo de comportamiento y le dirán, con razón, que su cuenta bancaria contiene dólares totales y no descuentos de un tanto por ciento. Si vale la pena cruzar la ciudad en coche para ahorrarse cincuenta dólares, no importa lo que se vaya a comprar, porque cuando gaste ese dinero en gasolina o víveres, los dólares no saben de dónde proceden.²⁰ Sin embargo, hacemos oídos sordos a esos razonamientos económicos porque los seres humanos no creemos en dólares absolutos. Creemos en dólares relativos, y cincuenta no son muchos dólares dependiendo de qué se trate (que es la razón por la que a la gente no le preocupa que el encargado de administrar su fondo de gestión inmobiliaria se quede el 0,5 o el 0,6 por ciento de sus inversiones y, sin embargo, pasa horas y horas analizando con detenimiento el periódico de los domingos en busca de un cupón del cuarenta por ciento de descuento para la compra de tubo de pasta de dientes). Los empresarios, los políticos y otros personajes influyentes conocen la obsesión sobre las magnitudes relativas y suelen utilizarla en beneficio propio. Por ejemplo, una treta muy antigua consiste en pedir a alguien que pague un precio increíblemente alto («¿Le gustaría asistir a nuestra reunión de “Salvemos a los osos” el próximo viernes y luego reunirse con nosotros el sábado para una marcha en protesta contra el zoo?») antes de pedirle que pague un precio más

reducido («Vale, entonces ¿podría colaborar, al menos, con cinco dólares para nuestra organización?»). Los estudios demuestran que existe más probabilidad de que las personas accedan a pagar un precio bajo después de haber contemplado la posibilidad de pagar uno elevado, en parte porque esto hace que el precio reducido parezca... bueno, «zooportable».²¹

Como el valor subjetivo de un artículo de consumo es relativo, varía y cambia dependiendo de con qué otro artículo se lo compare. Por ejemplo, todas las mañanas en el camino que recorro para ir al trabajo me detengo en la cafetería Starbucks de mi barrio y le entrego 1,89 dólares al dependiente, que me entrega, a su vez, casi seiscientos gramos de un café mejor que el normal. No tengo ni idea de lo que le cuesta a Starbucks fabricar ese café, y no tengo ni idea de por qué han decidido cobrarme precisamente esa cantidad, pero sí sé que si me detuviera una mañana y descubriera que el precio ha subido de repente a 2,89 dólares, de inmediato haría dos cosas: compararía el nuevo precio con el que pagaba antes, sacaría la conclusión de que el café de Starbucks se ha puesto por las nubes, invertiría algo de dinero en una de esas tazas con cierre hermético y empezaría a plantar mi propio café en casa. O bien compararía el nuevo precio con el precio de otras cosas que compraría por esa misma cantidad (es decir: dos subrayadores, una ramita de bambú artificial de ochenta centímetros de largo, o una centésima parte del *pack* de veinte CD *The Complete Miles Davis at Montreux*) y llegaría a la conclusión de que el café de Starbucks es una ganga. En teoría podría hacer cualquiera de esas dos comparaciones, pero ¿cuál de las dos haría en realidad?

Ambos sabemos cuál es la respuesta: haría la más fácil. Cuando descubriera el café de 2,89 la taza, sería muy fácil para mí recordar lo que pagué por el café el día anterior y no tan fácil imaginar todas las otras cosas que podría comprar con mi dinero.²² Como me resulta mucho más fácil recordar el pasado que plantearme nuevas posibilidades, compararía el presente con el pasado aunque debería compararlo con lo probable. Y eso es, de hecho, lo que debería estar haciendo, porque, en realidad, no importa lo que costara el café el día antes, la semana antes o en cualquier momento de la década de 1930, cuando Hoover era presidente. Ahora mismo tengo dólares absolutos para gastar, y la única pregunta que necesito responder es cómo gastarlos para maximizar mi satisfacción. Si un embargo repentino internacional de granos de café provocara que el precio se disparase a 10.000 dólares por taza, las preguntas que necesitaría hacerme serían: «¿Qué otra cosa puedo hacer con diez mil dólares? ¿Me dará más o menos satisfacción que una taza de café?». Si la respuesta es «más», debería largarme. Si la respuesta es «menos», debería hacerme con la taza de café, y con un contable fustigador.

Es mucho más fácil recordar el pasado que suponer las posibles causas que nos hacen tomar un montón de decisiones extrañas. Por ejemplo, hay más posibilidades de que la gente compre un paquete de vacaciones que está entre los 600 y los 500 dólares, que un paquete idéntico que cueste 400 dólares pero que el día anterior estuviera de

oferta a 300 dólares.²³ Como es más fácil comparar el precio actual del paquete de vacaciones con el anterior que no con el precio de otras cosas que uno podría comprar, acabamos prefiriendo malas ofertas que se han convertido en buenas en lugar de ofertas geniales que otrora fueron maravillosas. La misma tendencia nos lleva a comprar artículos de consumo que tienen «un pasado glorioso» y no los que carecen de él. Por ejemplo, imagine que tiene en la cartera un billete de 20 dólares y la entrada del mismo valor para un concierto, pero cuando llega al teatro se da cuenta de que ha perdido la entrada por el camino. ¿Se compraría otra? La mayoría de las personas contestan que no.²⁴ Ahora imagine que, en lugar de un billete de 20 dólares y la entrada, tiene dos billetes de 20 en la cartera y, cuando llega al teatro, se da cuenta de que ha perdido uno por el camino. ¿Compraría otra entrada? La mayoría de las personas responde que sí. No hace falta haber estudiado lógica para entender que ambos ejemplos son idénticos en todos los aspectos relevantes: en ambos casos ha perdido un pedazo de papel cuyo valor es de 20 dólares (un billete y una entrada); en ambos casos debe decidir si gastar el dinero que le queda en la cartera para un concierto. Sin embargo, nuestra empecinada insistencia en comparar el presente con el pasado nos lleva a razonar de forma distinta, en esos casos equivalentes, desde un punto de vista funcional. Al perder un billete de 20 dólares y luego pensar en comprar la entrada de un concierto por primera vez, el concierto no tiene pasado, por ello, comparamos el precio de ver el concierto con otras posibilidades («¿Debo pagar 20 dólares para ver el concierto o debería comprarme unos nuevos guantes de piel de zapa?»). Sin embargo, cuando perdemos la entrada que ya hemos comprado y pensamos en «sustituirla», el concierto tiene un pasado y, por eso, comparamos el precio actual de ver el espectáculo (40 dólares) con su precio anterior (20 dólares) y se nos quitan las ganas de ver una actuación cuyo precio se ha duplicado de repente.

Comparación con lo posible

Cometemos errores al comparar con el pasado en lugar de con lo posible, pero al comparar con lo posible, seguimos cometiendo errores. Por ejemplo, si es usted como yo, su comedor es un minialmacén de bienes muebles varios: sillas, lámparas, equipos estereofónicos y aparatos de televisión. Puede que haya mirado en varias tiendas antes de comprar esas cosas, aunque seguramente comparase los que acabó comprando con unas cuantas alternativas: otras lámparas del mismo catálogo, otras sillas expuestas en la misma tienda, otros equipos estereofónicos de la misma estantería, otras televisiones del mismo centro comercial. En lugar de decidir si gastar el dinero, estaba decidiendo cómo gastarlo, y los tipos encantadores que lo querían le pusieron delante todas las formas posibles de hacerlo. Esos tipos encantadores le ayudaron a superar su tendencia natural a comparar con el pasado («¿Este televisor es de verdad mejor que el que tenía?») haciendo que le resultara muy sencillo comparar con lo posible («Al compararlos aquí, en

la tienda, verá que el Panasonic tiene una imagen mucho más definida que el Sony»). Por desgracia, nos dejamos engañar tan fácilmente con esas comparaciones hechas de forma paralela, que es la razón por la que los vendedores se esfuerzan tanto para que las hagamos.

Por ejemplo, no suele gustarnos comprar lo más caro, por ello, los vendedores aumentan las ventas reservando unos cuantos artículos muy caros que, en realidad, nadie comprará («¡Dios mío! El Château Haut-Brion Pessac-Léognan cuesta quinientos dólares la botella!»).²⁵ Los agentes inmobiliarios sin escrúpulos enseñan a los compradores chozas ruinosas, convenientemente situadas entre una casa de citas y un punto de venta de *crack*, antes de llevarlos a casas normales y corrientes que de verdad piensan vender, porque las chozas hacen que las viviendas vulgares parezcan extraordinarias («Mira, cariño, ¡un jardín sin jeringuillas!»).²⁶ Las comparaciones consistentes en colocar un objeto junto a otro pueden verse influidas por posibilidades extremas, como los vinos carísimos o las chozas ruinosas, aunque también pueden verse afectadas por la suma de otras posibilidades que son idénticas a las que ya hemos tenido en cuenta. Por ejemplo, en un estudio, un grupo de médicos leyó algo sobre el medicamento X, y se le preguntó si se lo recetaría a un paciente con osteoartritis.²⁷ Los médicos opinaron que el medicamento era muy efectivo, porque sólo el 28 por ciento escogió no recetarlo. Sin embargo, cuando preguntaron a otro grupo de médicos si lo recetaría o si recetaría un medicamento Y de la misma efectividad para un paciente con la misma enfermedad, el 48 por ciento escogió no recetar nada. Al parecer, al añadir otro medicamento igual de efectivo a la lista de posibilidades, a los médicos les resultaba difícil decidir entre ambos, lo que hizo que muchos de ellos no recomendaran ninguno de los dos. Si alguna vez se ha descubierto diciendo: «Me cuesta tanto decidirme entre estas dos películas que creo que voy a quedarme en casa viendo alguna reposición», sabrá qué error cometieron los médicos.²⁸

Uno de los elementos más insidiosos de la comparación de forma paralela es que nos hace prestar atención a cualquier característica que distinga a las cualidades comparadas.²⁹ Por esa razón he pasado algunas de las horas más infelices de mi vida en tiendas que quería visitar sólo durante un cuarto de hora. Me he parado en el centro comercial de camino a una merienda familiar, he aparcado el coche, he entrado corriendo con la esperanza de salir en un par de minutos con una cámara digital diminuta y chulísima en el bolsillo. Pero cuando he llegado al Maravilloso Mundo de las Cámaras de Bob el Loco, me he encontrado con un despliegue impresionante de cámaras digitales diminutas y chulísimas que difieren en muchos atributos. Algunos son atributos que hubiera tenido en cuenta aunque hubiera habido una sola cámara expuesta en la vitrina («Ésta es tan pequeña que cabe en el bolsillo de la camisa, así que podré llevarla a cualquier parte»), y otros en los que ni siquiera había reparado establecen esas diferencias que jamás habría sopesado («la Olympus tiene compensación del disparador del flash, pero no la Nikon. Por cierto, ¿qué es la compensación del disparador de

flash?»). Como las comparaciones de esa clase me hacen tener en cuenta todos los atributos que diferencian a las cámaras entre sí, acabo sopesando características que en realidad no me importan, pero que sí distinguen las cámaras.³⁰ Por ejemplo, ¿qué atributos tendría usted en cuenta si estuviera comprando un nuevo diccionario? En un estudio se daba a un grupo de personas la oportunidad de poner precio a un diccionario con 10.000 entradas y en perfectas condiciones, y el precio medio fue de 24 dólares.³¹ A otras les dieron la oportunidad de tasar un diccionario que tenía 20.000 entradas y la cubierta rota, y la media fue de 20 dólares. Sin embargo, cuando un tercer grupo de personas comparó los diccionarios uno al lado del otro, le pusieron 19 dólares al diccionario pequeño intacto y 27 al grande y roto. Al parecer, el estado de la cubierta de los diccionarios influía en la decisión, pero el número de palabras que contenían sólo importaba cuando llamaba la atención de las personas que los comparaban poniéndolos uno al lado del otro.

Comparación y presentismo

Retrocedamos un momento y preguntémonos qué importancia tienen todos estos hechos sobre la comparación para nuestra capacidad de imaginar sentimientos futuros. Los hechos son los siguientes: a) el valor se determina mediante la comparación; b) existe más de un tipo de comparación posible; c) existe un tipo de comparación que nos hace valorar mejor una opción con respecto a otra. Estos hechos sugieren que si queremos predecir cómo nos hará sentir algo en el futuro, debemos tener en cuenta el tipo de comparación que haríamos en el futuro y no el tipo de comparación que hacemos en el presente. Por desgracia, hacemos comparaciones sin pensar en ellas («Tío, ¡el café sí que se ha puesto caro!» o «No voy a pagar el doble por ver el concierto»), rara vez consideramos el hecho de que las comparaciones que hacemos ahora pueden no ser las que hagamos más adelante.³² Por ejemplo, los voluntarios de un estudio tuvieron que sentarse a la mesa para predecir cuánto disfrutarían comiendo unas patatas fritas pasados unos minutos.³³ Algunos voluntarios vieron una bolsa de patatas fritas y una barrita de chocolate sobre la mesa, y otros vieron una bolsa de patatas fritas y una lata de sardinas encima. ¿Estos alimentos influyeron en las predicciones de los voluntarios? Sin duda alguna. Como era de esperar, los voluntarios compararon las patatas fritas con el otro alimento, y predijeron que les gustaría más comerse las patatas al compararlas con las sardinas que al compararlas con el chocolate. Sin embargo, se equivocaban. Porque cuando los voluntarios comieron las patatas, la lata de sardinas y el chocolate que estaban en la mesa no influyeron de ningún modo en su disfrute de las patatas. Después de todo, cuando uno tiene la boca llena de crujientes, saladas y aceitosas patatillas, otro alimento que, por casualidad, está ahí delante es del todo irrelevante. Al igual que lo sería la persona con la que usted podría estar haciendo el amor justo cuando está haciéndolo con otra. De lo que no se dieron cuenta los voluntarios es de que las comparaciones que

hicieron al imaginarse comiendo patatas («Claro, las patatas están bien... pero el chocolate es muchísimo mejor») no eran las mismas que hicieron cuando de verdad las estaban comiendo.

La mayoría de nosotros ha tenido experiencias similares. Comparamos los altavoces pequeños y elegantes con los enormes, apreciamos la diferencia de sonoridad y compramos los monstruosos leviatanes. Desafortunadamente, la diferencia de sonoridad es un matiz que jamás volveremos a notar, porque cuando nos llevamos los monstruos a casa no comparamos su sonido con el sonido de otro altavoz que hayamos escuchado hace una semana en la tienda, pero sí comparamos su espantosa aparatosidad con la decoración de nuestro salón, recatada, elegante y ahora, estropeada. O viajamos a Francia, conocemos a una pareja de nuestro país, y nos convertimos al instante en colegas de viaje porque, comparados con todos esos franceses que nos odian cuando no intentamos hablar su idioma y nos odian aún más si lo hacemos, la pareja compatriota nos parece cálida e interesante. Estamos encantados de haber encontrado a esos nuevos amigos, y esperamos que nos gusten tanto en un futuro como nos gustan hoy en día. Sin embargo, cuando los invitamos a cenar un mes después de regresar a casa, nos sorprende descubrir que nuestros nuevos amigos son bastante aburridos comparados con nuestros amigos de toda la vida, y que, en realidad, nos disgustan lo suficiente como para solicitar la nacionalidad francesa. Nuestro error no fue estar de turismo en París con una pareja de tontos compatriotas, sino no darnos cuenta de que la comparación que hacíamos en el presente («Lisa y Walter son mucho más majos que el camarero de Le Grand Colbert») no es la comparación que haremos en el futuro («Lisa y Walter no son, ni por asomo, tan majos como Toni y Dan»). El mismo principio explica por qué nos encantan las cosas nuevas cuando las compramos y dejan de encantarnos poco tiempo después. Cuando vamos a comprar unas nuevas gafas de sol, por lo general, comparamos las de montura moderna de la tienda con las viejas y pasadas de moda que llevamos en la nariz. Así que compramos las nuevas y metemos las viejas en un cajón. Sin embargo, después de unos días de llevar las nuevas gafas de sol dejamos de compararlas con las viejas, y... ¡mira tú por dónde! La satisfacción que produce la comparación se desvanece.

El hecho de que hagamos comparaciones diferentes en momentos distintos —pero sin darnos cuenta de que lo hacemos— nos ayuda a explicar complicados enigmas. Por ejemplo, los economistas y psicólogos han demostrado que las personas esperan que la pérdida de un dólar les influya más que la ganancia de la misma cantidad. Por esa razón, la mayoría de nosotros se negaría a aceptar una apuesta que nos diera una probabilidad del 85 por ciento de duplicar los ahorros de nuestra vida y una del 15 por ciento de perderlos.³⁴ La posibilidad futura de una gran ganancia no compensa la posibilidad futura y poco probable de una gran pérdida, porque pensamos que las pérdidas son más importantes que las ganancias del mismo valor. Sin embargo, el hecho de que pensemos en algo como una pérdida o una ganancia depende de las comparaciones que hagamos. Por ejemplo, ¿cuánto vale un Mazda Miata de 1993? Según mi compañía de seguros, la

respuesta correcta este año es 2.000 dólares. No obstante, como dueño de un Mazda Miata de 1993, puedo garantizarles que si quieren comprar mi bonito y pequeño cochecito con todas sus maravillosas abolladuras y traqueteos por sólo 2.000 dólares, tendrá que arrancarme las llaves de «mis frías manos muertas». También le aseguro que si viera mi coche, opinaría que por 2.000 dólares no sólo debería darle el coche y las llaves, sino que debería añadir una bicicleta, un cortacésped y una suscripción de por vida a la conocida revista *The Atlantic*. ¿Por qué no llegaríamos a un acuerdo sobre el justo valor de mi coche? Como usted estaría pensando en la transacción como una posible ganancia («teniendo en cuenta en cómo me siento ahora, ¿me sentiré más feliz cuando compre este coche?»), y yo estaría pensando en ella como una posible pérdida («comparado con cómo me siento ahora, ¿me sentiré más feliz si pierdo este coche?»),³⁵ querría que se me compensara por lo que creo que sería una pérdida importante, pero usted no querría compensarme porque estaría esperando una ganancia menos importante. De lo que no estaría dándose cuenta es de que, en cuanto posea mi coche, su marco de referencia cambiaría, haría la misma comparación que estoy haciendo yo ahora, y el coche valdría hasta el último centavo que usted habría pagado por él. De lo que yo no me daría cuenta es de que, en cuanto el coche dejara de ser mío, mi marco de referencia también cambiaría, y haría la misma comparación que usted está haciendo ahora, y me sentiría encantado con el trato. Al fin y al cabo, yo jamás habría pagado 2.000 dólares por un coche idéntico al que acabo de vender. La razón por la que no estamos de acuerdo en el precio y cuestionamos la integridad y la paternidad responsable del otro es que ninguno de los dos se da cuenta de que esta clase de comparaciones que hacemos, por lo general, como compradores y vendedores no son las comparaciones que haríamos, por lo general, al convertirnos en propietarios o antiguos propietarios.³⁶ En resumen, las comparaciones que hacemos tienen una profunda influencia en nuestros sentimientos y, cuando no reconocemos que las comparaciones de hoy no son las comparaciones de mañana, es de prever que subestimemos lo distintos que nos sentiremos en el futuro.

EN ADELANTE

Los historiadores utilizan la palabra presentismo para describir la tendencia de juzgar a los personajes históricos con estándares del presente. Pese a lo mucho que todos despreciamos el racismo y el sexismo, estos «ismos» no se han considerado vilezas morales hasta hace poco y, por ello, el condenar a Thomas Jefferson por tener esclavos o a Sigmund Freud por tratar con condescendencia a las mujeres sería, más o menos, como haber detenido a alguien por conducir sin el cinturón de seguridad puesto en 1923. Con todo, la tentación de ver el pasado desde la óptica del presente es bastante tentadora. Como señaló el presidente de la Asociación Histórica de Estados Unidos: «El presentismo no admite ninguna solución inmediata; resulta muy difícil distanciarse de la

modernidad». ³⁷ La buena noticia es que la mayoría de nosotros no somos historiadores y, por eso, no tenemos que distanciarnos del presente. La mala noticia es que todos nosotros somos «futoriadores», y el presentismo es un problema incluso mayor cuando las personas miran hacia delante en lugar de mirar hacia atrás. Como las predicciones sobre el futuro se realizan en el presente, reciben la inevitable influencia de éste. La forma en que nos sentimos ahora mismo («tengo hambre») y la forma en que pensamos ahora mismo («los altavoces grandes suenan mejor que los pequeños») ejercen una curiosa y fuerte influencia en cómo nos sentiremos más adelante. Como el tiempo es un concepto tan abstracto, solemos imaginar el futuro como el presente, pero con un pequeño retoque. La realidad del momento es tan tangible y poderosa que atrapa a la imaginación en una estrecha órbita de la que jamás llega a escapar del todo. El presentismo se da porque no reconocemos que nuestro ser futuro no verá el mundo como lo vemos nosotros ahora. Como estamos a punto de aprender, esta incapacidad esencial de adoptar la perspectiva de la persona a la que le ocurrirá el resto de nuestra vida es el problema más insidioso al que puede enfrentarse un «futoriador».

QUINTA PARTE

Racionalización

racionalización: acción de hacer que algo sea o parezca razonable.

Capítulo 8

Paraíso glosado

Pues no hay nada bueno ni malo; nuestra opinión lo hace serlo.

SHAKESPEARE
Hamlet

Olvídese del yoga. Olvídese de las liposucciones. Olvídese de los complementos vitamínicos naturales que prometen mejorar la memoria, el estado de ánimo, adelgazar la cintura, hacer que le crezca más pelo, prolongar la duración de sus relaciones sexuales y mejorar la memoria. Si quiere sentirse feliz y saludable, debería probar una nueva técnica que tiene el poder de transformar al tipo gruñón y mal pagado que es ahora en el individuo profundamente realizado e iluminado que siempre ha deseado ser. Si no me cree, reflexione un poco sobre las declaraciones de algunos que ya lo han probado:

- «Estoy mucho mejor desde un punto de vista físico, económico, mental y en casi todos los demás aspectos.» (*J. W. de Texas*).
- «Ha sido una experiencia gloriosa.» (*M. B. de Luisiana*).
- «No valoraba a los demás ni la mitad de lo que los valoro ahora.» (*C. R. de California*).

¿Quiénes son estos clientes satisfechos y cuál es la técnica milagrosa de la que hablan? Jim Wright, antiguo portavoz de la Cámara de Representantes del Senado estadounidense, hizo este comentario después de cometer sesenta y nueve violaciones del código ético y verse obligado a dimitir tras caer en desgracia. Moreese Bickam, ex presidiario, hizo su comentario después de ser liberado de la cárcel del estado de Luisiana, donde había cumplido treinta y seis años por haberse defendido de unos miembros del Ku Klux Klan que le dispararon. Y Christopher Reeve, la gallarda estrella de *Superman*, hizo su comentario después de un accidente hípico que lo dejó parálítico de cuello para abajo, incapaz de sobrevivir sin ayuda de una máquina de respiración

artificial. ¿Cuál es la moraleja? Para ser feliz, saludable, rico y listo, deshágase de las vitaminas y la cirugía plástica, y pruebe con la humillación pública, la encarcelación injusta o la tetraplejia.

Ajá, vale, bueno... ¿De verdad se supone que tenemos que creer que personas que han perdido su trabajo, su libertad y su movilidad han mejorado, en cierta forma, gracias a las circunstancias que les han acontecido? Si eso le sorprende por ser una posibilidad descabellada, tranquilo, no es el único. Durante al menos un siglo, los psicólogos han supuesto que los acontecimientos terribles —como la muerte de un ser querido o ser víctima de un crimen violento— deben de tener un efecto impactante, devastador y duradero en quienes los experimentan.¹ Esta suposición ha permanecido incrustada en nuestra sabiduría popular durante tanto tiempo que la gente que no tiene reacciones extremas ante esos acontecimientos, en algunas ocasiones, recibe el diagnóstico patológico conocido como «duelo ausente». Sin embargo, investigaciones recientes sugieren que la sabiduría popular se equivoca, que la ausencia de luto es bastante normal y que más que las frágiles florecillas que los psicólogos han querido que fuéramos durante siglos, la mayoría de las personas poseen una resistencia sorprendente a la hora de enfrentarse a un trauma. La pérdida de uno de los progenitores o del cónyuge suele ser triste y a menudo trágica, y sería una perversión sugerir algo distinto. Sin embargo, la realidad es que, aunque la mayoría de los familiares de un difunto se sienten bastante tristes durante un tiempo, son muy pocos los que caen en una depresión crónica, y la mayoría de ellos experimenta niveles relativamente cortos de perturbación breve.² Aunque más de la mitad de las personas de Estados Unidos experimentaran un trauma como la violación, cualquier ataque con violencia física o una catástrofe natural en su vida, sólo una pequeña fracción desarrollaría una patología postraumática o requeriría ayuda profesional.³ Tal como señaló un grupo de investigadores: «La resistencia suele ser la trayectoria resultante más común a continuación de la exposición a un acontecimiento que puede resultar traumático».⁴ De hecho, los estudios sobre las personas que han sobrevivido a traumas importantes sugieren que una gran mayoría de ellas sale adelante, y que una importante proporción afirma que su vida ha mejorado con la experiencia.⁵ Ya lo sé, ya lo sé... Suena demasiado parecido a letra de canción *country*, pero la verdad es que la mayoría de las personas se defiende bastante bien cuando las cosas se ponen negras.

Si la resistencia está tan al orden del día, entonces ¿por qué esas estadísticas resultan tan sorprendentes? ¿Por qué a la mayoría de nosotros le cuesta creer que jamás podríamos considerar que una vida entre rejas sea «una experiencia gloriosa»?⁶ ¿O ver la parálisis como «una oportunidad única» que ha dado «un nuevo rumbo» a nuestras vidas?⁷ ¿Por qué la mayoría de nosotros sacude la cabeza con descreimiento cuando un deportista que ha experimentado varios años agotadores de quimioterapia nos dice que «no cambiaría nada»?⁸ ¿O cuando un músico que ha quedado discapacitado de por vida afirma: «Si tuviera que volver a hacerlo, querría que sucediera de la misma forma?»⁹ ¿O

cuando los tetraplégicos o parapléjicos nos cuentan que son casi tan felices como el resto del mundo?¹⁰ Las afirmaciones realizadas por las personas que han experimentado acontecimientos como éstos ante quienes sólo los han imaginado parecen verdaderos disparates. Con todo, ¿quiénes somos nosotros para discutir con la gente que de verdad ha sufrido esas experiencias?

La realidad es que los acontecimientos negativos sí nos afectan, pero, por lo general, no nos afectan tanto ni durante tanto tiempo como habíamos supuesto.¹¹ Cuando se pregunta a las personas cómo se sentirían si perdieran su empleo, a su cónyuge si su candidato perdiera unas elecciones importantes, si su equipo perdiera un partido decisivo, si fastidiaran una entrevista de trabajo, catearan un examen o metieran la pata en un concurso, lógicamente, sobrevaloran lo mal que se sentirían y durante cuánto tiempo se sentirían así.¹² Las personas sin discapacidades físicas están dispuestas a pagar mucho más por no quedarse parálíticas que los discapacitados por volver a tener movilidad, porque las personas sanas subestiman lo felices que son los parálíticos.¹³ Como señaló un grupo de investigadores: «Los enfermos crónicos y los pacientes con discapacidades físicas valoran su vida, en un estadio concreto de salud, más que los pacientes hipotéticos [que se] imaginan en la condición de los primeros».¹⁴ De hecho, las personas sanas imaginan que el estadio de una enfermedad correspondiente a una gravedad de ochenta y tres sobre cien sería «peor que la muerte» y, aun así, las personas que en realidad se encuentran en él rara vez se quitan la vida.¹⁵ Si los acontecimientos negativos no nos impactan con tanta intensidad como imaginamos, entonces ¿por qué esperamos que sea así? Si los infartos y las calamidades pueden ser bendiciones disfrazadas, ¿por qué llevan disfraces tan convincentes? La respuesta es que la mente humana suele abusar de la ambigüedad, y si esta frase le parece ambigua, siga leyendo y permítame abusar de ella.

DEJAR DE MOLESTAR A LOS DEMÁS

La única cosa más difícil que encontrar una aguja en un pajar es encontrar una aguja en un montón de agujas. Cuando un objeto está rodeado de objetos similares, se confunde con ellos, y cuando está rodeado de objetos distintos suele destacar. Observe la figura 16. Si tuviera un cronómetro que contara milisegundos, se daría cuenta de que puede localizar la letra O de la tabla de arriba (que está rodeada de números) un poco antes de lo que tarda en localizarla en la tabla de abajo (donde está rodeada por letras). Es lógico, porque es más difícil encontrar una letra entre letras que entre números. Aun así, si le hubiera pedido que buscara el «cero» en lugar de la letra «O», seguramente lo habría encontrado antes en la tabla de abajo y no en la de arriba.¹⁶ Ahora bien, la mayoría de nosotros cree que una habilidad sensorial básica como la visión se explica bastante bien mediante su sistema, y si quisiera entender esa habilidad, no estaría de más que aprendiera algo sobre iluminación, contrastes, bastones, conos, nervios ópticos, retinas y cosas por el estilo. Sin embargo, en cuanto supiera todo lo que hay que saber sobre las

propiedades físicas de las series que aparecen en la figura 16 y todo lo que hay que saber sobre la anatomía del ojo humano, seguiría sin ser capaz de explicar por qué una persona encuentra el círculo con mayor rapidez en un caso y no en otro, a menos que supiera con qué relacionaba el círculo esa persona.

Los significados importan incluso para los procesos psicológicos más básicos, y aunque esto pueda parecer evidente a la gente razonable como usted y como yo, la ignorancia de este hecho tan evidente ha tenido a los psicólogos perdiendo el tiempo durante casi treinta años, y no es que hayan obtenido grandes resultados. Durante gran parte de la última mitad del siglo XX, los psicólogos experimentales cronometraron a una serie de ratas mientras corrían por laberintos y observaron a diversas palomas mientras cogían llaves con el pico porque creían que la mejor manera de entender el comportamiento era encontrar el origen entre un estímulo y la respuesta de un organismo a ese estímulo. Mediante el seguimiento meticuloso de las reacciones de un organismo ante un estímulo físico, como una luz, un sonido o un bocado de comida, los psicólogos esperaban desarrollar una ciencia que relacionara el estímulo con el comportamiento observable sin utilizar los vagos y escurridizos conceptos como el significado para vincularlos. Desafortunadamente, ese proyecto simplón estaba condenado al fracaso desde el principio, porque, aunque las ratas y las palomas pueden responder a los estímulos tal como se presentan en el mundo, las personas responden a los estímulos tal como están representados en la mente. Los estímulos objetivos del mundo crean estímulos subjetivos en la mente, y nosotros reaccionamos ante los estímulos subjetivos. Por ejemplo, las letras centrales de las dos palabras de la figura 17 son idénticas desde un punto de vista físico (lo juro, yo mismo las corté y las pegué) y, aun así, la mayoría de los anglohablantes reaccionan ante ellas de forma distinta: las ven distintas, las pronuncian y las recuerdan de forma distinta, porque una representa la letra H y la otra representa la letra A. De hecho, sería más apropiado decir que una es la letra H y que la otra es la letra A, porque la identidad de una manchita de tinta tiene más que ver con su interpretación subjetiva que con su estructuración objetiva. Dos rayas verticales con una raya en medio quiere decir una cosa cuando están flanqueadas por una T y una E en inglés (*the*), y otra cuando están flanqueadas por una C y una T (*cat*). Una de las muchas cosas que nos distingue de las ratas y de las palomas es que reaccionamos ante los significados de esos estímulos y no a los estímulos en sí. Ésa es la razón por la que mi padre puede irse de rositas tras llamarme «barrilete» y usted no.

1	5	9	3	1	5	4	4	2	9
6	8	4	2	1	6	2	2	3	3
9	2	7	6	9	7	5	5	1	1
5	3	7	2	7	6	2	7	8	9
3	7	5	9	6	8	8	2	9	8
4	8	3	1	2	1	6	8	1	8
4	3	4	2	3	9	1	7	0	9
6	2	4	1	8	6	7	5	2	3
7	6	4	2	9	6	5	4	4	5
9	5	2	3	6	7	8	4	5	3

L	G	V	C	L	G	E	E	P	V
I	T	E	P	L	I	P	P	C	C
V	Q	R	I	V	R	G	G	L	L
G	C	R	P	R	I	P	R	T	V
C	R	G	V	I	T	T	P	V	T
E	T	C	L	P	L	I	T	L	T
E	C	E	P	C	V	L	R	O	V
I	P	E	L	T	I	R	G	P	C
R	I	E	P	V	I	G	E	E	G
V	G	Q	C	I	R	T	E	G	C

Figura 16

TAE

CAT

Figura 17 La forma central tiene diferentes significados en diferentes contextos.

Eliminar la ambigüedad de los objetos

La mayoría de los estímulos son ambiguos —es decir, pueden tener más de un significado—, y la pregunta interesante es cómo quitarles esa ambigüedad, es decir, cómo sabemos cuál de los muchos significados de un estímulo es el que debemos deducir en una ocasión en particular. Las investigaciones demuestran que el contexto, la frecuencia y la recencia, término de la psicología, son bastante importantes a este respecto.

- Pensemos en el contexto. La palabra «banco» tiene dos significados: «lugar donde se guarda el dinero» y «en mares, ríos y lagos navegables, bajo que se prolonga en una gran extensión». Con todo, nunca malinterpretamos frases como «el barco se quedó en el banco» o «el ladrón se quedó en el banco», porque las palabras «barco» y «ladrón» nos dan un contexto que nos indica cuál de los dos significados de «banco» debemos deducir en cada caso.
- Pensemos ahora en la frecuencia. Nuestros encuentros anteriores con un estímulo nos proporcionan información sobre qué significados escoger. Por ejemplo, es probable que un contable interprete la frase «no te quedes en el banco» como una advertencia sobre cómo actuar en un día de trabajo y no como un consejo sobre la navegación, porque en el transcurso de un día típico, un contable escucha la palabra «banco» utilizada con más frecuencia en su acepción económica y no marítima.
- Pensemos en la recencia. Incluso un barquero puede interpretar la frase «no te quedes en el banco» como una referencia a una institución económica, y no como la parte de un río, si acaba de ver algún anuncio sobre cajas fuertes. Por eso, el significado económico de «banco» sigue activo en su mente. De hecho, como he estado hablando de bancos en este párrafo, apuesto a que la frase «dejó un cheque en el banco» le evoca la imagen de alguien entregando un papel en una ventanilla y no la de alguien sumergiendo un papel en un tramo bajo de un río. (También apuesto a que el significado del título de esta parte depende de si hace poco que ha molestado a alguien más de lo que lo han molestado a usted.)

A diferencia de las ratas y las palomas, por tanto, reaccionamos a los significados, y el contexto, la frecuencia y la recencia son tres factores que determinan qué significado deduciremos cuando nos topemos con un estímulo ambiguo. Sin embargo, existe otro factor de igual importancia y mayor interés. Al igual que las ratas y las palomas, cada uno de nosotros tiene deseos y necesidades. No somos simples espectadores del mundo, sino inversores en él, y solemos preferir que un estímulo ambiguo signifique una cosa en lugar de otra. Pensemos, por ejemplo, en el dibujo de la caja de la figura 18. Este objeto (llamado cubo de Necker por el cristalógrafo suizo que lo inventó en 1832) es ambiguo por naturaleza, y puede comprobarlo usted mismo si lo mira durante unos segundos. Al principio, la caja parece estar apoyada en un lado, y uno tiene la sensación de estar mirando una caja que tiene enfrente; el punto está dentro de la caja, en el lugar donde el panel trasero y el de la base se unen. Pero si se queda mirando el tiempo suficiente, el dibujo cambia de pronto, y parece que la caja estuviera sobre su base y que usted

estuviera mirándola desde arriba. El punto está colocado ahora en el extremo superior derecho de la esquina más próxima a usted. Como este dibujo tiene dos interpretaciones lógicas, su cerebro va cambiando, tan pancho, de una a otra, y lo tiene entretenido hasta que usted se marea y cae al suelo. Pero ¿y si uno de estos significados fuera mejor que el otro? Es decir, ¿y si usted prefiriera una de las interpretaciones a la otra? Los experimentos demuestran que, cuando a los sujetos se les premia por ver la caja enfrente o desde arriba, la orientación por la que serán premiados empieza a «saltar» más a menudo, y su cerebro se «aferra» a esa interpretación.¹⁷ En otras palabras, cuando el cerebro tiene libertad para interpretar un estímulo de más de una forma, tiende a hacerlo como quiere, que es lo mismo que decir que sus preferencias influyen en las interpretaciones de los estímulos al igual que el contexto, la frecuencia y la recencia.

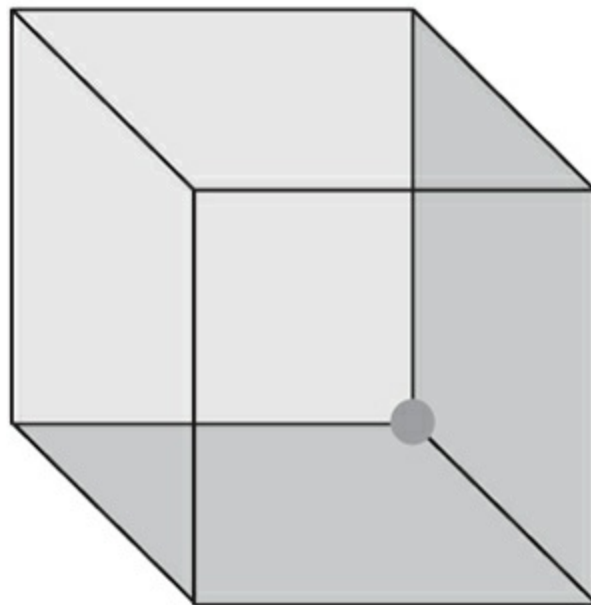


Figura 18 Si mira el cubo de Necker durante un rato, le dará la impresión de que cambia de orientación.

Este fenómeno no se limita a la interpretación de dibujos curiosos. Por ejemplo, ¿por qué piensa que es una persona con talento? (Vamos, reconózcalo. Sabe que lo piensa.) Para responder a esta pregunta, los investigadores pidieron a algunos voluntarios (definidores) que escribieran su definición de «con talento» y que luego valorasen su propio talento utilizando esa definición como guía.¹⁸ A continuación, a algunos voluntarios (no definidores) se les entregaron las definiciones que habían escrito los del primer grupo y se les pidió que valorasen su talento utilizándolas como guía. Resulta interesante el hecho de que los definidores se valorasen como personas con más talento que los no definidores. Como a los primeros se les dio libertad para definir la expresión «con talento» como quisieran, lo hicieron exactamente así, es decir, pensando en alguna actividad en la que destacaban («creo que “con talento” se refiere, por lo general, a un logro artístico excepcional, como, por ejemplo, este dibujo que acabo de terminar» o «“con talento” se refiere a una habilidad innata, como ser mucho más fuerte que los

demás. ¿Ya puedo tirarle al suelo?»). Los definidores pudieron establecer estándares para el talento, y no por casualidad, coincidían con esos estándares que habían establecido. Una de las razones por las que la mayoría de nosotros se considera alguien «con talento», amigable, listo y justo es que las palabras son los equivalentes léxicos al cubo de Necker, y la mente humana suele abusar de las ambigüedades del lenguaje en beneficio propio.

Eliminar la ambigüedad de la experiencia

Las fuentes más ricas de ambigüedad de las que poder abusar no son las palabras, ni las frases ni las formas, sino las complicadas, abigarradas y multidimensionales experiencias que componen el *collage* de la vida humana. Un cubo de Necker tiene dos interpretaciones posibles, y «con talento» tiene catorce, pero «irse de casa», «caer enfermo» o «conseguir un trabajo en el servicio de correos de Estados Unidos» tiene cientos de miles de interpretaciones posibles. Las cosas que nos ocurren —contraer matrimonio, educar a un hijo, encontrar trabajo, dimitir del Congreso estadounidense, ir a la cárcel, quedarse paralítico— son mucho más complicadas que un manchurrón de tinta o el dibujo de un cubo, y esa complejidad genera montones de ambigüedades que están rogando que se aprovechen de ellas. No tienen que rogar mucho. Por ejemplo, se dijo a los voluntarios de un estudio que iban a comer un helado delicioso aunque nada saludable (comedores de helado), y a otros, que iban a comer un plato de escarola, amarga, pero saludable (comedores de escarola).¹⁹ Antes de que ingirieran esos alimentos, los investigadores pidieron a los voluntarios que juzgaran el parecido de distintas comidas, entre las que se incluía el helado, la escarola y la carne de cerdo en conserva (que todo el mundo consideró de mal sabor y nada saludable). Los resultados demostraron que los comedores de helado pensaban que el cerdo en conserva era más parecido a la escarola que al helado. ¿Por qué? Porque, por alguna extraña razón, los comedores de helado estaban pensando en la comida desde el punto de vista del sabor, y, a diferencia de la escarola y el cerdo en conserva, el helado está delicioso. Por otro lado, los comedores de escarola pensaron que el helado era más parecido al cerdo en conserva que no a la hortaliza. ¿Por qué? Porque, por alguna extraña razón, pensaron en la comida desde el punto de vista de la salubridad, y, a diferencia de la escarola, el helado y el cerdo no son saludables. En realidad, la «extraña razón» no lo es tanto. Al igual que el cubo de Necker está enfrente y debajo de usted al mismo tiempo, el helado es «engordador» y delicioso, y la escarola, saludable y amarga. Su cerebro y mi cerebro van y vienen con facilidad entre esas distintas formas de pensar en la comida por el simple hecho de estar leyendo sobre ellas. Sin embargo, si estuviéramos preparándonos para comer uno de esos dos alimentos, el cerebro se aprovecharía de forma automática de la ambigüedad identificativa de esos alimentos y nos permitiría pensar en ellos de la forma que más nos gustara (postre delicioso u hortaliza nutritiva), en lugar de una forma que nos desagradara

(postre «engordador» u hortaliza amarga). En cuanto la experiencia posible se convierte en una experiencia real —en cuanto le clavamos el diente—, el cerebro se ocupa de buscar una forma de pensar en la experiencia que nos permita apreciarla.

Como las vivencias son ambiguas por naturaleza, encontrar una «visión positiva» de ellas suele ser tan fácil como encontrar la «visión desde arriba» del cubo de Necker, y las investigaciones demuestran que la mayoría de las personas lo hacen bien y a menudo. Los consumidores valoran mejor los electrodomésticos después de comprarlos;²⁰ quienes buscan trabajo valoran el empleo de forma más positiva en cuanto los contratan;²¹ y los estudiantes de instituto valoran las universidades con una óptica más positiva cuando los han admitido en ellas.²² Los apostantes de las carreras hípias valoran a sus caballos de forma más positiva cuando se alejan de la ventanilla de las apuestas que cuando se aproximan a ella,²³ y los votantes valoran de modo más positivo a su candidato al salir de la cabina de votaciones que cuando entran en ella.²⁴ Una tostadora, una empresa, una universidad, un caballo y un senador están bien, pero cuando se convierten en nuestra tostadora, nuestra empresa, nuestra universidad, nuestro caballo y nuestro senador están mucho mejor. Los estudios como el mencionado sugieren que las personas son bastante aficionadas a encontrar la forma positiva de ver las cosas en cuanto se hacen suyas.

MANIPULAR LOS HECHOS

En el clásico de Voltaire *Cándido*, el doctor Pangloss es un profesor de «metafísico-teólogo-cosmólogo-nigología», que cree que vive en el mejor de los mundos posibles.

—Está claro —dijo— que las cosas no pueden ser distintas a como son; como todas las cosas han sido creadas con algún fin, deben de haber sido creadas, por fuerza, con el mejor de los fines. Por ejemplo, las narices fueron hechas para sostener los anteojos, por eso los llevamos. Las piernas, como cualquiera puede observar, se hicieron para llevar pantalones, y por eso los vestimos. Las piedras se crearon para cobrar forma de castillos, por ello, mi señor posee uno hermoso, porque el más importante barón de la provincia debe poseer el mejor hogar. Y como los cerdos se crearon para ser comidos, comemos su carne todo el año. Así que quien diga que todo está bien, dice sandeces, debería decir que todo es perfecto.²⁵

La investigación que he descrito hasta ahora parece sugerir que los seres humanos son del todo «panglossianos»; hay más formas de pensar en la experiencia que el número de experiencias en las que pensar, y los seres humanos son muy creativos cuando se trata de encontrar la mejor de todas las maneras posibles. Con todo, si eso es cierto, ¿por qué no vamos caminando por ahí con los ojos abiertos como platos y sonrisa de loco, dando gracias a Dios por la bendición de las hemorroides y el milagro de los parientes políticos? Porque la mente puede ser crédula, pero no es tonta. El mundo es así, a nosotros nos gustaría que el mundo fuera asá, y nuestra experiencia de él —cómo lo vemos, lo recordamos y lo imaginamos— es una mezcla de cruda realidad y reconfortante ilusión. No podemos prescindir de ninguna de las dos. Si experimentáramos el mundo tal como es, nos sentiríamos demasiado deprimidos para levantarnos cada mañana, demasiado

engañados como para ir a por las pantuflas. Puede que veamos el mundo con unas gafas de cristales de color rosa, pero esas gafas no son ni opacas ni traslúcidas. No pueden ser opacas porque necesitamos ver el mundo con claridad suficiente como para participar en él, para pilotar helicópteros, recolectar maíz, cambiar pañales, y todas esas otras cosas que deben hacer los mamíferos inteligentes para sobrevivir y prosperar. No obstante, tampoco pueden ser traslúcidas porque necesitamos su velo rosado para motivarnos a diseñar los helicópteros («Estoy seguro de que esto podrá volar»), plantar el maíz («Este año la cosecha será superior») y aguantar a los bebés («¡Qué ricura!»). No podemos vivir sin realidad ni sin ilusión. Cada una tiene su propósito, cada una impone un límite a la influencia de la otra, y nuestra experiencia del mundo es el ingenioso compromiso al que han llegado esas dos férreas contendientes.²⁶

Por tanto, en lugar de pensar en las personas como «panglossianas» impenitentes, deberíamos pensar en ellas como seres con un sistema inmune psicológico que defiende la mente de la infelicidad de forma similar a la que el sistema inmunológico defiende el cuerpo de la enfermedad.²⁷ Esta analogía es muy apropiada. Por ejemplo, el sistema inmunológico puede alcanzar el equilibrio entre dos necesidades encontradas: la necesidad de reconocer y destruir invasores externos, como los virus y las bacterias, y la necesidad de reconocer y respetar las células del cuerpo. Si el sistema inmunológico es hipoactivo, no defenderá al cuerpo de los depredadores microscópicos y seremos pasto de las infecciones. Sin embargo, si el sistema inmunológico es hiperactivo, defiende por error al cuerpo de sí mismo y caemos víctimas de las enfermedades autoinmunes. Un sistema inmunológico sano debe equilibrar sus necesidades encontradas y hallar la forma de defendernos bien, pero sin pasarse.

De igual modo, cuando nos enfrentamos al dolor del rechazo, la pérdida, la mala suerte y el fracaso, el sistema «inmunopsicológico» no debe pasarse al defendernos («Soy perfecto y todos están contra mí») ni debe fallar a la hora de defendernos bien («Soy un fracasado y tendría que estar muerto»). Un sistema inmune psicológico sano alcanza un equilibrio que nos permite sentirnos bien para enfrentarnos a nuestra situación, pero lo suficientemente mal para hacer algo al respecto («Sí, ha sido una actuación pésima, y me siento mal por ello, pero tengo la confianza suficiente para volver a intentarlo»). Necesitamos que nos defiendan —no estar indefensos, ni a la defensiva— y por eso nuestra mente busca, por lo general, el mejor punto de vista de las cosas al tiempo que insiste en que esas visiones se ajusten de forma lógica a los hechos. Ésa es la razón por la que las personas aspiran a tener oportunidades de pensar sobre sí mismas de manera positiva, pero suelen rechazar las oportunidades de pensar en ellas de formas positivas aunque nada realistas.²⁸ Por ejemplo, los estudiantes universitarios solicitan una nueva habitación en la residencia cuando sus compañeros de cuarto no tienen una buena opinión de ellos, pero también solicitan un cambio cuando esa opinión es exageradamente buena.²⁹ A nadie le gusta tener la sensación de que le están engañando, aunque el engaño

resulte un placer. Con el objeto de mantener el delicado equilibrio entre la realidad y la ilusión, buscamos las visiones positivas de la experiencia, pero sólo nos permitimos aceptar esas visiones si parecen creíbles. Así que ¿qué convierte a una visión en creíble?

Buscar hechos

La mayoría de nosotros da mucha importancia a lo que dicen los científicos porque sabemos que llegan a sus conclusiones mediante la recopilación de pruebas y el análisis de hechos. Si le preguntaran por qué cree que fumar es malo y hacer *footing* es bueno, o que la tierra es redonda y la galaxia es plana, o que las células son pequeñas y las moléculas aún más pequeñas, usted señalaría los hechos. Tal vez necesite comentar que no conoce los hechos de primera mano, pero que sabe que, en algún momento del pasado, un montón de personas muy honrosas con batines blancos salieron de sus laboratorios para observar el mundo con sus estetoscopios, telescopios y microscopios, anotaron lo que vieron, analizaron sus notas y luego nos contaron a los demás lo que pensaban sobre la nutrición, la cosmología y la biología. Los científicos son dignos de crédito porque extraen sus conclusiones a partir de observaciones, y desde que los empíricos superaron a los dogmáticos y se convirtieron en los reyes de la medicina de la antigua Grecia, los occidentales han sentido una especial reverencia por las conclusiones basadas en cosas visibles. No resulta sorprendente, pues, que consideremos nuestras visiones creíbles cuando se basan en hechos observables, e increíbles, cuando se basan en deseos y fantasías. Quizá nos gustaría creer que nos quiere todo el mundo, que viviremos para siempre y que las inversiones en el sector de las altas tecnologías están a punto de volver a ponerse de moda, y que sería bastante conveniente que sólo con pulsar un botón en la base del cráneo creyéramos lo que deseamos. Sin embargo, las creencias no funcionan así. Durante el transcurso de la evolución humana, el cerebro y el ojo han desarrollado una relación contractual en la que el primero ha accedido a creer lo que el segundo ve y a no creer lo que éste niega. Opinamos que para creer algo, debe basarse en hechos o, al menos, no contradecirlos.

Si las visiones son aceptables sólo cuando son creíbles, y si son así sólo cuando están basadas en hechos, ¿cómo obtenemos las visiones positivas sobre nosotros mismos y nuestra experiencia? ¿Cómo conseguimos considerarnos grandes conductores, amantes prodigiosos y cocineros ingeniosos si los hechos de nuestra vida incluyen un patético desfile de coches con abolladuras, parejas decepcionadas y suflés desinflados? La respuesta es simple: manipulamos los hechos. Existen diversas y numerosas técnicas para recopilar, interpretar y analizar hechos, y diferentes técnicas que suelen llevar a conclusiones distintas. Ésa es la razón por la que los científicos no se ponen de acuerdo sobre los peligros del calentamiento global, los beneficios de la economía de oferta y la conveniencia de las dietas bajas en hidratos de carbono. Los buenos científicos se enfrentan a esas complejidades mediante la elección de técnicas que consideran las más

adecuadas y luego aceptan las conclusiones que extraen, sean cuales sean. Sin embargo, los malos científicos aprovechan esas complejidades: utilizan técnicas a su conveniencia y obtienen conclusiones favorables mediante hechos que las prueban. Décadas de investigación sugieren que, a la hora de recopilar y analizar hechos sobre nosotros y nuestras experiencias, la mayoría de nosotros posee lo que sería equivalente a un título en Malas Ciencias.

Pensemos, por ejemplo, en el problema del muestreo. Como los científicos no pueden observar todas las bacterias, cometas, palomas o personas, estudian pequeñas muestras que se extraen de sus poblaciones. Una norma fundamental de la buena ciencia y el sentido común es que esa muestra debe extraerse de todas las partes de la población para ser representativa. En realidad, no tiene sentido realizar una encuesta de opinión si sólo va a consultar a los republicanos censados en Orange County o a los miembros de la junta ejecutiva de ACOIE, Anarquistas Contra las Organizaciones Incluida Ésta. Con todo, es algo bastante similar a lo que hacemos cuando buscamos hechos que corroboren las conclusiones que nos favorezcan.³⁰ Por ejemplo, cuando se informó a los voluntarios de un estudio que tenían una puntuación baja en un test de cociente intelectual y luego se les dio la oportunidad de leer con detenimiento una serie de artículos de periódico sobre esos tests, los voluntarios pasaron más tiempo leyendo los artículos que cuestionaban la validez de dichas pruebas que no los que las autorizaban.³¹ Cuando un supervisor entregó un informe brillante a los voluntarios de otro estudio, éstos se mostraron más interesados en leer información de la trayectoria profesional de ese supervisor que ensalzaba su competencia y perspicacia, que en la que cuestionaba su carrera.³² Mediante el control de la muestra de información a la que se les expuso, esas personas controlaron, de forma indirecta, las conclusiones a las que llegaron.

Con seguridad, usted ya lo ha hecho. Por ejemplo, si alguna vez se ha comprado un coche nuevo, quizá se haya dado cuenta de que, poco después de haber tomado la decisión de adquirir un Honda en lugar de un Toyota, empieza a fijarse más en los anuncios de Honda que aparecen en el dominical y pasa a toda prisa los de la competencia.³³ Si algún amigo se ha dado cuenta de ello y le ha preguntado al respecto, usted le habrá explicado que estaba más interesado en saber cosas sobre el coche que ha escogido y no sobre el que ha desechado. Sin embargo, «saber» es un verbo que queda algo raro en ese caso, porque suele referirse a la adquisición de todos los aspectos de un conocimiento y la clase de aprendizaje que uno obtiene con los anuncios no es muy completa. Los anuncios contienen hechos sobre las ventajas de los productos que describen y no sobre las desventajas y, por tanto, ese nuevo conocimiento tendría el interesante beneficio secundario de garantizar unos hechos —y sólo esos hechos— que confirmarían lo acertado de su decisión.

No sólo escogemos los hechos favorables de las revistas, también los escogemos de la memoria. Por ejemplo, en un estudio se enseñó a unos voluntarios la prueba que demuestra que las personas extravertidas tienen salarios más elevados y más ascensos

que las introvertidas (grupo de extravertidos con éxito). A otros voluntarios se les enseñó la prueba que demostraba lo contrario (grupo de introvertidos con éxito).³⁴ Cuando se pidió a los voluntarios que recordasen comportamientos concretos de su pasado que contribuyeran a determinar si eran extravertidos o introvertidos, los voluntarios del grupo de extravertidos con éxito tendían a recordar esa vez en que se habían topado con un completo desconocido y se habían presentado con desparpajo. Mientras que los voluntarios del grupo de introvertidos con éxito solían recordar esa vez en que vieron a alguien que les gustaba, pero que habían sido demasiado tímidos para saludarlo.

Está claro que las demás personas —y no los recuerdos ni los anuncios de revista— son las mejores fuentes de información sobre lo acertado de nuestras decisiones, la validez de nuestras habilidades, y la irresistible efervescencia de nuestra chispeante personalidad. Nuestra tendencia a exponernos a información que corrobore nuestras conclusiones favorables se hace latente, en especial cuando se trata de elegir nuestras compañías. Con seguridad se ha dado cuenta de que, a excepción del famoso jugador de baloncesto Wilt Chamberlain, nadie escoge a sus amigos ni amantes por muestreo aleatorio. Todo lo contrario, pasamos horas interminables y gastamos un montón de dinero en planificar nuestra vida de modo que podamos garantizar el estar rodeados de personas a las que les gusta como somos, y personas que sean como somos. Por tanto, no resulta sorprendente que cuando consultamos a nuestros conocidos en busca de consejo y opiniones, por lo general, ellos confirmen nuestras conclusiones favorables, o bien porque coinciden con ellas o bien porque no quieren herir nuestros sentimientos llevándonos la contraria.³⁵ Si las personas de nuestra vida no siempre pueden decirnos lo que queremos oír, contamos con formas inteligentes de ayudarlos a conseguirlo.

Por ejemplo, hay estudios que demuestran que sentimos inclinación por formular preguntas estructuradas con sutileza para manipular las respuestas que recibimos.³⁶ Una pregunta como: «¿Soy el mejor amante que has tenido en tu vida?» es peligrosa porque sólo tiene una respuesta que pueda satisfacernos, pero una pregunta como: «¿Qué es lo que te gusta de mí como amante?» es perfecta, porque sólo tiene una respuesta que nos pueda hundir en la miseria (o dos, si contamos: «Me recuerdas a Wilt Chamberlain»). Hay estudios que demuestran que las personas se inclinan de forma instintiva por las preguntas que favorecen las respuestas que quieren escuchar. Y cuando las escuchan, suelen creerse lo que han obligado a decir a otros. Ésa es la razón por la que «Dime que me quieres» es una pregunta tan popular.³⁷ En resumen, obtenemos respaldo de conclusiones que nos favorecen escuchando las palabras que hemos puesto en labios de personas a las que hemos preseleccionado por su disposición a decir lo que queremos oír.

La cosa se pone peor aún, porque la mayoría de nosotros tenemos formas de que otros corroboren las conclusiones que nos favorecen sin ni siquiera hacerlos partícipes de la conversación. Piense en lo siguiente: para ser un gran conductor, amante o cocinero no necesitamos ser capaces de aparcar en paralelo con los ojos vendados, ni conseguir que se desmayen diez mil chavalitas con un simple levantamiento de ceja, ni crear un *paté*

feuilleton tan embriagador que la totalidad de la población de Francia desprecie su *cuisine* y jure lealtad a nuestras artes culinarias. Lo que sí es necesario es aparcar, besar y cocinar mejor que la mayoría. ¿Cómo saber cuánto mejor lo hacen los demás? Bueno, echamos un vistazo a nuestro alrededor, por supuesto, pero para asegurarnos de que vemos lo que queremos, echamos ese vistazo de forma selectiva.³⁸ Por ejemplo, los voluntarios de un estudio realizaron un test que supuestamente medía su sensibilidad social. Al finalizarlo, les informaron de que habían fallado la mayoría de las preguntas.³⁹ Cuando se les dio la oportunidad de repasar los resultados del test de otras personas que lo habían hecho mejor o peor que ellas, pasaron por alto los mejores e invirtieron su tiempo en mirar los tests de las personas que lo habían hecho peor. Sacar un aprobado no está tan mal si uno se compara con alguien que ha sacado un suspenso.

Esa tendencia de buscar la información sobre quienes han tenido una actuación más mediocre que la nuestra se hace más latente cuando uno se juega algo importante. Las personas con enfermedades que amenazan su existencia, como el cáncer, suelen compararse con quienes están más graves,⁴⁰ lo que explica por qué el 96 por ciento de los pacientes de cáncer de un estudio afirmaron tener mejor salud que el paciente medio con la misma enfermedad.⁴¹ Y si no podemos encontrar personas que actúen de forma más mediocre que nosotros, quizá las creemos. Los voluntarios de un estudio realizaron un test y se les dio la oportunidad de dar pistas que favorecerían o dificultarían las respuestas de un amigo suyo a la hora de realizar el mismo test.⁴² Aunque los voluntarios ayudaron a sus amigos cuando la prueba se describía como un juego, les pusieron trabas cuando se describía como una forma de medición importante de las capacidades intelectuales. Al parecer, cuando nuestros amigos no tienen el buen gusto de ser los últimos para que nosotros podamos tener el buen gusto de pasar por delante, les damos un amistoso empujón en la dirección adecuada. En cuanto hemos saboteado con éxito sus actuaciones y hemos asegurado su fracaso, se vuelven un modelo perfecto para la comparación. La lectura entre líneas de ese fenómeno es la siguiente: el cerebro y el ojo pueden tener una relación contractual en la que el primero ha accedido a creer lo que ve el segundo, pero, a cambio, el ojo ha aceptado ver lo que el cerebro quiere.

Recusar los hechos

Ya sea a la hora de elegir la información o los informantes, nuestra capacidad para manipular los hechos con los que nos encontramos nos ayuda a establecer puntos de vista que son a un tiempo positivos y creíbles. Está claro, si alguna vez ha discutido sobre fútbol, un debate político o las noticias de la tarde con alguien del otro bando, ya habrá descubierto que, incluso cuando las personas se topan con hechos que invalidan sus conclusiones favorecedoras, tienen un truco para pasarlos por alto, olvidarlos o verlos de forma distinta al resto de la humanidad. Cuando los estudiantes de las universidades de Dartmouth y Princeton ven el mismo partido de fútbol americano, ambos grupos

afirman que los hechos demuestran, con toda claridad, que el equipo de la otra universidad ha sido el culpable de la conducta antideportiva.⁴³ Cuando los demócratas y los republicanos ven el mismo debate de los candidatos a la presidencia de Estados Unidos en televisión, ambos grupos de televidentes afirman que los hechos demuestran, sin lugar a dudas, que su candidato ha ganado.⁴⁴ Cuando los espectadores pro israelíes y pro palestinos ven las mismas noticias sobre el conflicto de Oriente Medio, ambos contendientes afirman que los hechos demuestran, con toda claridad, que la prensa es parcial en contra de su bando.⁴⁵ Por desgracia, lo único que demuestran esos hechos de forma irrefutable es que las personas suelen ver lo que quieren ver.

Sin embargo, de modo inevitable, habrá veces en las que los hechos desagradables sean demasiado evidentes para dejarlos de lado. Cuando pillan al defensa de nuestro equipo con un puño americano, o cuando nuestro candidato confiesa malversación de fondos en la televisión nacional, nos resulta difícil pasar por alto u olvidar esos hechos. ¿Cómo conseguimos mantener una conclusión favorable cuando los hechos de la cruda realidad no colaboran? Aunque la palabra «hechos» evoca verdades incuestionables, en realidad, no son más que conjeturas que han cumplido ciertos estándares para convertirse en pruebas. Si establecemos un estándar muy exigente, no podríamos probar nada, ni siquiera el «hecho» de nuestra propia existencia. Si establecemos un estándar lo bastante laxo, todo sería probable. Como el nihilismo y el posmodernismo son filosofías igual de insatisfactorias, solemos establecer el estándar de prueba en algún punto medio. Nadie puede indicar con precisión dónde debería establecerse ese estándar, pero debemos conservarlo en el mismo lugar cuando evaluemos los hechos que nos conviene y los que no. Sería injusto que los profesores entregaran a los alumnos que les gustan exámenes más fáciles que a los que no les gustan, que los gobernantes federales exigieran a los productos extranjeros pasar pruebas más duras de seguridad que los productos nacionales, o que los jueces insistieran en que el abogado defensor realizara mejores exposiciones que el fiscal del Estado.

Con todo, ése es el trato injusto que la mayoría de nosotros da a los hechos que confirman o invalidan las conclusiones que nos conviene. En un estudio se preguntó a los voluntarios que evaluaran dos investigaciones científicas sobre la efectividad de la sanción económica como pena disuasoria.⁴⁶ Les enseñaron una investigación para la que se utilizó la «técnica de comparación interestatal» (que consiste en comparar los índices de criminalidad de estados donde existe pena de muerte con los índices donde no existe ese castigo) y una investigación para la que se utilizó la «técnica de un solo estado» (que consiste en comparar los índices de criminalidad de un solo estado antes o después de que se hubiera instituido o abolido la pena de muerte). Para la mitad de los voluntarios, el estudio interestatal concluía que la pena de muerte era efectiva y el estudio de un solo estado concluía que no lo era. Para la otra mitad, esas conclusiones eran las contrarias. Los resultados demostraron que los voluntarios estaban a favor de la técnica que daba como resultado la conclusión que ratificaba su ideología política. Cuando la técnica de un

solo estado llegaba a una conclusión desfavorable en ese sentido, los voluntarios reconocían de inmediato que las comparaciones de un solo estado eran inútiles porque los factores como el empleo y los salarios varían en el tiempo y, por eso, los índices de criminalidad de una década (la de 1980) no pueden compararse con los índices de otra (la de 1990). Sin embargo, cuando la técnica interestatal llegaba a conclusiones desfavorables, los voluntarios reconocían que esa comparación era inútil porque los factores como el empleo y el salario varían con la geografía y, por eso, los índices de criminalidad de un lugar (Alabama) no pueden compararse con los índices de otro (Massachusetts).⁴⁷ Sin duda alguna, los voluntarios pusieron un baremo metodológico más elevado para los estudios que invalidaban las conclusiones favorecedoras para ellos. Esta misma técnica nos permite conseguir y mantener una visión positiva y creíble de nosotros mismos y nuestras experiencias. Por ejemplo, se dijo a los voluntarios de un estudio que lo habían hecho muy bien o muy mal en un test sobre sensibilidad social y se les pidió que valorasen dos informes científicos: uno que sugería que el test era válido y otro que sugería lo contrario.⁴⁸ Los participantes que habían hecho bien el test creían que los estudios del artículo que lo validaba utilizaban métodos científicos más sólidos que los estudios del artículo que lo invalidaba, pero los voluntarios que lo hicieron de forma mediocre creían lo contrario.

Cuando los hechos cuestionan la conclusión que nos favorece, los analizamos con mayor detenimiento y los sometemos a un análisis riguroso. También exigimos tener muchos más. Por ejemplo, ¿cuánta información precisaría antes de querer afirmar que alguien es inteligente? ¿Le bastaría con sus notas del instituto? ¿Sería suficiente con un test de cociente intelectual? ¿Necesitaría saber qué opinan de él sus profesores o empleadores? Se pidió a los voluntarios de un estudio que evaluaran la inteligencia de otra persona, y éstos solicitaron una importante cantidad de información antes de llegar a la conclusión de que alguien era realmente listo. Sin embargo, resulta interesante que exigieran mucha más información cuando la persona era un pelmazo que cuando se trataba de alguien divertido, amable y amistoso.⁴⁹ Cuando queremos creer que alguien es listo, una sola carta de recomendación basta, pero cuando no queremos creerlo, puede que exijamos todo un archivador lleno de calificaciones, exámenes y testimonios.

Ocurre exactamente lo mismo cuando queremos o no queremos creer algo sobre nosotros mismos. Por ejemplo, se invitó a los voluntarios de un estudio a realizarse un examen médico que probaría si tenían o no una deficiencia peligrosa en una enzima que los predispondría a sufrir afecciones pancreáticas.⁵⁰ Los voluntarios pusieron una gota de saliva en una tira de papel normal y corriente, que según los científicos era una tira para tests médicos. A algunos voluntarios (los de la prueba positiva) les dijeron que si la tira se volvía verde en un periodo de entre diez y sesenta segundos, tendrían la deficiencia en la enzima. A otros (los de la prueba negativa) se les dijo que si la tira se volvía verde en un periodo de entre diez y sesenta segundos, no tenían tal deficiencia. Aunque la tira era de papel normal y corriente y, por tanto, no se volvía verde, los de la prueba negativa

esperaron mucho más que los de la prueba positiva antes de decidir que el test había terminado. En otras palabras, los voluntarios concedieron a la tira mucho más tiempo para probar que estaban bien y mucho menos para probar que estaban mal. Según parece, no hace falta mucho para convencernos de que somos inteligentes y estamos sanos, pero sí hacen falta un montón de hechos para convencernos de lo contrario. Nos planteamos si los hechos nos permiten creer las conclusiones que nos favorecen y si nos obligan a creer las conclusiones que nos desfavorecen.⁵¹ Así que no resulta sorprendente que las conclusiones desfavorables lo tengan más difícil para cumplir ese riguroso estándar de prueba.⁵²

EN ADELANTE

En julio de 2004, el ayuntamiento de Monza, Italia, tomó la curiosa decisión de prohibir las peceras redondas. Llegaron a esta conclusión tras razonar que los peces debían estar en acuarios rectangulares porque «un pez en una pecera redonda tiene una visión distorsionada de la realidad y sufre a causa de ello».⁵³ No se mencionaba la dieta insípida, ni la ruidosa bomba de agua, ni los inútiles castillitos de plástico. No, el problema era que las peceras redondas deforman la experiencia visual de sus habitantes, y los pececitos tienen el derecho fundamental de ver el mundo tal como es. Los buenos concejales de Monza no sugirieron que los humanos deben disfrutar del mismo derecho, tal vez porque sabían que nuestra visión distorsionada de la realidad no puede disiparse con tanta sencillez, o tal vez porque entendían que sufrimos menos con ella por el hecho de que la experiencia es ambigua. Es decir, la experiencia puede verse como algo creíble de muchas formas, algunas de las cuales son más positivas que otras. Para garantizar que nuestras visiones son creíbles, el cerebro acepta lo que ven los ojos. Para asegurarse de que nuestras visiones son positivas, el ojo busca lo que el cerebro quiere. La conspiración entre estos dos órganos nos permite vivir en el punto de apoyo de la realidad y la reconfortante ilusión. Por tanto ¿qué tiene que ver todo esto con la predicción de nuestro futuro emocional? Como estamos a punto de aprender, puede que vivamos sobre los cimientos de la realidad y la ilusión, pero la mayoría de nosotros no sabe dónde están.

Capítulo 9

Inmunes a la realidad

De mi espalda, para proteger mi vientre; de mi ingenio, para proteger mis mañas; de mi discreción, para proteger mi honra; mi máscara, para proteger mi encanto.

SHAKESPEARE
Troilo y Crésida

Puede que Albert Einstein haya sido el genio más grande del siglo XX, pero pocas personas saben que estuvo a nada de perder esa distinción por culpa de un caballo. Wilhelm von Osten era un profesor de escuela jubilado que, en 1891, afirmó que su semental, a quien llamaba Hans *el Listo*, podía responder preguntas sobre acontecimientos de la actualidad, matemáticas y una serie de temas, dando coces en el suelo. Por ejemplo, cuando Osten le pedía a Hans *el Listo* que sumara tres más cinco, el caballo esperaba a que su maestro acabara de formular la pregunta, daba ocho golpes contra el suelo y paraba. Algunas veces, en lugar de hacer la pregunta, Osten la escribía en una tarjeta y la levantaba para que Hans *el Listo* la leyera, y el caballo parecía entender lo escrito hasta la última palabra al igual que entendía el lenguaje hablado. Hans *el Listo* no entendía todas las preguntas, claro está, pero daba coces como nadie, y sus actuaciones en público eran tan impresionantes que pronto se convirtió en el niño bonito de Berlín. Sin embargo, en 1904, el director del Instituto Psicológico de Berlín envió a un estudiante, Oskar Pfungst, a investigar el tema más de cerca. Este alumno descubrió que Hans *el Listo* tenía más posibilidades de fallar la respuesta cuando Osten estaba detrás de él o cuando Osten no sabía la respuesta a la pregunta que le habían hecho al caballo. En una serie de experimentos, Pfungst *el Listo* pudo demostrar que Hans *el Listo* sabía leer, pero lo que leía era el lenguaje corporal de Osten. Cuando el dueño del caballo se inclinaba un poco, Hans *el Listo* podía empezar a dar coces, y cuando Osten se

enderezaba, o agachaba un poco la cabeza, o enarcaba una ceja, Hans *el Listo* paraba. En otras palabras, Osten indicaba al caballo cuándo empezar y cuándo parar, y justo en los momentos adecuados para generar la ilusión de que el caballo lo entendía.

Hans *el Listo* no era un genio, pero Osten no era un timador. De hecho, demostró tener paciencia de santo al dedicar años a hablar con su caballo sobre matemáticas y cuestiones mundiales, y se sintió muy sorprendido y desilusionado al saber que había estado engañándose a sí mismo y a los demás. El engaño era complejo y efectivo, pero se realizó de forma inconsciente, y, en esto, Osten no era el único. Cuando nos exponemos a hechos favorables, los apreciamos y los recordamos, y hacemos que los estándares de prueba de esos hechos sean poco exigentes, no somos más conscientes que Osten de nuestros tejemanejes. Puede que nos refiramos a los procesos con los que actúa el sistema inmune psicológico como «tácticas» o «estrategias», pero estos términos —con sus connotaciones inevitables de planificación y deliberación— no deberían hacernos pensar en las personas como planificadoras y manipuladoras que intentan, de forma consciente, generar visiones positivas de sus experiencias. Todo lo contrario, las investigaciones sugieren que las personas no suelen ser conscientes de las razones por las que hacen lo que hacen,¹ pero cuando se les pregunta una razón, dan una sin problema.² Por ejemplo, cuando unos voluntarios observan la pantalla de un ordenador en la que las palabras aparecen sólo durante un par de milisegundos, no son conscientes de verlas y son incapaces de adivinar cuáles han visto. Sin embargo, ya han recibido su influencia. Cuando aparece fugazmente la palabra «hostil», los voluntarios juzgan a los demás de forma negativa.³ Cuando aparece la palabra «anciano», los voluntarios caminan con lentitud.⁴ Cuando aparece durante un milisegundo la palabra «estúpido», los voluntarios realizan las pruebas de forma mediocre.⁵ Cuando más adelante se pide a esos voluntarios que expliquen por qué han juzgado, caminado o puntuado como lo han hecho, ocurren dos cosas: en primer lugar, no lo saben y, en segundo lugar, no responden: «No lo sé». En vez de responder así, su cerebro considera a toda prisa los hechos de los que sí han sido conscientes («He caminado despacio») y saca las mismas conclusiones creíbles aunque erróneas sobre sí mismo que hubiera sacado un observador («Estoy cansado»).⁶

Al manipular los hechos, tampoco somos conscientes de por qué lo estamos haciendo, y resulta que eso es bueno, porque los intentos deliberados de generar visiones positivas («La bancarrota debe tener algo bueno, y no voy a levantarme de esta silla hasta que lo descubra») contienen las semillas de su propia destrucción. Los voluntarios de un estudio escucharon *La consagración de la primavera*, de Stravinski.⁷ A algunos se les pidió que escucharan la música y a otros, que la escucharan mientras intentaban ser felices de forma consciente. Al final del interludio, los voluntarios que habían intentado sentirse felices estaban de peor humor que los que se habían limitado a escuchar la música. ¿Por qué? Por dos razones. En primer lugar, quizá podamos generar visiones positivas de nuestras experiencias si cerramos los ojos, nos quedamos muy quietos y no hacemos nada más,⁸ pero las investigaciones sugieren que, si nos distraemos lo más

mínimo, esos intentos deliberados suelen hacer que nos salga el tiro por la culata y acabamos sintiéndonos peor que antes.⁹ En segundo lugar, los intentos deliberados de manipular los hechos son tan claros que nos hacen sentir rastros. Claro, queremos creer que estamos mejor sin esa novia que nos abandonó en el altar y que pronto nos sentiremos mejor en cuanto empecemos a descubrir los hechos que respaldan esa conclusión («Ella nunca me convino, ¿verdad, mamá?»). Pero el proceso por el que llegamos hasta esos hechos debe parecer un descubrimiento genuino y no pura demagogia. Si nos vemos a nosotros mismos manipulando los hechos («Si hago la pregunta de esta forma y sólo se la hago a mi madre, existen bastantes probabilidades de que se confirme la conclusión que me favorece»), se descubre el pastel, y «autoengaño» se une a «tramposo» en nuestra lista de cualidades penosas. Para que las visiones positivas resulten creíbles, deben basarse en hechos que creamos que hemos encontrado de forma honrada. Lo conseguimos mediante la manipulación inconsciente de los hechos que vamos a consumir a continuación. Ese refrito que hemos preparado está en la mesa, pero los cocineros permanecemos en el sótano. Lo beneficioso de toda esa manipulación inconsciente es que funciona, pero el precio que pagamos nos convierte en desconocidos para nosotros mismos. Permítame enseñarle cómo ocurre.

ANHELO DE VOLVER LA VISTA

Que yo sepa, nadie ha llevado a cabo jamás un estudio sistemático de las personas que han sido plantadas en el altar por una pareja arrepentida en el último momento. Sin embargo, estoy dispuesto a apostar una botella de buen vino a que si consigue una muestra de personas que han estado a punto de casarse y les pregunta si describirían el plantón como «lo peor que me ha pasado en la vida» o «lo mejor que me ha pasado en la vida», la mayoría confirmaría esta última opción, y no la primera. Y apostaría una caja entera de buen vino a que si encontrase una muestra de personas que nunca haya vivido esa experiencia y les pidiera que predijeran cuáles de sus experiencias futuras verían en retrospectiva como «lo mejor que me ha pasado en la vida», ninguna de ellas diría «que me den plantón». Como tantas otras cosas, que a uno le den plantón es más doloroso en perspectiva que en una retrospectiva más de color de rosa. Cuando pensamos en que nos den calabazas, por lo general imaginamos una experiencia horrible, pero, en cuanto nos rompen el corazón y nos humillan delante de nuestros familiares, amigos y floristas, el cerebro se va a comprar una visión menos horrible y, como ya hemos visto, ese órgano humano es un buen comprador. Sin embargo, como el cerebro hace la compra de forma inconsciente, no solemos darnos cuenta de ello, y asumimos, con toda tranquilidad, que la visión horrible que tenemos al pensar en el acontecimiento futuro es la visión horrible que tendremos al mirarlo en retrospectiva. En resumen, no nos damos cuenta de que nuestras visiones cambiarán porque, por lo general, no somos conscientes de los procesos que las transforman.

Ese hecho puede hacer muy difícil predecir el futuro emocional de uno. En un estudio se dio a los voluntarios la oportunidad de presentar una solicitud para un empleo bien remunerado que consistía nada más y nada menos que en probar helados e inventarse nombres divertidos para ellos.¹⁰ El procedimiento de solicitud de empleo requería que el voluntario realizara una entrevista que se grabaría en vídeo. A algunos participantes se les dijo que un juez con absoluta autoridad lo vería y decidiría si los contrataban (grupo del juez). A otros voluntarios se les dijo que la entrevista la vería un jurado cuyos miembros votarían para decidir si el voluntario tenía que ser contratado (grupo del jurado). Se dijo a los voluntarios del grupo del jurado que aunque sólo un miembro del mismo los votase, conseguirían el trabajo, y que la única circunstancia por la que no lo conseguirían sería por el voto en contra de todo el jurado. Todos los voluntarios realizaron una entrevista, y todos predijeron cómo se sentirían si consiguieran el empleo. Pasados unos minutos, el investigador entró en la habitación y les explicó, con disculpas, que tras una cuidadosa deliberación, el juez o el jurado había decidido que ese voluntario no era apto para el trabajo. El investigador pidió que los participantes informasen de cómo se sentían.

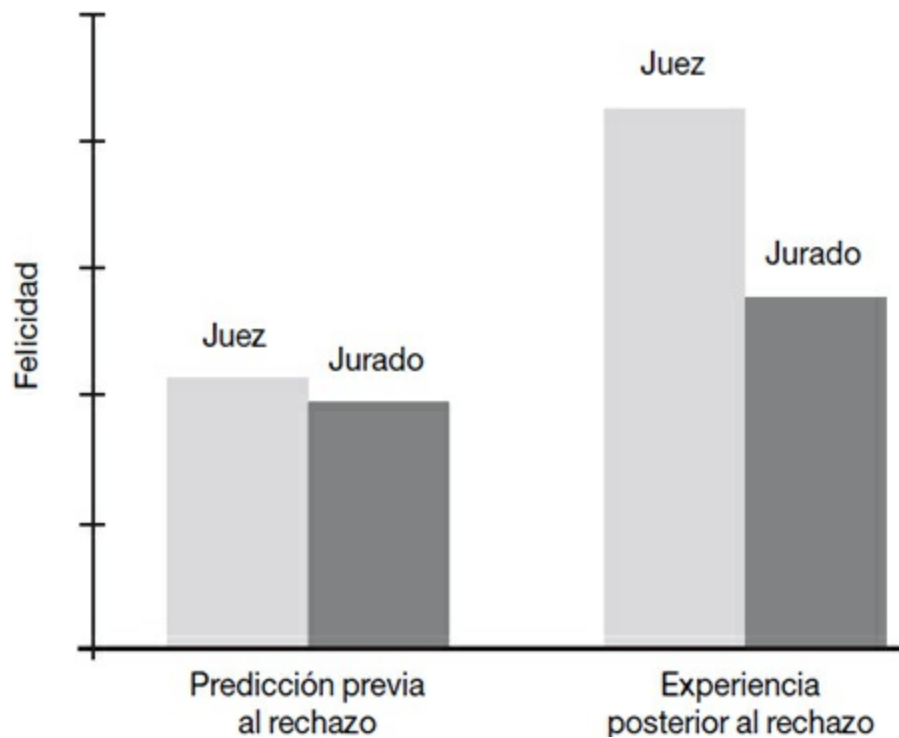


Figura 19 Los voluntarios se sentían más felices al ser rechazados por un juez caprichoso que por un jurado unánime (*barras de la derecha*). Sin embargo, no lo predijeron momentos antes de que ocurriera (*barras de la izquierda*).

Los resultados de este estudio se observan en la figura 19. Como reflejan las barras de la izquierda, los voluntarios de ambos grupos esperaban sentirse igual de infelices. Al fin y al cabo, el rechazo es como un buen bofetón, y esperamos que nos duela sin

importar que nos lo dé un juez, un jurado o una panda de rabinos ortodoxos. Con todo, como se observa en las barras de la derecha, los tortazos duelen más cuando los administra un jurado que no un juez. ¿Por qué? Bueno, imagine que ha presentado su solicitud para un trabajo como modelo de bañadores, y que la prueba consiste en que se ponga la mínima expresión de una prenda, un bañador de tres dólares, y se pasee de aquí para allá delante de algún imbécil de ojos saltones. Si el imbécil le echara un vistazo, sacudiera la cabeza y dijera: «Lo siento, pero no es carne de pasarela», usted se sentiría mal. Durante un par de minutos. Sin embargo, ésa es la forma de rechazo que todo el mundo experimenta de vez en cuando y, después de unos minutos, lo superamos y seguimos adelante. Lo hacemos a toda prisa porque nuestros sistemas inmunopsicológicos no tienen problemas en encontrar formas de aprovecharse de la ambigüedad de esa experiencia y suavizar el golpe: «Ese tío no se ha fijado en mi extraordinario giro» o «Es uno de esos raritos que se fijan más en la altura que en el peso» o «¿Se supone que tengo que hacerle caso sobre moda a un tío con esas pintas?».

Sin embargo, imagine ahora que acaba de pasar la prenda mínima para una habitación llena de gente —algunos hombres, algunas mujeres, algunos viejos y otros jóvenes— y que lo miran y sacuden la cabeza todos a la vez. Seguramente se sentiría mal. Mal de verdad, humillado, herido y confundido. Seguramente saldría a toda prisa de la pasarela sintiendo calor en las orejas, un nudo en la garganta y los ojos húmedos. Ser rechazado por un grupo numeroso y variado de personas es una experiencia desmoralizadora porque no se presta a dobles interpretaciones. Por ello, resulta difícil que el sistema inmunopsicológico encuentre una forma de pensar en ella de forma positiva y creíble. Es fácil echar la culpa del fracaso a las excentricidades de un juez, pero es mucho más difícil echársela a las excentricidades de un jurado unánime. Afirmaciones como «Un parpadeo sincronizado ha hecho que noventa y nueve personas se hayan perdido mi giro en el mismo momento» no son creíbles. De igual forma, los voluntarios del mencionado estudio encontraron más fácil culpar de su rechazo a un juez imbécil que no a un grupo de jurados, que es la razón por la que se sintieron peor cuando los rechazó este último.

Ahora bien, todo esto puede parecerle demasiado evidente mientras lee los resultados de este estudio desde la comodidad de su sofá, pero permita que le sugiera que es tan evidente porque alguien se ha tomado la molestia de señalárselo. De hecho, si tan evidente fuera, ¿por qué un montón de inteligentes voluntarios fue incapaz de predecir que ocurriría sólo un par de minutos antes? ¿Por qué no se dieron cuenta de que tendrían más éxito echando la culpa a un juez que a un jurado? Porque cuando se les pidió que predijeran su reacción emocional ante el rechazo, se imaginaron el fuerte dolor que provoca, y punto. No imaginaron que su cerebro podría intentar aliviar ese dolor. Como no eran conscientes de que aliviarían su sufrimiento culpando a quienes lo causaron, jamás se les ocurrió que tendrían más éxito culpando a una sola persona que no a un grupo entero. Otros estudios han confirmado este descubrimiento. Por ejemplo, las

personas esperan sentirse igual de mal cuando un accidente trágico se produce por una negligencia humana que cuando es resultado de la mala suerte, pero, en realidad, se sienten peor en este último caso y no cuando hay alguien a quien culpar.¹¹

La ignorancia de nuestros sistemas inmunopsicológicos hace que predigamos de forma errónea las circunstancias en las que culparemos a otros, pero también hace que nos equivoquemos a la hora de predecir las circunstancias en las que nos culparemos a nosotros mismos.¹² ¿Quién podría olvidar la escena del final de la película de 1942 *Casablanca* en la que Humphrey Bogart e Ingrid Bergman están en la pista de despegue y ella intenta decidir si quedarse en Casablanca con el hombre al que ama o subir al avión y marcharse con su marido? Bogey se vuelve hacia Bergman y le dice: «Tú y yo sabemos que perteneces a Victor, eres parte de su trabajo, eres el impulso para que él siga adelante. Si ese avión despegue, y tú no vas con él, te arrepentirás. Puede que hoy no, puede que mañana tampoco, pero sucederá algún día, y te lamentarás durante el resto de tu vida».¹³

Este breve fragmento de melodrama se cuenta entre las escenas más memorables de la historia del cine, pero no porque esté especialmente bien interpretada ni particularmente bien escrita, sino porque la mayoría de nosotros se ha visto en esa misma tesitura. Nuestras decisiones más consecuentes —ya se trate de contraer matrimonio, tener hijos, comprar un caballo, iniciarse en una profesión, mudarse al extranjero— cobran forma por los reproches que creemos que nos haremos en un futuro («¡Oh, no! ¡Se me ha olvidado tener un hijo!»). El arrepentimiento es una emoción que sentimos cuando nos culpamos por resultados desafortunados que podríamos haber evitado si nos hubiéramos comportado de otra forma en el pasado, y como esa emoción es del todo desagradable, nuestro comportamiento en el presente se idea, con frecuencia, para disiparla.¹⁴ De hecho, la mayoría de nosotros ha elaborado teorías sobre cuándo y por qué las personas sienten arrepentimiento, y esas teorías nos permiten evitar la experiencia. Por ejemplo, esperamos sentir más arrepentimiento cuando conocemos las alternativas a nuestras elecciones que cuando las desconocemos;¹⁵ cuando aceptamos malos consejos y rechazamos los buenos;¹⁶ cuando nuestras decisiones malas son más inusuales que convencionales;¹⁷ y cuando fallamos por un estrecho margen en lugar de ser un margen más amplio.¹⁸

Sin embargo, algunas veces, esas teorías son erróneas. Pensemos en la situación siguiente. Usted tiene acciones en la empresa A. Durante el año pasado pensó en cambiar a las acciones de la empresa B, pero al final decidió no hacerlo. Ahora sabe que hubiera ganado 1.200 dólares de haber cambiado a la empresa B. También tenía acciones de la empresa C. Durante el año pasado cambió a las acciones de la empresa D. Ahora descubre que habría ganado 1.200 dólares de haber permanecido en la empresa C. ¿Qué error le provoca más arrepentimiento? Los estudios demuestran que nueve de cada diez personas esperan sentir más arrepentimiento cuando cambian a la tonto de acciones que cuando no cambian, porque la mayoría las de personas cree que se arrepentirá de las

acciones tontas más que de las inacciones tontas.¹⁹ Sin embargo, los estudios también demuestran que nueve de cada diez personas se equivocan. De hecho, a largo plazo, las personas de todas las edades y de todos los estratos sociales se arrepienten de no haber hecho cosas mucho más de lo que se arrepienten de las cosas que han hecho, que es la razón por la que los arrepentimientos más populares incluyen no haber ido a la universidad, no haber aprovechado una oportunidad de negocio y no haber pasado tiempo suficiente con la familia y amigos.²⁰

¿Por qué las personas se arrepienten más de las inacciones que de las acciones? Una razón es que el sistema inmunopsicológico lo pasa peor fabricando visiones positivas y creíbles de las inacciones que de las acciones.²¹ Cuando nuestras actuaciones nos hacen aceptar una proposición de matrimonio de alguien que más adelante se convierte en un asesino psicópata con un hacha, podemos consolarnos pensando en todo lo que hemos aprendido de la experiencia («Coleccionar tajos en el cuerpo no es una afición muy saludable»). Sin embargo, cuando la inacción hace que nos arrepintamos de haber rechazado la proposición de matrimonio de alguien que más adelante se convierte en estrella de cine, no podemos consolarnos pensando en las cosas que hemos aprendido de la experiencia, porque... bueno, porque no ha habido tal experiencia. La ironía está bastante clara: como no nos damos cuenta de que nuestro sistema inmunopsicológico puede racionalizar un exceso de valor con más facilidad que un exceso de cobardía, hacemos apuestas compensatorias cuando deberíamos seguir adelante y meter la pata. Como recuerdan los estudiosos del celuloide, la advertencia de Bogart sobre el futuro arrepentimiento hizo que Bergman subiera al avión y se fuera con su marido. De haberse quedado con Bogey en Casablanca, seguramente habría estado bien. Puede que no de inmediato, pero sí pronto, y para el resto de su vida.

PEQUEÑOS ACTIVADORES

Las personas civilizadas han aprendido a base de errores que una serie de individuos injustos pueden producir más muerte y destrucción que un ejército invasor. Si un enemigo desplegara cientos de aviones y misiles contra Estados Unidos, no habría muchas posibilidades de que alcanzara su objetivo porque un ataque de tales magnitudes activaría los sistemas de defensa estadounidenses, que supuestamente son adecuados para rechazar la amenaza. Por otro lado, si un enemigo es capaz de azuzar a siete tipos con pantalones holgados y gorras de béisbol, esos hombres podrían llegar a sus objetivos y detonar bombas, propagar toxinas o pilotar aviones secuestrados para estrellarlos contra rascacielos. El terrorismo es una estrategia basada en la idea de que el mejor ataque es el que no activa el mejor sistema de defensa, y las incursiones a escala reducida tienen menos probabilidades de activar la señales de alarma que los ataques a gran escala. Aunque es posible idear un sistema defensivo que sirva incluso para combatir las amenazas más pequeñas (es decir, fronteras electrificadas, restricciones para la

movilidad, vigilancia electrónica, registros aleatorios), esos sistemas resultan carísimos, tanto por los recursos necesarios para activarlos como por el número de falsas alarmas que producen. Un sistema así sería un ejercicio de exceso de destrucción. Para ser efectivo, un sistema defensivo debe responder a las amenazas, pero para ser práctico, debe responder únicamente a las amenazas que excedan algún umbral crítico. Lo que significa que las amenazas que no alcanzan ese umbral crítico pueden tener un potencial destructivo que sea la contrapartida de su diminuta dimensión. A diferencia de las grandes amenazas, las pequeñas pueden pasar desapercibidas.

La intensidad como activador

El sistema inmunopsicológico es defensivo y obedece al mismo principio que acabamos de describir. Cuando las experiencias nos hacen sentir lo bastante infelices, el sistema inmunopsicológico manipula los hechos y pasa la culpabilidad de uno a otro para ofrecernos una visión más positiva. Sin embargo, no lo hace siempre que sentimos la más mínima punzada de tristeza, celos, rabia o frustración. Los matrimonios fracasados y los trabajos perdidos son el tipo de ataques a gran escala a nuestra felicidad que activan las defensas psicológicas, pero esas defensas no se activan si se nos rompe un lápiz, nos torcemos un dedo del pie o vamos en un ascensor lento. Los lápices rotos pueden resultar molestos, pero no suponen una grave amenaza para nuestro bienestar psicológico. La consecuencia paradójica de este hecho es que, a veces, es más difícil conseguir una visión positiva de una experiencia mala que de una pésima.

Por ejemplo, los voluntarios de un estudio eran estudiantes a los que se invitó a entrar a un club fuera del entorno académico, cuyo rito de iniciación exigía que se sometieran a descargas eléctricas.²² Algunos de los voluntarios vivieron una experiencia muy desagradable porque las descargas que recibieron fueron muy intensas (grupo de iniciación intensa) y otros, una experiencia ligeramente desagradable porque las descargas fueron más bien leves (grupo de iniciación leve). Aunque puede que crea que a las personas no les gusta nada relacionado con el dolor físico, a los voluntarios del grupo de iniciación intensa les gustó más el club. Como estos estudiantes sufrieron mucho, la intensidad de su sufrimiento activó sus sistemas de defensa, que de inmediato se pusieron en marcha para conseguir una visión positiva y creíble de la experiencia. No es fácil encontrarla, pero es posible. Por ejemplo, el sufrimiento físico es malo («¡Oh, Dios, esto sí que ha dolido!»), pero no está del todo mal si la cosa por la que uno sufre es muy valiosa («Pero voy a pertenecer a un grupo de élite muy especial»). De hecho, las investigaciones demuestran que cuando las personas reciben descargas eléctricas, sienten menos dolor si creen que están sufriendo por una causa elevada y muy importante.²³ Las descargas intensas resultaban lo bastante desagradables para activar las defensas psicológicas, pero las leves no lo eran, por ello, los voluntarios valoraban más el club si su iniciación era más dolorosa.²⁴ Si logra perdonar a su cónyuge por una jugarreta

feísima, pero todavía le cuesta olvidar esa abolladura que le hizo al coche contra la puerta del garaje o el rastro de calcetines sucios que deja en la escalera, habrá experimentado esa paradoja.

El sufrimiento intenso activa todos los procesos para erradicarlo, mientras que el leve no lo hace, y este hecho que está en contra de la intuición puede complicarnos el predecir nuestro futuro emocional. Por ejemplo, ¿sería peor que su mejor amigo lo insultara a usted o a su primo? Pese a lo mucho que le guste su primo, es algo bastante seguro que se gusta más a sí mismo, por ello, creará que le sentaría peor si el insulto fuera dirigido a usted. Y tiene razón. Sería peor, al principio. Pero si el sufrimiento intenso activa su sistema inmunopsicológico y el sufrimiento leve no, entonces, con el tiempo, es más probable que usted genere una visión positiva del insulto que le han proferido («Felicía me ha llamado cerebro de mosquito... ¡Jolín! Algunas veces puede ser realmente desagradable») que uno proferido a su primo («Felicía ha llamado cerebro de mosquito al primo Dwayne... bueno, tiene razón, claro, pero no ha sido un comentario muy agradable»). La ironía es que, al final, usted se sentirá mejor siendo la víctima de un insulto que su testigo .

Esta posibilidad se probó en un estudio en el que dos voluntarios realizaron un test de personalidad y, luego, un psicólogo informaba a uno de ellos sobre los resultados.²⁵ La información era profesional, detallada, negativa e implacable. Contenía frases como «Tiene pocas cualidades que le distingan al compararlo con los demás» y «Usted gusta a los demás, básicamente, porque no resulta una competencia amenazadora». Ambos voluntarios leyeron la información y hablaron de qué sentían hacia el psicólogo que la había redactado. Resulta irónico, pero el voluntario que fue la víctima de la información negativa manifestó sentir más simpatía por el profesional que no el que fue mero testigo de ella. ¿Por qué? Porque los testigos se sintieron ofendidos («Tío, ¡qué cosa tan horrible que le han hecho al otro voluntario!»), pero no abatidos, así que su sistema inmunopsicológico no hizo nada para paliar sus leves sentimientos negativos. Sin embargo, las víctimas sí se sintieron abatidas («¡Porras, lo que me faltaba, la prueba irrefutable de que soy un fracasado!»), por eso su cerebro salió a toda prisa a comprar una visión positiva de la experiencia («Aunque, ahora que lo pienso, con este test sólo le han echado un vistazo rápido a mi complejísima personalidad, así que dudo que tenga mucha trascendencia»). Ahora bien, he aquí el descubrimiento importante: cuando se pidió a un nuevo grupo de voluntarios que predijera cómo se sentirían con el psicólogo, predijeron que les gustaría menos si fueran las víctimas que si fueran los testigos de la evaluación negativa. Al parecer, las personas no son conscientes del hecho de que sus defensas tienen más probabilidades de activarse por el sufrimiento intenso que por el leve y, por ello, se equivocan al predecir sus propias reacciones emocionales ante las desgracias de distinta gravedad.

El sufrimiento intenso es un factor que puede activar nuestras defensas y así influir en nuestras experiencias de formas que no anticipamos. Sin embargo, existen otros factores. Por ejemplo, ¿por qué perdonamos a nuestros hermanos comportamientos que no toleraríamos a un amigo? ¿Por qué no nos perturba que un presidente haga algo que nos persuadiría de votarlo si lo hubiera hecho antes de las elecciones? ¿Y por qué pasamos por alto la tardanza constante de un trabajador, pero nos negamos a contratar a un aspirante que llega dos minutos tarde a la entrevista? Una posibilidad es que la sangre tira, que madre patria sólo hay una y que las primeras impresiones son las que cuentan. Sin embargo, otra posibilidad es que solemos buscar visiones positivas de las cosas y personas que tenemos que aguantar y no de las demás.²⁶ Los amigos van y vienen, y cambiar de candidato es tan fácil como cambiarse de calcetines. Pero los hermanos y los presidentes son nuestros, nos guste o no, y no podemos hacer mucha cosa para cambiar eso desde el momento en que nacen y salen elegidos, respectivamente. Cuando la experiencia que vivimos no es la experiencia que queremos, nuestra primera reacción es salir a buscar otra, que es la razón por la que devolvemos los coches de alquiler que no son de nuestro agrado, abandonamos los hoteles cochambrosos y dejamos de salir con gente que se hurga la nariz en público. Pero sólo cuando no podemos cambiar la experiencia, buscamos formas de cambiar nuestra visión de ésta, que es la razón por la que a la gente le gusta ese bache en el camino de salida de su casa, la cabaña desvencijada que lleva años en la familia, y el tío Sheldon, a pesar de que sienta predilección por la espeleología nasal. Encontramos resquicios de esperanza sólo cuando debemos, y por eso experimentamos un aumento de la felicidad cuando un análisis genético revela que no tenemos un defecto genético grave, pero no cuando las pruebas son inconcluyentes.²⁷ No podemos enfrentarnos lo mejor posible a un destino concreto a menos que sea inevitable, ineludible e irrevocablemente nuestro.

Las circunstancias inevitables, ineludibles e irrevocables activan el sistema inmunopsicológico, pero, al igual que ocurre con la intensidad del sufrimiento, las personas no siempre reconocen que esto ocurrirá. Fue el caso de los estudiantes universitarios de un estudio que se apuntaron a un curso de fotografía en blanco y negro.²⁸ Cada estudiante realizó doce fotografías de personas y lugares que eran importantes para ellos, luego participaban en una clase particular. En esas clases, el profesor pasó un par de horas enseñándoles cómo revelar sus mejores fotografías. Cuando los revelados estuvieron secos y listos, el profesor anunció que el estudiante podía quedarse una de las fotografías, pero que las demás permanecerían en el archivo, como ejemplo del trabajo de ese alumno. A algunos participantes (grupo de lo inevitable) se les dijo que, en cuanto hubieran escogido una foto para llevarse a casa, no podrían cambiar de idea. A otros (grupo de lo evitable) se les dijo que, tras la elección de la foto, tendrían varios días para cambiar de idea, y si lo hacían, el profesor cambiaría sin problemas la foto que habían escogido por otra. Los estudiantes hicieron sus elecciones y se llevaron una imagen a casa. Pasados varios días, los estudiantes respondieron a una

encuesta en la que se les preguntaba (entre otras cosas) cuánto les gustaban sus fotos. Los resultados demostraron que a los miembros del grupo de lo evitable les gustaba su foto menos que a los del grupo de lo inevitable. Resulta interesante que cuando se pidió a un nuevo grupo de estudiantes que predijera cuánto les gustarían sus fotos si tuvieran o no la oportunidad de cambiar de idea, predijeron que lo evitable no tendría influencia de ningún tipo en la satisfacción que sintieran con la imagen. Al parecer, las circunstancias inevitables activan las defensas psicológicas que nos permiten alcanzar visiones positivas de esas circunstancias, aunque no anticipamos que esto ocurrirá.

Nuestra incapacidad de anticipar que lo inevitable activará el sistema inmunopsicológico (y que, por tanto, favorecerá nuestra felicidad y satisfacción) puede llevarnos a cometer errores dolorosos. Por ejemplo, cuando se preguntó a un nuevo grupo de estudiantes de fotografía si les gustaría tener o no la oportunidad de cambiar de opinión sobre la foto que querían quedarse, la gran mayoría prefirió tenerla. Es decir, la gran mayoría de los estudiantes prefirió apuntarse a un curso de fotografía del que saldrían insatisfechos con la foto que se quedaran. ¿Por qué preferiría alguien sentirse menos satisfecho y no más? Nadie piensa así, claro, pero la mayoría de las personas prefiere tener más libertad que menos. De hecho, cuando la libertad para retractarse —o cambiar de opinión después de retractarnos— se ve amenazada, experimentamos un fuerte impulso de reafirmarla,²⁹ que es la razón por la que los vendedores amenazan su libertad de poseer algunos productos con afirmaciones como «Existencias limitadas» o «Debe hacer la reserva para mañana hoy a las doce de la noche».³⁰ Nuestro fetichismo por la libertad nos lleva a comprar en carísimos y grandes almacenes que nos permiten devolver los productos en lugar de ir a tiendas de remates que no nos dejan hacerlo, adquirir un coche con *leasing* a un alto precio en lugar de comprarlo de oferta, etcétera.

La mayoría de nosotros pagamos un recargo hoy por la oportunidad de cambiar de opinión mañana, y algunas veces tiene sentido hacerlo así. Un par de días de conducción de prueba de un cochecito rojo nos dice mucho sobre cómo sería ser su propietario, así que, a veces, es inteligente pagar un modesto recargo por un contrato que incluya un breve periodo de devolución del dinero. Sin embargo, aunque mantener nuestras opciones abiertas tiene sus beneficios, también tiene sus desventajas. Los cochecitos rojos suelen ser pequeños, y mientras el comprometido propietario puede encontrar formas positivas de ver ese hecho («¡Vaya! ¡Es como una bala!»), el comprador cuyo contrato incluye una «cláusula de escape» puede que no lo vea igual («Este coche es diminuto. Tendría que devolverlo»). Los propietarios comprometidos prestan atención a las virtudes del coche y pasan por alto sus defectos, y así manipulan los hechos para producir un banquete de satisfacción. Pero el comprador para el que la huida todavía es posible (y cuyas defensas todavía no se han activado) valorará el coche nuevo desde un punto de vista más crítico, y prestará especial atención a sus imperfecciones mientras

intenta decidir si quedárselo. Los costes y beneficios de la libertad están claros, aunque, por desgracia, no de igual forma: no tenemos problemas en anticipar las ventajas que proporciona la libertad, pero no vemos los placeres que puede socavar.³¹

EXPLICACIÓN PERSUASORIA

Si ha echado hasta la primera papilla poco después de comer chili con carne y ha pensado que sería incapaz de volver a comer hasta dentro de unos años, tiene una idea bastante clara de lo que es ser una mosca de la fruta. No, las moscas de la fruta no comen chili, y no, las moscas de la fruta no echan hasta la primera papilla. Sin embargo, sí relacionan sus mejores y sus peores experiencias con las circunstancias que las rodean y las preceden, lo que les permite buscar o evitar tales circunstancias en el futuro. Exponga una mosca de la fruta al hedor de unas zapatillas de deporte, dele una buena descarga eléctrica y, durante el resto de su brevísima vida, el bicho evitará los lugares que apesten a zapatilla. La capacidad para relacionar el placer o el dolor con sus circunstancias es de una importancia tan vital que la naturaleza ha dotado con esa habilidad a todas las criaturas, desde la *Drosophila melanogaster* hasta Ivan Pavlov.

No obstante, aunque esa capacidad es necesaria para criaturas como nosotros, sin duda alguna, no es suficiente, porque la clase de aprendizaje que proporciona es demasiado limitado. Si un organismo no puede hacer más que relacionar ciertas experiencias con ciertas circunstancias, sólo puede aprender una lección nimia, es decir: buscar y evitar esas circunstancias concretas en un futuro. Una descarga a tiempo puede enseñar a una mosca de la fruta a evitar el olor a zapatilla de deporte, pero no le enseñará a evitar el olor a bota de esquí, zapatilla de ballet, zapatos Manolo Blahnik o a un científico armado con una pistola eléctrica inmovilizadora. Para maximizar el placer y minimizar el dolor, debemos ser capaces de relacionar las experiencias con las circunstancias que las producen, pero también debemos de ser capaces de explicar cómo y por qué esas circunstancias han producido esas experiencias. Si nos entran náuseas tras un par de giros de la noria y nuestra explicación incluye la falta de equilibrio, evitaremos las norias en un futuro, al igual que haría la mosca de la fruta. Pero, a diferencia del insecto, también evitaremos cosas que no están relacionadas con nuestra experiencia de la náusea (como las camas elásticas y los barcos) y no evitaremos cosas que sí están relacionadas con ella (como la música taladradora y los payasos). A diferencia de una simple asociación, una explicación nos permite identificar aspectos en particular de una circunstancia (el giro) como la causa de la experiencia, y otros aspectos (la música) como factores irrelevantes. Al hacer esto, aprendemos más de echar el hígado por la boca de lo que aprendería una mosca de la fruta.

Las explicaciones nos permiten utilizar a fondo nuestras experiencias, pero también cambia la naturaleza de éstas. Como ya hemos visto, cuando las vivencias son desagradables, actuamos a toda prisa para explicarlas de forma que nos hagan sentir

mejor («No he conseguido el trabajo porque el juez no ha sido imparcial con la gente que echa la pota en las norias»). Y, de hecho, los estudios demuestran que el simple acto de explicar un acontecimiento desagradable ayuda a que se desvanezca. Por ejemplo, el mero hecho de escribir sobre un trauma —como la muerte de un ser querido o un ataque físico— puede obrar sorprendentes mejoras tanto en el bienestar subjetivo como en la salud física (por ejemplo, menos visitas al médico y un aumento en la producción de anticuerpos).³² Es más, las personas que experimentan el mayor beneficio de esos ejercicios de escritura son las que describen el trauma.³³

Sin embargo, al igual que las explicaciones alivian el impacto de los acontecimientos desagradables, también intensifican el impacto de los acontecimientos agradables. Por ejemplo, unos estudiantes universitarios se presentaron voluntarios para un estudio en el que creían que iban a participar en un chat online con estudiantes de otras universidades.³⁴ En realidad, estaban hablando con un sofisticado programa de ordenador que simulaba la presencia de otros estudiantes. Después de que los estudiantes simulados hubieran proporcionado al estudiante real información sobre sí mismos («Hola, me llamo Eva y me gusta hacer trabajos de voluntaria»), el investigador fingía preguntar a los estudiantes simulados que decidieran qué personas les gustaban más de la sala de chat, que escribieran un párrafo explicando el porqué y que se lo enviaran luego a ese estudiante. En sólo un par de minutos, ocurrió algo digno de mención: el estudiante real recibía mensajes de correo electrónico de todos los estudiantes simulados donde se indicaba que era él quien más les gustaba. Por ejemplo, en un mensaje simulado decía: «He sentido que había química entre nosotros al leer tus respuestas. ¡Qué lástima que no vayamos a la misma universidad!». Otro decía: «Tú destacas sobre todos los demás. Me encanta cómo describes tus intereses y tus principios». Un tercer mensaje decía: «Me gustaría poder hablar contigo en persona, porque... Bueno, me gustaría saber si te gusta el mar (me encanta el esquí acuático) y la comida italiana (es mi favorita)».

Ahora bien, el truco estaba en lo siguiente: algunos estudiantes reales (grupo informado) recibieron un mensaje de correo electrónico que les permitía saber qué estudiante simulado les había escrito, y otros estudiantes reales (grupo desinformado) recibió mensajes de correo electrónico en los que se había borrado esa información identificativa. En otras palabras, todos los estudiantes reales recibieron los mismos mensajes de correo electrónico donde se indicaba que habían robado el corazón y el intelecto de todas las personas simuladas de la sala de chat, pero sólo los estudiantes reales del grupo informado sabían qué individuo simulado les había escrito. Por ello, los del grupo informado fueron capaces de producir explicaciones de su buena suerte («A Eva le gustan mis principios porque los dos estamos en el grupo Habitat for Humanity, y es lógico que Catarina hable de comida italiana»). Mientras que los estudiantes reales del grupo desinformado no pudieron («Hay alguien a quien le gustan mis principios... ¿Quién será? ¿Y por qué esta persona habla de la comida italiana?»). Los investigadores midieron la felicidad de los estudiantes reales justo después de recibir esos mensajes y,

una vez más, quince minutos después. Aunque los estudiantes reales de ambos grupos se sintieron encantados en un principio de haber sido escogidos como el mejor amigo de alguien, sólo los del grupo desinformado seguían encantados quince minutos después. Si alguna vez ha tenido un admirador secreto, entenderá por qué los estudiantes reales del grupo desinformado estaban en el séptimo cielo mientras que los del grupo informado no tardaron en bajar del séptimo cielo al quinto.

Los acontecimientos inexplicados tienen dos cualidades que amplifican y aumentan el alcance de su impacto emocional. En primer lugar, nos impactan por ser poco frecuentes.³⁵ Si le digo que mi hermano, mi hermana y yo nacimos el mismo día, le parecerá raro y poco frecuente. En cuanto le explique que somos trillizos, lo encontrará bastante menos raro. De hecho, cualquier explicación que le hubiera dado («Con “el mismo día” quiero decir que nacimos todos un martes» o «Todos nacimos por cesárea, así que mis padres programaron nuestros nacimientos para obtener el máximo beneficio fiscal») tendería a reducir lo sorprendente de la coincidencia y haría que el hecho pareciera más probable. Las explicaciones nos permiten entender cómo y por qué ha ocurrido algo, que nos permite de inmediato entender cómo y por qué podría volver a suceder. De hecho, siempre que decimos que algo no es posible —por ejemplo, la adivinación del pensamiento, la levitación o una ley que limite el poder del mercado— nos referimos, por lo general, a que no tenemos forma de explicarlo si ocurriera. Los acontecimientos inexplicables parecen poco frecuentes, y lo poco frecuente suele tener un impacto emocional mucho más importante que los acontecimientos cotidianos. Nos sentimos maravillados por un eclipse de sol, pero sólo impresionados por el ocaso pese al hecho de que este último constituya un placer visual mucho mayor.

La segunda razón por la que los acontecimientos inexplicados tienen un impacto emocional desproporcionado es que tendemos a seguir pensando en ellos. Siempre intentamos explicar lo ocurrido,³⁶ y hay estudios que demuestran que, cuando no terminamos las cosas que hemos empezado a hacer, solemos pensar en ello y recordar con frecuencia esos asuntos inacabados.³⁷ En cuanto explicamos el acontecimiento, podemos ponerlo a secar como la colada recién lavada, meterlo en el cajón de la memoria y pasar a lo siguiente. Pero si un acontecimiento es un desafío para la explicación, se convierte en un misterio o un enigma, y si hay algo que todos sabemos sobre enigmas misteriosos es que les damos vueltas y más vueltas. Los cineastas y novelistas se aprovechan de este hecho dando a sus narraciones finales misteriosos, y las investigaciones demuestran que existen más probabilidades de que sigamos pensando en una película cuando no podemos explicar qué le ocurrió al protagonista. Y si nos ha gustado la película, ese bocado de misterio nos hace felices durante más tiempo.³⁸

La explicación quita a los acontecimientos su impacto emocional porque hace que parezcan probables y nos permite dejar de pensar en ellos. Resulta extraño, pero esa explicación no tiene que explicar nada para conseguir ese efecto; basta con que lo simule. Por ejemplo, en un estudio, un investigador se acercaba a estudiantes universitarios en la

biblioteca, les pasaba una de dos tarjetas con una moneda de un dólar pegada y luego se iba. Seguramente estará de acuerdo en que se trata de un hecho bastante curioso que exige una explicación. Como se observa en la figura 20, ambas tarjetas informaban de que el investigador era miembro de la «Sociedad de la Sonrisa», que se dedicaba a realizar «actos amables y aleatorios». Sin embargo, una de ellas contenía dos frases más: «¿Quiénes somos?» y «¿Por qué hacemos esto?». Esas frases no aportaban ninguna información complementaria, pero hicieron que los estudiantes se sintieran como si les hubieran explicado el curioso acontecimiento («Vale, ya entiendo por qué me han dado un dólar»). Pasados unos cinco minutos, otro investigador se acercaba al estudiante y afirmaba estar realizando un proyecto de clase sobre «pensamientos y sentimientos de una comunidad». El investigador pedía al estudiante que respondiera a las preguntas de una encuesta, una de ellas era: «¿Hasta qué punto te sientes optimista o pesimista ahora mismo?». Los resultados demostraron que los estudiantes que habían recibido la tarjeta con las frases pseudoexplicativas se sentían menos felices que los que habían recibido la tarjeta sin ellas. Al parecer, incluso una explicación falsa hace que podamos olvidar un acontecimiento y prepararnos para vivir el siguiente.



Figura 20

La incertidumbre puede proteger y prolongar nuestra felicidad, así que cabría esperar que la gente la tuviese en gran estima. De hecho, suele ocurrir todo lo contrario. Cuando se preguntó a un grupo de estudiantes cuál de las dos tarjetas que vemos en la figura 20 le haría más felices, el 75 por ciento de ellos escogió la que tiene la explicación vacía de sentido. De igual forma, cuando se preguntó a un grupo de estudiantes si preferirían saber o no qué estudiantes simulados habían escrito cada uno de los maravillosos informes en el estudio de la sala de chat, el ciento por ciento escogió saberlo. En ambos casos, los estudiantes escogieron la certeza antes que la incertidumbre y la claridad antes que el misterio, pese al hecho de que, en ambos casos, se había demostrado que la claridad y la certeza disminuían la felicidad. El poeta John Keats apuntó que mientras los grandes autores son «capaces de vivir con incertidumbres, misterios, dudas, sin las molestias de tener que buscar hechos ni razones», los demás somos «incapaces de permanecer satisfechos con la mitad del conocimiento».³⁹ Nuestro incesante deseo de explicar todo lo que ocurre puede ser lo que nos distinga de las moscas de la fruta, aunque también puede llegar a mosquearnos.

EN ADELANTE

El ojo y el cerebro son conspiradores, y como la mayoría de las conspiraciones, la suya se ha negociado a puerta cerrada, en la trastienda, a nuestras espaldas. Como no nos damos cuenta de que hemos generado una visión positiva de la experiencia actual, ignoramos que volveremos a hacerlo en un futuro. Nuestra ingenuidad no sólo nos hace sobrevalorar la intensidad y la duración de nuestra angustia al enfrentarnos a la adversidad futura, sino que nos hace llevar a cabo actos que puedan socavar la conspiración. Hay más posibilidades de que generemos una visión positiva creíble de una acción que no de una inacción, de un dolor que no de una molestia, de un compromiso que no de la libertad. Los procesos por los que generamos visiones positivas son muchos: prestamos más atención a la información favorable, nos rodeamos de aquellos que nos la proporcionan, y la aceptamos sin criticarla. Esas tendencias nos facilitan la explicación de experiencias desagradables de maneras que nos exoneran y nos hacen sentir mejor. El precio que pagamos por nuestro irreprimible prurito explicativo es que, a menudo, estropeamos nuestras experiencias placenteras dándoles un sentido.

Nuestro viaje por la imaginación ha recorrido un largo trecho —desde el realismo al presentismo hasta llegar a la racionalización—, así que antes de llegar al destino final puede resultar útil situarnos en el gran mapa. Hemos visto lo difícil que es predecir de forma precisa nuestras reacciones emocionales ante los acontecimientos futuros porque es difícil imaginarlos tal como ocurrirán, y es difícil imaginar qué pensaremos sobre ellos en cuanto ocurran. A lo largo de este libro, he comparado la imaginación con la percepción y la memoria, y he intentado convencerle de que la previsión es tan falible como la vista y la visión en retrospectiva. La vista falible puede remediarse con un par de

gafas y la retrospectiva falible puede remediarse con la escritura de informes sobre el pasado, pero ¿y la visión de futuro falible? No hay gafas ni informes escritos que puedan agudizar nuestra visión del mañana. ¿Podemos solucionar los problemas de la previsión? Como estamos a punto de ver, sí es posible. Aunque, por lo general, decidimos no hacerlo.

SEXTA PARTE

Corregible

corregible: susceptible de corrección,
reforma o mejoría.

Capítulo 10

La misma piedra

¡Oh, experiencia, guía inmejorable!

SHAKESPEARE
Cimbelino

Esta última década ha sido testigo de una avalancha de libros sobre la caca. Cuando mi nieta de dos años se me sube al regazo, trae consigo una tremenda pila de libros, incluidos varios que analizan, con todo lujo de detalles, el milagro de la defecación y los misterios de la fontanería casera. Algunos ofrecen descripciones detalladas para los aficionados a la anatomía, otros ofrecen poco más que dibujos de alegres niños sentados, de pie y llorando. Pese a sus muchas diferencias, todos y cada uno de esos libros transmiten el mismo mensaje: «Los mayores no se hacen caca encima, pero si tú lo haces, a ellos no les importará mucho». Al parecer, a mi nieta, este mensaje le parece reafirmante e inspirador. Entiende que hay una forma buena y otra mala de hacer caca y que, aunque nosotros no esperamos que ya haga caca como toca, no queremos que se dé cuenta de que la mayoría de las personas que le rodean han aprendido a hacerlo bien. Esto sugiere que, con un poco de entrenamiento y otro poco de práctica, ella también puede aprender a hacer caca como es debido.

Pues resulta que los beneficios de la práctica y el entrenamiento no se limitan a esa habilidad en particular. De hecho, la práctica y el entrenamiento son dos medios con los que aprendemos todo lo que sabemos. El conocimiento directo y el transmitido son los dos únicos tipos de conocimiento que existen, y no importa qué habilidad dominemos — hacer caca, cocinar, inventar, la práctica del *bobsleigh*—, porque el dominio siempre es el resultado de la experiencia directa o de haber oído a quienes han tenido esa experiencia directa. Los bebés se hacen caca en los pañales porque son novatos y porque no pueden aprovechar la ventaja de las lecciones que los veteranos les pueden proporcionar. Como a los pequeños les falta tanto el conocimiento directo como el transmitido sobre el correcto protocolo de las caquitas, esperamos que monten un verdadero desastre, aunque, en unos años, esperamos que el entrenamiento y la práctica empiecen a tener

sus efectos paliativos, la inocencia dé paso a la experiencia y la educación, y los errores de la caca desaparezcan para siempre. Así que ¿por qué este análisis no se extiende a los errores de todas clases? Todos tenemos experiencias directas con las cosas que nos hacen felices o infelices, todos tenemos amigos, psicólogos, taxistas y presentadores de programas de debate que nos dicen cosas que nos harán o no felices, y, con todo, pese a toda esa práctica y entrenamiento, nuestra búsqueda de la felicidad suele culminar en un verdadero desastre. Esperamos que el próximo coche, la próxima casa o el próximo ascenso nos haga felices aunque los últimos no lo hayan hecho y aunque los demás nos digan que los siguientes tampoco lo conseguirán. ¿Por qué no aprendemos a evitar esos errores de la misma forma que aprendemos a evitar los pañales sucios? Si la práctica y el entrenamiento pueden enseñarnos a mantener la entrepierna seca, entonces ¿no pueden enseñarnos a predecir nuestro futuro emocional?

CUANDO MENOS TE LO ESPERAS

Hacerse mayor tiene muchas cosas buenas, pero nadie sabe cuáles son. Nos quedamos dormidos y nos despertamos cuando no toca, nos privamos de más comida de la que podemos comer, y tomamos pastillas que nos recuerdan qué pastilla tomar. De hecho, la única cosa buena de ser mayor es que la gente que todavía conserva el pelo se ve en la obligación de admirar nuestra gran riqueza en experiencias. Ven nuestra experiencia como un tesoro porque suponen que nos permite evitar cometer el mismo error dos veces, y así es, pero sólo a veces. Hay pocas de esas experiencias que nos hacen ser asquerosamente ricos que no se repitan, y bañar al gato mientras uno va trincándose chupitos de peppermint me viene a la cabeza por razones que, aquí, no voy a comentar. Por otra parte, hay muchos errores que tipos con muchísima experiencia cometen una y otra vez. Nos casamos con personas que se parecen muchísimo a las personas de las que nos divorciamos, asistimos a reuniones familiares y nos juramos todos los años que no volveremos y, también, que planificaremos los gastos del mes para no volver a estar en números rojos cuando llegan las fechas que empiezan con tres. Esos ciclos de reincidencia parecen difíciles de explicar. Al fin y al cabo, ¿no deberíamos aprender de nuestra propia experiencia? La imaginación tiene sus defectos, eso seguro, y tal vez sea inevitable que predigamos mal cómo nos harán sentir los acontecimientos futuros si jamás los hemos experimentado. Sin embargo, si ya hemos estado casados con un ocupado ejecutivo que pasa más horas en el trabajo que en casa, ya hemos ido a una reunión familiar en la que las tías se pelean y los tíos se esfuerzan por ofender a los primos, y hemos pasado un par de días de hambre entre facturas impagadas hasta convertirnos en grandes conocedores del arroz blanco y las judías, ¿no deberíamos ser capaces de imaginar esos acontecimientos con un alto grado de precisión para evitarlos en el futuro?

Deberíamos hacerlo y lo hacemos, pero no tan a menudo ni tan bien como cabría esperar. Intentamos repetir esas experiencias que recordamos con placer y orgullo, e intentamos evitar las que recordamos con vergüenza y arrepentimiento.¹ El problema es que, a menudo, las recordamos de forma incorrecta. Recordar una experiencia se parece bastante a abrir un cajón y sacar una historia que se guardó el día en que se escribió, pero como hemos visto en capítulos anteriores, esa sensación es una de las ilusiones más sofisticadas de nuestro cerebro. La memoria no es una secretaria sumisa que toma nota de nuestras experiencias, sino una sofisticada correctora que marca y archiva los elementos clave de una experiencia y luego utiliza esos elementos para rescribir la historia cada vez que la releemos. El método de marcar y archivar funciona bastante bien porque la correctora tiene un agudo sentido de qué elementos son esenciales y cuáles son desechables. Ésa es la razón por la que recordamos qué aspecto tenía el novio cuando besó a la novia, pero no qué dedo tenía metido en la nariz la niña que llevaba las flores cuando ocurrió. Por desgracia, pese a lo buenas que puedan ser sus dotes como correctora, la memoria tiene un par de rarezas que la hacen presentar de forma incorrecta el pasado y, por ello, nos hace imaginar de forma errónea el futuro.

Por ejemplo, puede que usted utilice o no palabras de cuatro letras en inglés, pero confío en que jamás las habrá contado. Así que allá va una suposición: ¿hay más palabras de cuatro letras en inglés que empiecen con k (k1) o que la tengan como tercera letra (las k3)? Si es como el común de los mortales que saben inglés, supondrá que las k1 superan en número a las k3.² Seguramente ha respondido a esta pregunta consultando a toda prisa su memoria («Veamos, están *kite*, *kilt*, *kale*...») y como ha visto que era más fácil recordar las palabras k1 que no las k3, ha supuesto que había más de las primeras que no de las últimas. Por lo general, sería una deducción bien hecha. Al fin y al cabo, puede recordar con más facilidad un elefante de cuatro patas (e4) que elefantes de seis patas (e6) porque ha visto más e4 que no e6, y ha visto más e4 que no e6 porque hay más e4 que e6. El verdadero número de e4 y de e6 determina con qué frecuencia nos los encontramos, y esta frecuencia determina la facilidad con que podemos recordar esos encuentros.

Por desgracia, el razonamiento que le funciona tan bien con los elefantes no le sirve mucho para las palabras. En realidad, es más fácil de recordar palabras k1 que k3, pero no porque se encuentre más con las primeras que con las segundas. Más bien, porque es más fácil recordar las palabras que empiezan con k, pues es más fácil recordar cualquier vocablo por su primera letra que no por la tercera. Nuestros diccionarios mentales están organizados, más o menos, alfabéticamente, como un diccionario real, por ello, no podemos «consultar» ninguna palabra con facilidad buscando una letra que no sea la primera. El hecho es que, en inglés, hay muchas más palabras k3 que no k1, pero como estas últimas son más fáciles de recordar, los anglohablantes suelen responder mal a la

pregunta. El acertijo sobre las palabras en inglés con k funciona porque, por lo general (aunque no de forma incorrecta), suponemos que las cosas que recordamos con facilidad son las que encontramos con más frecuencia.

Lo que hemos dicho de los elefantes y las palabras también es aplicable a las experiencias.³ La mayoría de nosotros puede evocar recuerdos de montar en bicicleta con más facilidad que de montar en yak, por tanto, sacamos la conclusión correcta de que hemos montado más en bici que a lomos del peludo animal. Eso sería de una lógica aplastante, salvo por el hecho de que la frecuencia con la que hemos tenido una experiencia no es el único determinante de la facilidad con la que podemos recordarla. De hecho, las experiencias poco frecuentes o inusuales están a menudo entre las más memorables, que es la razón por la que la mayoría de los estadounidenses saben con exactitud dónde estaban la mañana del 11 de septiembre de 2001, pero no la mañana del 10 de ese mismo mes y año.⁴ El hecho de que las experiencias poco frecuentes nos vengan tan pronto a la memoria puede hacer que extraigamos unas cuantas conclusiones bien curiosas. Por ejemplo, durante gran parte de mi vida adulta he tenido la clara impresión de que suelo escoger la cola más lenta del supermercado, y que siempre que me canso de esperar en esa cola y me cambio a otra, la que he dejado empieza a avanzar más deprisa que la que he escogido.⁵ Ahora bien, si eso fuera cierto —y de verdad tuviera mal karma, fuera víctima del mal de ojo o de alguna otra forma metafísica de maldición que hiciera que todas las colas en las que estoy avancen despacio—, tendría que existir alguien con alguna especie de don para hacer que las colas en las que está vayan más deprisa. Al fin y al cabo, no todo el mundo puede ponerse en la cola más lenta siempre, ¿verdad? Con todo, no conozco a nadie que crea tener el poder de acelerar las colas. Todo lo contrario, todos mis conocidos creen que ellos, al igual que yo, se ponen inexorablemente en la cola más lenta y que sus intentos ocasionales de burlar al destino no hace más que enlentecer las colas en las que nos metemos y acelerar las que abandonamos. ¿Por qué creemos esto?

Como estar en una cola que avance con rapidez o incluso a una velocidad media es una experiencia normal y corriente tan aturdidora, no la tenemos muy en cuenta ni la recordamos. En lugar de eso, permanecemos allí de pie, aburridos, leyendo de reojo la prensa amarilla, echando un vistazo a las barritas de caramelo y preguntándonos qué idiota habrá decidido que las pilas de distinto tamaño deben nombrarse con cifras más la letra A en lugar de adjetivos que podamos recordar como «grandes», «medianas» y «pequeñas». Mientras hacemos todo eso, no solemos volvernos hacia nuestro acompañante y decirle: «¿Te has fijado en la normalidad con la que avanza la cola? Es que avanza tan de acuerdo a lo normal que me entran ganas de tomar notas para poder deleitar a otros con el relato de esta experiencia en la próxima fiesta». No, las experiencias de avance de las colas que recordamos son aquellas en las que el tío con la gorra de color rojo chillón, que teníamos detrás antes de cambiarnos de cola, ya ha salido de la tienda y se ha subido al coche, antes de que nosotros hayamos llegado siquiera a la

caja porque la vieja vacaburra que tenemos delante está aireando los cupones de descuento en la jeta de la cajera y discutiendo el verdadero significado de la expresión «fecha de caducidad». En realidad, esto no ocurre tan a menudo, pero como es tan memorable, solemos creer que sí.

El hecho de que la experiencia menos probable sea, a menudo, el recuerdo más probable puede hacer estragos en nuestra habilidad de predecir las experiencias futuras.⁶ Por ejemplo, en un estudio, los investigadores preguntaban a unos viajeros que estaban en el andén del metro si se imaginaban cómo se sentirían si lo perdieran justo ese día.⁷ Antes de hacer esa predicción, a algunos de esos viajeros (grupo con algún recuerdo) se les pidió que recordaran y describieran «una vez en que perdió el metro». A otros (el grupo del recuerdo de la peor vez) se les pidió que recordaran y describieran «la peor vez que perdió el metro». Los resultados demostraron que los viajeros del grupo de algún recuerdo recordaron un momento que era tan horrible como el recordado por el grupo de los viajeros de la peor vez. En otras palabras, cuando los viajeros pensaban en perder el metro, les venían a la mente los momentos más inconvenientes y frustrantes («oí el tren llegar y empecé a correr para cogerlo, pero me tropecé en las escaleras y me choqué con un tío que vendía paraguas, y me retrasé media hora de camino a una entrevista de trabajo y cuando llegué ya habían contratado a otro»). La mayoría de los ejemplos de pérdidas del metro eran corrientes y poco memorables, así que cuando pensamos en perderlo, solemos recordar los ejemplos más extraordinarios.

Ahora bien, ¿qué tiene que ver esto con la predicción del futuro emocional? Recordamos con rapidez las palabras k1 por la forma en que están organizados nuestros diccionarios mentales y no porque sean frecuentes, y los recuerdos de colas que avanzan con lentitud también nos vienen pronto a la mente porque estamos obligados a sufrirlas y no porque sean frecuentes. Sin embargo, como no reconocemos las verdaderas razones de por qué esos recuerdos nos vienen pronto a la mente, sacamos la conclusión errónea de que son más frecuentes de lo que son en realidad. De igual forma, los incidentes relacionados con espantosas pérdidas de metro se recuerdan pronto no porque sean frecuentes, sino porque son poco comunes. Sin embargo, como no reconocemos las verdaderas razones de por qué los recordamos así, creemos erróneamente que son más comunes de lo que son. Y, de hecho, cuando se pidió a los viajeros que hicieran predicciones sobre cómo se sentirían si perdieran el tren ese día, ellos supusieron que la experiencia sería mucho más inconveniente y frustrante de lo que habría sido en realidad.

Esta tendencia a recordar y confiar en los ejemplos poco frecuentes es una de las razones de por qué repetimos los mismos errores con tanta frecuencia. Cuando pensamos en las vacaciones familiares del año pasado, no recordamos un claro y representativo ejemplo de nuestro viaje de dos semanas por Idaho. Lo que recordamos, con más rapidez y de forma más natural, es esa primera tarde de sábado cuando llevamos a montar a los niños a caballo, coronamos la cumbre con nuestras monturas de color tostado, y nos pusimos a contemplar un maravilloso valle, con el río que se abría

paso hasta el horizonte, como un lazo de raso, mientras los rayos del sol jugueteaban en su superficie. El aire era fresco, el bosque estaba en silencio. Los niños dejaron de discutir de repente y se quedaron absortos a lomos de sus caballos. Alguien dijo: «¡Vaya!», en un tono muy tenue, todos se sonrieron entre sí, y el momento quedó cristalizado para siempre como el punto culminante de las vacaciones. Es la razón por la que se recuerda al instante. Sin embargo, si confiamos en ese recuerdo al planear nuestras próximas vacaciones al tiempo que pasamos por alto el hecho de que el resto del viaje fue decepcionante, nos arriesgamos a encontrarnos en el mismo cámping saturado al año siguiente, comiendo los mismos bocadillos resacos, siendo víctimas de las malhumoradas hormigas y preguntándonos cómo hemos podido aprender tan poco de nuestras anteriores visitas. Como solemos recordar los mejores momentos en lugar de los peores, y no los momentos más probables, la riqueza de la experiencia que los jóvenes admiran no siempre reporta claros beneficios.

BIEN ESTÁ...

Hace poco tuve una discusión con mi mujer, que insistía en que a mí me gustaba la película *La lista de Schindler*. Bueno, permítame aclarar algo: ella no insistía en que me gustara la película, ni en que tendría que gustarme. Insistía en que me gustaba la película, que vimos juntos en 1993. Me molestó porque era una afirmación del todo injusta. No suelo tener razón sobre muchas cosas, pero una cosa de la que sí me reservo el derecho a tener razón es sobre lo que me gusta. Y como he estado diciendo a todo el que ha querido escucharme durante más de una década, no me gusta *La lista de Schindler*. Sin embargo, mi esposa decía que me equivocaba, y, como científico, me sentí en la obligación moral de hacer una prueba y elaborar una hipótesis que me obligara a comer palomitas. Así que alquilé la película en cuestión y volví a verla. Los resultados del experimento demostraron, sin lugar a dudas, quién tenía razón: mi mujer y yo. Ella tenía razón porque la película captó mi atención durante los primeros doscientos minutos. Sin embargo, yo también tenía razón porque al final ocurrió algo horrible. En lugar de dejarme en la conclusión de la historia, el director, Steven Spielberg, añadió una escena final en la que salían las verdaderas personas en las que estaban basados los personajes y honraban al héroe de la película. Esa escena me pareció tan indiscreta, tan sensiblera, tan tremendamente superflua, que le solté a mi mujer: «Pero ¿de qué va Spielberg!», y, al parecer, lo dije en una voz lo bastante alta como para que me oyera todo el cine en 1993. El primer 98 por ciento de la película fue genial, el 2 por ciento final fue estúpido, y recuerdo que no me gustó la película porque (en mi opinión) acababa mal. La única cosa extraña sobre este recuerdo es que he visto un montón de películas cuya proporción de genialidad es muy inferior al 98 por ciento, y recuerdo que algunas me han gustado bastante. La diferencia es que, en esas películas, las partes estúpidas estaban al principio, o a la mitad, o en alguna parte distinta al final. Así que ¿por qué me gustan más las

películas normales con un final perfecto que las casi perfectas con un final malo? Al fin y al cabo ¿no obtengo más minutos de implicación intensa y satisfactoria desde un punto de vista emocional con las películas casi perfectas que con las normales?

Sí, aunque, según parece, eso no es lo que importa. Como ya hemos visto, la memoria no almacena las experiencias con la duración de una película, sino que almacena una sinopsis de las peculiaridades y, entre esas peculiaridades de la memoria, está su obsesión con las escenas finales.⁸ Ya oigamos una serie de sonidos, leamos una serie de letras, veamos una serie de imágenes, olamos una serie de aromas o nos encontremos con una serie de personas, demostramos una pronunciada tendencia a recordar los últimos objetos de una serie mucho mejor que los del principio o los de la mitad.⁹ Así que, cuando volvemos a mirar toda la serie, nuestra impresión tiene la fuerte influencia de los últimos objetos.¹⁰ Esa tendencia es más marcada cuando miramos en retrospectiva las experiencias de placer y dolor. Por ejemplo, se pidió a los voluntarios de un estudio que hundieran las manos en agua helada (un ejercicio común y corriente de laboratorio, bastante doloroso, pero que no causa ningún daño) mientras utilizaban un aparato de medición electrónico para medir su malestar segundo a segundo.¹¹ Todos los voluntarios hicieron una prueba corta y otra larga. En la corta, sumergían las manos durante sesenta segundos en una bañera que estaba a la escalofriante temperatura de catorce grados centígrados. En la prueba larga, las sumergían durante noventa segundos en un agua que estaba a catorce grados los primeros sesenta segundos y que se caldeaba hasta los quince grados durante los siguientes treinta segundos. Por tanto, la prueba corta consistía en sesenta segundos de frío, y la larga, en los mismos sesenta segundos de frío con treinta segundos adicionales de frescor. ¿Qué prueba fue más dolorosa?

Bueno, pues depende de qué entendamos por «doloroso». La prueba larga suponía, sin duda, una mayor cantidad de momentos dolorosos, y, de hecho, la medición segundo a segundo de los voluntarios reveló que experimentaron los mismos sesenta incómodos segundos en ambas pruebas, aunque mucho más malestar en los siguientes treinta segundos si mantenían las manos en el agua (como hicieron en la prueba larga) que si las sacaban (como hicieron en la corta). Con las pruebas frescas en mano (perdón por la expresión), se pidió a los voluntarios que recordaran su experiencia y que dijeran qué prueba había sido más dolorosa, y la mayoría respondió que la corta. Aunque la prueba larga requería que soportaran un 50 por ciento más de segundos de inmersión en agua helada, tenía un final algo más cálido y, por ello, la recordaban como la menos dolorosa de ambas experiencias. El fetichismo de la memoria por los finales explica por qué las mujeres suelen recordar el parto menos doloroso de lo que fue en realidad,¹² y por qué las parejas cuyas relaciones se han malogrado recuerdan que éstas fueron mal casi desde el principio.¹³ Como escribió Shakespeare: «Un ocaso y una música que acaba / cual regusto de lo dulce / se han grabado en nuestro recuerdo más que lo pasado».¹⁴

El hecho de que, a menudo, valoremos el placer de una experiencia por su final puede hacernos tomar decisiones curiosas. Por ejemplo, cuando los investigadores del estudio del agua fría preguntaron a los voluntarios qué prueba estarían dispuestos a repetir, el 69 por ciento escogió la larga, es decir, la que les había proporcionado treinta segundos más de dolor. Como los voluntarios recordaban la prueba larga como menos dolorosa que la corta, fue la que escogieron repetir. Sería fácil cuestionar la lógica de esa elección, al fin y al cabo, el «placer total» de una experiencia es una función que pueden generar tanto la calidad como la cantidad de los momentos, y esos voluntarios no pensaron en la cantidad.¹⁵ Con todo, sería igual de fácil defender la lógica de esa opción. No nos montamos en el toro mecánico ni posamos para una foto con un guapo actor de cine porque esas experiencias momentáneas sean placenteras de por sí; lo hacemos para pasar el resto de nuestros años con un recuerdo encantador («¡Aguanté un minuto entero sin caerme!»). Si podemos tener horas de disfrute con un recuerdo de una experiencia que ha durado sólo un par de segundos, y si los recuerdos suelen enfatizar de forma exagerada los finales, ¿por qué no íbamos a soportar un poco más de dolor para tener un recuerdo que resulte algo menos doloroso?¹⁶ Ambas posturas son lógicas, y usted puede aferrarse, con razón, a cualquiera de ellas. El problema es que es más probable que se aferre a ambas. Por ejemplo, piense en un estudio en el que se informaba a los voluntarios sobre una mujer (a quien llamaremos señora Discontinua) que tuvo una vida maravillosa hasta los sesenta años, momento en el que su existencia pasó de ser maravillosa a satisfactoria.¹⁷ Luego, a los sesenta y cinco años, la señora Discontinua murió víctima de un accidente de coche. ¿Hasta qué punto fue buena su vida (representada por la línea discontinua de la figura 21)? En una escala de nueve puntos, los voluntarios puntuaron la vida de la señora Discontinua con un 5,7. A un segundo grupo de voluntarios se les informó sobre una mujer (a quien llamaremos señora Continua) que tuvo una vida maravillosa hasta que murió en un accidente de tráfico a los sesenta años. ¿Hasta qué punto fue buena su vida (que está representada con una línea continua en la figura 21)? Los voluntarios dijeron que la vida de esta señora merecía un 6,5. Al parecer, esos voluntarios preferían una vida maravillosa (la de la señora Continua) antes que una vida igual de maravillosa con un par de años meramente satisfactorios (la de la señora Discontinua). Si lo piensa un poco, se dará cuenta de que es la misma forma en la que pensaban los voluntarios del experimento con el agua helada. La vida de la señora Discontinua tuvo más «placer total» que la de la señora Continua. La vida de esta última tuvo mejor final que el de la primera, y los voluntarios estaban más interesados en la calidad del final de la vida que en la cantidad total de placer que contenía la existencia. Pero... un momento. Cuando a un tercer grupo de voluntarios se les pidió comparar las dos vidas de forma paralela (como puede hacer usted mismo con la última gráfica de la figura 21), no manifestaron esa misma preferencia. Cuando la diferencia de la cantidad de ambas vidas se destacaba al pedir a los voluntarios que las consideraran de forma simultánea, los voluntarios dejaron de estar seguros de preferir el vivir rápido, morir

joven y dejar un bonito cadáver. Por lo visto, la forma en que termina la experiencia nos importa más que la cantidad total de placer que obtenemos, hasta que nos paramos a reflexionarlo.

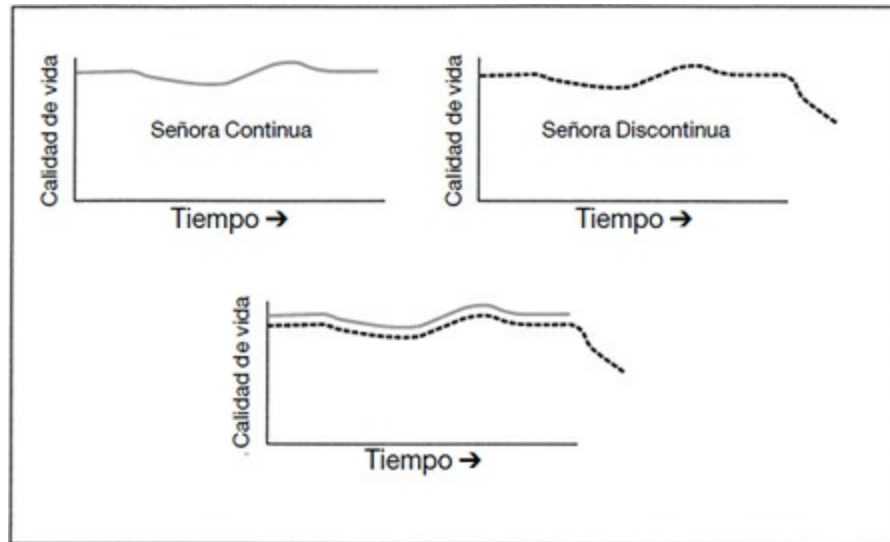


Figura 21 Cuando se observan por separado, las formas de las curvas sí importan. Sin embargo, al compararlas en paralelo, lo que importa es la longitud de las curvas.

TAL COMO NO ÉRAMOS

Si hubiera sido un estadounidense con edad para votar el 8 de noviembre de 1988, seguramente estaría en casa viendo los resultados de las elecciones para la presidencia que se disputaban Michael Dukakis y George H. W. Bush. Si piensa en retrospectiva en esas elecciones, puede que recuerde el malicioso anuncio de Willie Horton, presidiario acusado de asesinato y violación al que se concedió el permiso de salida dominical con el apoyo de Dukakis, o la expresión «miembro con carnet de la ACLU» (Unión Estadounidense de Libertades Civiles), o la hiriente réplica de Lloyd Bentsen (senador candidato a la vicepresidencia y eterno rival de George Bush padre) a Dan Quayle (candidato republicano a ese mismo cargo): «Senador, no es usted Jack Kennedy». Cuando todos los votos estuvieron contados, los estadounidenses decidieron no enviar un liberal a la Casa Blanca. Aunque Dukakis perdió las elecciones, ganó algunos estados liberales, y, ya que estamos hablando de la memoria, me gustaría que usara la suya en este momento. Cierre los ojos durante un instante e intente recordar qué sintió con exactitud al escuchar el anuncio en el informativo de que Dukakis había ganado en el estado de California. ¿Se sintió decepcionado o encantado? ¿Dio un salto o sacudió la cabeza? ¿Le brotaron lágrimas de alegría o de pena? ¿Dijo: «¡Gracias, Dios, por la costa izquierdista!»? o ¿«Y qué esperabas de esa panda de comefrutas y cascanueces?»». Si habita en el extremo demócrata del espectro político, seguramente recuerda haberse sentido feliz cuando ganó California, y si vive en el extremo conservador, recordará no

haberse sentido tan contento. Y si eso es lo que recuerda, entonces, amigo mío, me alzo ante usted para anunciarle que su recuerdo es erróneo. Porque, en 1988, los californianos votaron a George Herbert Walker Bush.

¿Por qué es tan fácil tomar el pelo a la gente con un truco como éste? Porque la memoria es un proceso reconstructivo que utiliza toda la información que tiene a su disposición para generar imágenes mentales que se evocan con facilidad cuando estamos inmersos en el acto de recordar. Una información de esa clase es el hecho de que California es un estado demócrata que nos ha dado la meditación trascendental, las galletas integrales, el rock psicodélico, a Jerry Brown o a un gobernador apodado Rayo de Luna, así como esa joya histórica del cine porno: *Debbie Does Dallas*. Por tanto, tiene sentido que Michael Dukakis —al igual que Bill Clinton, Al Gore y John Kerry— hubiera ganado con facilidad en ese estado. Sin embargo, antes de que los californianos empezaran a votar a Bill Clinton, Al Gore y John Kerry, votaron tantas veces como fue posible a Gerald Ford, Ronald Reagan y Richard Nixon. A menos que sea usted politólogo, adicto a la CNN o californiano de nacimiento, seguramente no recordaba esa información histórica tan concreta. En cambio, ha realizado una deducción lógica, es decir: como California es un estado demócrata, y como Dukakis era el candidato de esa tendencia, los californianos tenían que haberlo votado. Al igual que los antropólogos utilizan tanto los hechos («Un cráneo de treinta mil años de antigüedad encontrado cerca de Ciudad de México es alargado y estrecho») como las teorías («los cráneos alargados y estrechos son característicos de los antiguos europeos») para hacer suposiciones sobre acontecimientos pasados («Los caucásicos llegaron al Nuevo Mundo dos mil años antes de que los sustituyeran los mongoloides»). De igual forma, su cerebro utiliza un hecho («Dukakis era demócrata») y la teoría («los californianos son demócratas») para hacer suposiciones sobre un acontecimiento pasado («los californianos votaron a Dukakis»). Por desgracia, como su teoría era errónea, su suposición también lo ha sido.

El cerebro utiliza los hechos y las teorías para hacer suposiciones sobre el pasado y también los utiliza para hacer suposiciones sobre sentimientos del pasado.¹⁸ Como los sentimientos no dejan la misma clase de hechos que las elecciones presidenciales y las civilizaciones antiguas, el cerebro tiene que confiar más en las teorías para generar recuerdos sobre cómo nos sentimos en una ocasión determinada. Cuando esas teorías son erróneas, acabamos recordando mal nuestras propias emociones. Piense, por ejemplo, en cómo sus teorías sobre algo —digamos, la diferencia de géneros— podrían influir en su forma de recordar sentimientos pasados. La mayoría de nosotros cree que los hombres son menos emotivos que las mujeres («Ella lloró, él no»); que los hombres y las mujeres tienen diferentes reacciones emocionales ante acontecimientos similares («Él estaba enfadado, ella dolida»); y que las mujeres suelen tener tendencia a las emociones negativas en momentos determinados de sus ciclos menstruales («Hoy está un poco irritable, ya me entiendes»). Pues da la casualidad de que existen pocas pruebas

que corroboren estas creencias, pero eso no es lo que importa. Lo que importa es que estas creencias son teorías que pueden influir en nuestra forma de recordar nuestras emociones. Pensemos en lo siguiente:

- En un estudio se pidió a los voluntarios que recordaran cómo se habían sentido unos meses antes, y los hombres y mujeres recordaron sentir emociones con la misma intensidad.¹⁹ Se preguntó a otro grupo de voluntarios cómo se habían sentido hacía un mes, pero antes de hacerlo, se les pidió que pensarán un poco sobre la diferencia de género. En esa ocasión, las mujeres recordaron haber sentido emociones más intensas y los hombres menos intensas.
- En un estudio, los voluntarios y voluntarias se dividieron en equipos y se enfrentaron en un juego.²⁰ Algunos voluntarios informaron de inmediato sobre emociones que habían sentido al jugar, y otros recordaron sus emociones una semana más tarde. Los hombres y mujeres no diferían en la clase de sentimientos que experimentaron. Sin embargo, una semana después, las mujeres recordaban sentir emociones que se correspondían más con el estereotipo femenino (por ejemplo, empatía y culpa) y los hombres, emociones que se correspondían con su estereotipo (por ejemplo, rabia y orgullo).
- En un estudio, las voluntarias llevaban un diario para valorar sus sentimientos durante seis semanas.²¹ Esas valoraciones demostraron que las emociones de las mujeres no varían en la fase de su ciclo menstrual. Sin embargo, cuando más adelante se pidió a las mujeres que releyeran una entrada en concreto del diario y recordaran cómo se habían sentido, recordaron sentir emociones más negativas en los días en los que menstruaban.

Parece que nuestras teorías sobre cómo se sienten las personas de nuestro género pueden influir en el recuerdo de cómo nos hemos sentido en realidad. El género no es más que una de las muchas teorías que tienen esa capacidad de alterar los recuerdos. Por ejemplo, la cultura asiática no hace hincapié en la importancia de la felicidad emocional tanto como la cultura europea, y, por eso, los estadounidenses de origen asiático creen que son menos felices que sus compatriotas de origen europeo. En un estudio, los voluntarios llevaron un ordenador portátil consigo durante una semana y grabaron lo que sentían cuando el ordenador emitía un pitido de forma aleatoria a lo largo del día.²² Esos informes demostraron que los voluntarios de origen asiático eran ligeramente más felices que los de origen europeo. Pero cuando se pidió a los voluntarios que recordaran cómo se habían sentido esa semana, los de origen asiático declararon haberse sentido menos felices y no más. En un estudio para el que se utilizó una metodología similar, los estadounidenses de origen latino y los de origen europeo dijeron que se habían sentido de forma bastante similar a lo largo de toda la semana, pero los de origen latino recordaban haberse sentido más felices que sus compañeros de estudio.²³ No todas las teorías se refieren a las características inmutables de una persona, como el género o la cultura. Por

ejemplo, ¿qué estudiantes sacan las mejores notas en un examen, los que se preocupan por las notas o los que no se preocupan por ellas? Como profesor universitario, puedo contarles mi teoría: los estudiantes muy preocupados por el examen suelen estudiar más y por eso sacan mejores notas que sus compañeros de clase más descuidados. Por lo visto, los estudiantes tienen la misma teoría, porque las investigaciones demuestran que, cuando los estudiantes hacen bien un examen, recuerdan haberse sentido más nerviosos antes de éste de lo que en realidad se sentían, y cuando los estudiantes no hacen bien el examen recuerdan haberse sentido menos nerviosos antes de realizarlo.²⁴

Recordamos habernos sentido como creemos que deberíamos haberlo hecho. El problema de este error de mirada retrospectiva es que puede dificultar que encontremos errores en la mirada en perspectiva. Pensemos en el caso de las elecciones presidenciales estadounidenses de 2000. Los votantes acudieron a las urnas el 7 de noviembre de 2000 para decidir si George Bush o Al Gore se convertía en el cuadragésimo tercer presidente de Estados Unidos, aunque no tardó en ser evidente que las votaciones estaban muy igualadas y que harían falta varias semanas para tomar una decisión. Al día siguiente, el 8 de noviembre, los investigadores pidieron a algunos votantes que predijeran lo felices que se sentirían, cuando por fin se decidiera la votación, si su candidato fuera o no el ganador. El 13 de diciembre, Al Gore se dio por vencido ante George Bush, y al día siguiente, el 14 de diciembre, los investigadores midieron la felicidad real de los votantes. Cuatro meses después, en abril de 2001, los investigadores se pusieron otra vez en contacto con los voluntarios y les pidieron que recordaran cómo se habían sentido el 14 de diciembre. Como se aprecia en la figura 22, el estudio demostró tres cosas.

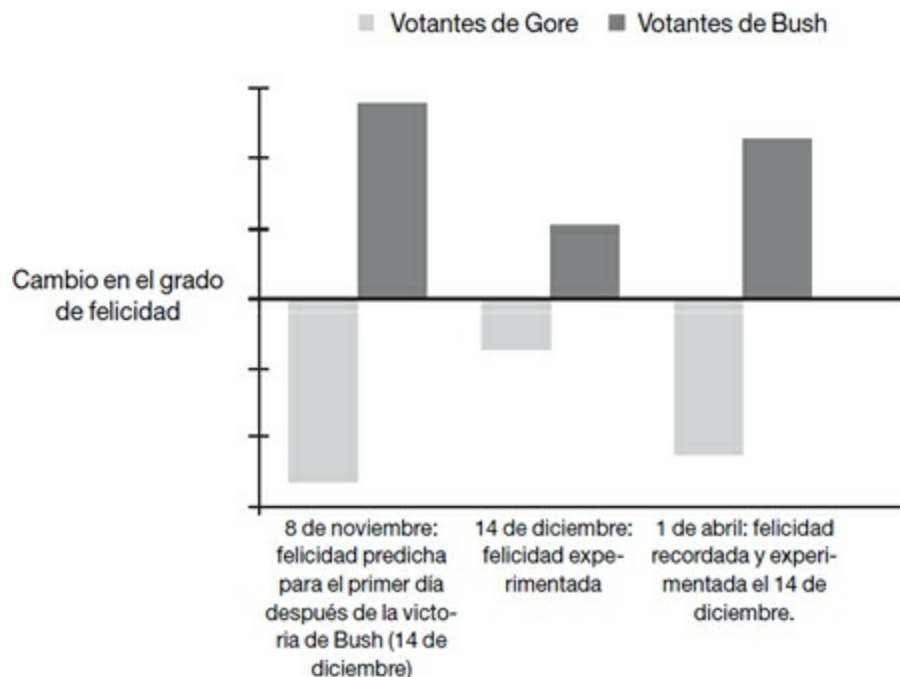


Figura 22 En las elecciones presidenciales estadounidenses de 2000, los miembros de cada partido esperaban que la decisión del Tribunal Supremo influyera, en gran medida, en lo felices que se sentirían el día después de que se anunciara su decisión (*barras de la izquierda*). Unos meses después recordaron que sí tuvo esa gran influencia (*barras de la derecha*). De hecho, la decisión tuvo una influencia menor en la felicidad que sintieron los votantes en comparación con lo que habían predicho o recordado (*barras del centro*).

En primer lugar, el día después de las elecciones, los votantes partidarios de Gore esperaban sentirse abatidos y los partidarios de Bush, eufóricos si su candidato era declarado ganador. En segundo lugar, cuando George Bush finalmente ganó, los partidarios de Gore se sintieron menos abatidos y los de Bush, menos eufóricos de lo que habían imaginado (una tendencia que ya hemos observado en otros capítulos). Sin embargo, en tercer lugar, y más importante, unos meses después de la decisión final de las elecciones, ambos grupos de votantes recordaban haberse sentido como habían esperado sentirse, y no como se sintieron en realidad. Por lo visto, las previsiones y visiones retrospectivas pueden coincidir a la perfección pese al hecho de que ninguna de las dos describe con acierto nuestra verdadera experiencia.²⁵ Las teorías que nos llevan a predecir que un acontecimiento nos hará felices («si gana Bush, me sentiré eufórico») también nos llevan a recordar que así fue («cuando ganó Bush, me sentí eufórico»), y, de esa forma, se elimina la evidencia de su propia imprecisión. Esto suele dificultarnos el descubrir que nuestras predicciones han sido erróneas. Sobrevaloramos lo felices que nos sentiremos el día de nuestro cumpleaños,²⁶ infravaloramos lo felices que nos sentiremos los lunes por la mañana,²⁷ y realizamos esas predicciones mundanas, aunque erróneas, una y otra vez, pese al hecho de su continua desconfirmación. Nuestra incapacidad para recordar cómo nos sentimos de verdad es una de las razones por la que nuestra riqueza de experiencias se convierte, tan a menudo, en una escasez de riquezas.

EN ADELANTE

Cuando se pide a las personas que digan qué único objeto salvarían si se les incendiara la casa, la respuesta más frecuente (para gran disgusto del perro de la familia) es «El álbum de fotos». No sólo atesoramos recuerdos, somos esos recuerdos. Y, con todo, las investigaciones demuestran que la memoria es menos parecida a una colección de fotografías y más a una serie de cuadros impresionistas pintados por un artista que se toma unas licencias bastante importantes con sus temas. Cuanto más ambiguo es un tema, más libertades se toma el artista, y pocos temas son más ambiguos que la experiencia emocional. Nuestro recuerdo de los momentos emocionales recibe la fuerte influencia de ejemplos poco corrientes, momentos finales y teorías sobre cómo deberíamos habernos sentido en ese instante del pasado. Todo ello pone en grave peligro nuestra capacidad de aprender de la experiencia. Al parecer, la práctica no siempre lleva a

la perfección. Sin embargo, si piensa un poco en todo lo dicho sobre la caca, recordará que la práctica era sólo una de las formas gracias a las cuales aprendemos. Si la práctica no nos arregla, ¿qué pasa con el entrenamiento?

Capítulo 11

Informe de la vida desde el mañana

*Instruido por los tiempos antiguos,
él debe ser, es y no puede ser más que sabio.*

SHAKESPEARE
Troilo y Crésida

En el *remake* de 1965 que dirigió Alfred Hitchcock de *El hombre que sabía demasiado*, Doris Day cantaba un vals cuya última estrofa decía algo así:

Cuando era un colegial,
le pregunté a la maestra: «¿Qué seré?
¿Debería pintar cuadros, cantar canciones?»
Ésta fue su sabia respuesta:
«Que será, será. Ya se verá, ya se verá».
No podemos predecir el futuro, que será, será.¹

A ver, no es que pretenda ponerme a discutir con el letrista, y sólo tengo buenos recuerdos de Doris Day, pero, la verdad, es que ésa no es una respuesta precisamente sabia. Cuando un niño pide consejo para escoger entre un par de profesiones, una maestra debería tener la capacidad de responder con algo más que con un tópico musical. Sí, vale, el futuro es difícil de predecir. Sin embargo, todos vamos hacia allá, nos pongamos como nos pongamos, y, pese a lo difícil que puede resultar imaginarlo, tenemos que tomar algunas decisiones sobre qué futuro escoger y cuál evitar. Si tenemos tendencia a cometer errores cuando intentamos imaginar el mañana, ¿cómo vamos a decidir qué hacer?

Hasta un niño sabría responder a esa pregunta: hay que preguntarle a la maestra. Una de las ventajas de ser un animal social y lingüístico es que podemos aprovecharnos de la experiencia de otros en lugar de intentar imaginarlo todo por nuestra cuenta y riesgo. Durante millones de años, los seres humanos han superado la ignorancia

repartiéndose la tarea del descubrimiento para comunicarse entre sí más adelante sus hallazgos. Es la razón por la que el repartidor de periódicos normal y corriente de Pittsburg sabe más sobre el universo que Galileo, Aristóteles, Leonardo o cualquiera de esos tíos tan listos que sólo necesitaban nombre de pila. Todos aprovechamos a fondo ese recurso. Si hiciera una lista con todo lo que sabe y pusiera una marca de «visto» junto a las cosas que conoce porque se las ha contado alguien, desarrollaría un trastorno de movimiento repetitivo porque casi todo lo que sabe es información que alguien le ha transmitido. ¿Fue Yuri Gagarin el primer hombre en viajar al espacio? ¿*Croissant* es una palabra francesa? ¿Hay más chinos que personas oriundas de Dakota del Norte? ¿Una puntada a tiempo ahorra ciento? La mayoría de nosotros sabe las respuestas a esas preguntas pese al hecho de que ninguno de nosotros fue testigo directo del lanzamiento del *Vostok I*, ni supervisó en persona la evolución del lenguaje, ni ha contado uno a uno los habitantes de Pekín y Bismarck, ni ha realizado un estudio aleatorio y a doble ciego sobre las puntadas. Sabemos las respuestas porque algunas personas las han compartido con nosotros. La comunicación es una especie de «observación indirecta» que nos permite aprender sobre el mundo sin tener que renunciar siquiera a la comodidad de nuestros sillones reclinables con reposapiés.² Los seis mil millones de personas interconectadas que ocupan la superficie de nuestro planeta forman un leviatán con doce mil millones de pares de ojos, y cualquier cosa que vea un par de ojos puede llegar al conocimiento de toda la bestia en cuestión de meses, días o incluso minutos.

El hecho de que podamos comunicarnos entre nosotros para hablar de nuestras experiencias aporta una solución fácil al problema esencial del que trata este libro. Sí, nuestra capacidad para imaginar emociones futuras tiene defectos, pero no pasa nada porque no tenemos que imaginar qué se siente al estar casado con un abogado, trasladarse a vivir a Texas o comerse una serpiente cuando hay tantas personas que ya han hecho todo eso y están encantadas de contárnoslas. Profesores, vecinos, compañeros de trabajo, familiares, amigos, amantes, hijos, tíos, primos, entrenadores, taxistas, barmans, peluqueros, dentistas, publicistas, todos ellos tienen algo que decir sobre cómo es vivir un futuro en lugar de otro, y en cualquier momento podemos estar bastante seguros de que uno de esos individuos ha tenido la experiencia que nosotros no estamos más que contemplando. Puesto que somos mamíferos con la costumbre de enseñar y contar, todos nosotros tenemos acceso a la información sobre casi todas las experiencias que podamos imaginar, y muchas de las que no imaginamos. Todos nosotros estamos rodeados por un pelotón de «consultores sentimentales» que pueden relatar sus experiencias y, al hacerlo, decirnos qué futuros son los más favorables.

Teniendo en cuenta la sobreabundancia de consejeros, modelos que imitar, gurús, celestinas y familiares charlatanes, cabría esperar que las personas lo hicieran bastante bien a la hora de tomar las decisiones más importantes de la vida, como dónde vivir, dónde trabajar y con quién casarse. Con todo, el estadounidense medio se traslada más de seis veces en su vida,³ cambia de trabajo más de diez veces⁴ y se casa más de una

vez,⁵ lo que sugiere que la mayoría de los estadounidenses estamos tomando unas cuantas decisiones mediocres. Si la humanidad está viviendo en una biblioteca de información sobre lo que se siente al hacer casi cualquier cosa, ¿por qué las personas con carné de biblioteca toman tantas decisiones erróneas? Existen dos posibilidades. La primera es que muchos de los consejos que nos dan los demás son malos y que los aceptamos a tontas y a locas. Y la segunda es que muchos de los consejos que nos dan los demás son buenos y los rechazamos, también a tontas y a locas. ¿Cuál de las dos circunstancias es la que se da? ¿Escuchamos con demasiada atención cuando hablan los demás o no escuchamos lo suficiente? Como ya veremos, la respuesta a esa pregunta es «sí».

SUPERREPLICANTES

El filósofo Bertrand Russell dijo una vez que creer es «lo más mental que hacemos».⁶ Puede ser, pero también es lo más social que hacemos. Al igual que transmitimos nuestros genes en un esfuerzo por crear personas cuyas caras sean como la nuestra, también pasamos nuestras creencias en un esfuerzo por crear personas cuyas mentes son como la nuestra. Casi todas las veces que le decimos algo a alguien, estamos intentando cambiar la forma en que actúa su cerebro, intentando cambiar la forma en que ve el mundo para que su visión se parezca más a la nuestra. Casi todas las afirmaciones —desde las sublimes («Dios tiene un plan para ti») hasta las mundanas («Gire a la izquierda al llegar al semáforo, siga tres kilómetros y verá el Dunkin' Donuts a la derecha») — tienen como objetivo armonizar las creencias del oyente con el mundo del hablante. Algunas veces estos intentos funcionan y otras veces no. Así que ¿qué determina que una creencia se transmita de una mente a otra?

Los principios que explican por qué algunos genes se transmiten con más éxito que otros también explican por qué algunas creencias se transmiten con más éxito que otras.⁷ La biología nos enseña que cualquier gen que favorezca sus propios «medios de transmisión» estará representado en la población en proporciones crecientes con el paso del tiempo. Por ejemplo, imagine que un único gen es el causante del complejo desarrollo de un circuito neuronal que hace que los orgasmos sean tan placenteros. Para una persona que tiene este gen, los orgasmos serían... bueno, orgásmicos. Para una persona que carece de él, los orgasmos serían más bien como estornudos, breves convulsiones que proporcionan beneficios hedonistas bastante ínfimos. Ahora bien, si cogiéramos a cincuenta personas sanas y fértiles que tuvieran ese gen y cincuenta personas saludables y fértiles que no lo tuvieran y los dejáramos en un planeta acogedor durante un par de millones de años, cuando volviéramos, encontraríamos una población de miles de millones de personas, y casi todas ellas tendrían el gen en cuestión. ¿Por qué? Porque un gen que hace que los orgasmos sean tan buenos suele transmitirse de generación en generación, por la simple razón de que las personas que disfrutaran de los orgasmos se

sentirían inclinadas a hacer aquello que transmite sus genes. La lógica es aplastante: los genes suelen transmitirse cuando nos empujan a hacer aquello que sirve para transmitir genes. Es más, incluso los genes malos —los que nos hacen ser propensos a sufrir cáncer o enfermedades coronarias— pueden convertirse en superreplicantes si compensan esa característica favoreciendo sus propios medios de transmisión. Por ejemplo, si el gen que hace que los orgasmos fueran tan deliciosos nos hiciera ser propensos a la artritis y a la caída de dientes, podría seguir estando presente en proporciones crecientes porque es más probable que la gente artrítica a la que le encantan los orgasmos tenga hijos con buena movilidad, que las personas dentudas a las que no les gustan.

La misma lógica puede explicar la transmisión de las creencias. Si una creencia en particular tiene alguna propiedad que facilite su propia transmisión, cada vez habrá más mentes que la contengan. Da la casualidad de que existen muchas de esas propiedades que aumentan el éxito de una creencia para transmitirse, y la más evidente de todas es la precisión. Cuando alguien nos explica dónde encontrar una plaza de aparcamiento en el centro de la ciudad o cómo hacer que un pastel suba mucho, asimilamos esa creencia y la pasamos porque nos ayuda a nosotros y a nuestros amigos a hacer las cosas que queremos, como aparcar y preparar pasteles. Como comentó un filósofo: «La facultad de comunicación no habría ganado terreno en la evolución de no haber sido por la facultad de transmitir creencias verdaderas».⁸ Las creencias precisas nos dan poder, lo que explica por qué se transmiten con facilidad de una mente a otra.

Es un poco más difícil entender por qué las creencias imprecisas se transmiten con tanta facilidad, pero así es. Las falsas creencias, como los genes malos, pueden convertirse, y así ocurre, en superreplicantes, y un arduo experimento ilustra cómo puede ocurrir esto. Imagine un juego en el que participen dos equipos, cada uno de ellos con mil jugadores, y cada uno de ellos, a su vez, está relacionado con sus compañeros de equipo por teléfono. El objetivo del juego es conseguir que un equipo comparta cuantas más creencias precisas posibles. Cuando los jugadores reciben un mensaje que consideran preciso, llaman a un compañero de equipo y se lo transmiten, si no lo consideran así, no lo comunican. Al final del juego, el árbitro toca el silbato y premia a cada equipo con un punto por cada creencia precisa compartida por todo el equipo y resta uno por cada creencia imprecisa. Ahora bien, pensemos en un concurso que se juega un día soleado entre un equipo llamado Perfectos (cuyos miembros siempre transmiten creencias precisas) y otro llamado Imperfectos (cuyos miembros transmiten, de vez en cuando, creencias imprecisas). Cabría esperar que ganasen los Perfectos, ¿verdad?

No necesariamente. De hecho, existen algunas circunstancias especiales en las que los Imperfectos se llevarían el partido de calle. Por ejemplo, imagine lo que ocurriría si los jugadores Imperfectos enviaran el mensaje falso «Hablar por teléfono día y noche te hará muy feliz», e imagine que otros Imperfectos fueran tan crédulos que lo pasaran. Este mensaje es impreciso y, por eso, costaría a los Imperfectos un punto menos al final. Sin embargo, puede tener un efecto compensatorio, pues provoca que haya más

Imperfectos hablando por teléfono de forma creciente y, de esta forma, aumenta el número de mensajes precisos transmitidos. En las circunstancias adecuadas, el coste de esa creencia imprecisa quedaría compensado por sus ventajas, es decir, que hace que los jugadores se comporten de una forma que aumentaría las posibilidades de compartir otras creencias precisas. La lección que debemos aprender de este juego es que las creencias imprecisas pueden prevalecer en el juego de la transmisión de creencias si, de alguna forma, consiguen favorecer sus propios «medios de transmisión». En este caso, el medio en cuestión no es el sexo, sino la comunicación, y, por eso, cualquier creencia — incluso una falsa— que aumente la comunicación tiene bastantes oportunidades de transmitirse una y otra vez. Las creencias falsas que consiguen favorecer la existencia de sociedades estables suelen propagarse porque las personas que las tienen suelen vivir en sociedades estables, lo que aporta el medio gracias al que se propagan las creencias falsas.

Ciertos componentes de la sabiduría popular sobre la felicidad tienen un aspecto sospechosamente parecido a las creencias falsas y a los superreplicantes. Pensemos en el dinero. Si alguna vez ha intentado vender algo, habrá intentado hacerlo por el máximo dinero posible, y otras personas habrán intentado comprarlo por el mínimo de dinero posible. Todas las partes implicadas en la transacción asumieron que saldrían mejor paradas si acababan embolsándose más dinero y no menos, y esta suposición es la base sobre la que se funda el comportamiento económico. Con todo, existen muchos menos hechos científicos que la respalden de los que usted podría imaginar. Los economistas y los psicólogos llevan décadas estudiando la relación entre la riqueza y la felicidad, y, en términos generales, han llegado a la conclusión de que la riqueza aumenta la felicidad humana cuando eleva a las personas de la pobreza más abyecta a la clase media, pero que no contribuye mucho a ese aumento de felicidad a partir del aumento de calidad de vida.⁹ Los estadounidenses que ganan 50.000 dólares al año son mucho más felices que los que ganan 10.000 dólares anuales, pero los estadounidenses que ganan 5 millones de dólares anuales no son mucho más felices que los que ganan 100.000 anuales. Las personas que viven en naciones pobres son mucho menos felices que las que habitan en naciones de riqueza moderada, pero quienes viven en estas últimas no son mucho menos felices que los habitantes de las naciones de riqueza elevada. Los economistas explican que la riqueza tiene una «utilidad marginal decreciente», que es un eufemismo para decir que es duro pasar hambre y frío, estar enfermo, cansado y asustado. Pero en cuanto uno se libra de estas cargas con dinero, el resto de su riqueza monetaria no es más que una pila creciente de papel inservible.¹⁰

En cuanto hemos ganado el dinero que en realidad podemos disfrutar, dejamos de trabajar y empezamos a disfrutarlo, ¿no es así? Pues no. Las personas de los países ricos trabajan durante largo tiempo y mucho para ganar más dinero del que necesitan para obtener placer.¹¹ Este hecho nos desconcierta menos de lo que debería. Al fin y al cabo, una rata puede sentirse motivada a correr por un laberinto si tiene queso como premio al

final, pero en cuanto el bichito está repleto, no hay Stilton que lo levante. En cuanto nos hemos zampado todas las tortitas, más tortitas no son un premio y, por eso, dejamos de intentar conseguirlas y consumirlas. Sin embargo, no ocurre lo mismo con el dinero. Como escribió Adam Smith, padre de la economía moderna, en 1776: «El deseo de comida está limitado en todos los hombres por la limitada capacidad del estómago humano; pero el deseo de las comodidades y ornamentos de los edificios, el vestido, el equipamiento y los muebles del hogar, parece no tener medida ni límite alguno».¹²

Si la comida y el dinero dejaran de satisfacernos en cuanto estuviéramos saciados de ellos, ¿por qué seguimos llenándonos los bolsillos y no seguimos llenándonos los carrillos? Adam Smith tenía la respuesta. Empezó por reconocer lo que la mayoría de nosotros ya sospechábamos, que la producción de riqueza no es necesariamente una fuente de felicidad personal.

En lo que constituye la verdadera felicidad de la vida humana, [los pobres] no son en ningún aspecto inferiores a quienes podría parecer que se encuentran muy por encima de ellos. En la sanidad del cuerpo y la tranquilidad de la mente, las distintas categorías de la vida están más bien niveladas, y el mendigo, que se asola a la vera del camino, es dueño de la seguridad por la que combaten los reyes.¹³

Suena bastante bien, pero si fuera cierto, tendríamos un grave problema. Si los ricos reyes no son más felices que los pobres mendigos, ¿por qué iban a dejar estos últimos de asolarse a la vera del camino y empezar a trabajar para convertirse en los primeros? Si nadie quiere ser rico, tenemos un problema económico de grandes magnitudes, porque las economías florecientes precisan que las personas procuren y consuman bienes y servicios de forma recíproca. Las economías de mercado precisan que todos tengamos un hambre insaciable de «cosas», y si todo el mundo se sintiera satisfecho con las cosas que tiene, la economía se detendría en seco. Sin embargo, aunque éste es un problema económico grave, no es un grave problema personal. Puede que el presidente de la Reserva Federal estadounidense se despierte todas las mañanas con ganas de hacer lo que la economía quiere, pero la mayoría de nosotros nos despertamos con ganas de hacer lo que nos da la gana, que es lo mismo que decir que las necesidades fundamentales de una economía viva y las necesidades fundamentales de un individuo feliz no tienen por qué ser las mismas. Así pues ¿qué motiva a las personas a trabajar duro todos los días para hacer cosas que satisfarán las necesidades de la economía pero no las suyas? Al igual que tantos otros pensadores, Smith creía que las personas quieren sólo una cosa: felicidad. Por ello, las economías florecen y crecen sólo si la gente se engaña pensando que la riqueza la hará feliz.¹⁴ Si y sólo si las personas asumen esa falsa creencia producirán, procurarán y consumirán lo suficiente para sostener sus economías.

Los placeres de la riqueza y la grandeza... se presentan ante la imaginación como algo elevado, hermoso y noble, cuya conquista bien vale todo el esfuerzo y ansiedad que estamos tan dispuestos a ofrecer por ellas. [...] Es este engaño el que despierta y mantiene en continuo movimiento la industria de la humanidad. Es ello lo que, en un principio, los urgó a cultivar la tierra, a construir casas, a fundar ciudades y estados, y a inventar y mejorar todas las ciencias y las artes, que ennoblecen y embellecen la vida humana; que han

transformado en su totalidad la faz del globo, han convertido los agrestes bosques de la naturaleza en agradables y fértiles llanuras y han hecho del impenetrable y estéril océano una nueva fuente para la subsistencia y una gran vía de la comunicación para las distintas naciones de la tierra.¹⁵

En resumen, la producción de riqueza no es una condición necesaria para hacer felices a los individuos, pero sí sirve para satisfacer las necesidades de una economía, que está al servicio de una sociedad estable, que está al servicio de una red de propagación de creencias engañosas sobre la felicidad y la riqueza. Las economías prosperan cuando los individuos se esfuerzan, pero, como los individuos sólo se esfuerzan por su propia felicidad, es fundamental que crean, aunque sea falso, que la producción y el consumo son las vías hacia el bienestar personal. Aunque palabras como «engañoso» pueden dar la idea de cierta conspiración en la sombra, orquestada por un grupo reducido de hombrecillos con traje gris, el juego de la transmisión de creencias nos enseña que la propagación de falsas creencias no requiere que nadie intente perpetrar un fraude flagrante contra el populacho inocente. No existe un contubernio en la cima, ni un grupo de «jueces de la ley» como los de la película, ni un manipulador universal cuyo inteligente programa de adoctrinamiento y propaganda nos ha embaucado para hacernos creer que podemos comprar amor con dinero. Mejor dicho, esta falsa creencia en concreto es una superreplicante, porque creerla nos hace llevar a cabo las actividades que la perpetúan.¹⁶

El juego de la transmisión de creencias explica por qué creemos algunas cosas sobre la felicidad que no son ciertas. Un ejemplo de ello es el placer que reporta el dinero. El placer de tener hijos es otro ejemplo con el que casi todos nosotros nos sentimos más identificados. Todas las culturas humanas dicen a sus miembros que tener descendencia los hará felices. Cuando las personas piensan en su progenie —ya sea imaginando una descendencia futura o al pensar en los hijos que ya tienen— suelen evocar imágenes de bebés monísimos y sonrientes en sus cunitas, adorables gateadores que corretean a la buena de Dios por el jardín de casa, hermosos niños y preciosas niñas tocando la trompeta o la tuba en la banda de la escuela, destacados estudiantes universitarios encaminados a hermosas bodas y satisfactorias trayectorias profesionales, y nietos sin mácula cuyos afectos pueden comprarse con chucherías. Los futuros padres saben que habrá que cambiar pañales, hacer deberes y que los dentistas se irán a Aruba con los ahorros de su vida, pero, en general, piensan con bastante felicidad en su paternidad, que es la razón por la que la mayoría acaba llevándola a la práctica. Cuando los padres consideran su paternidad en retrospectiva, recuerdan sentirse tal como creen que se sentirán quienes todavía esperan convertirse en padres. No hay muchas personas inmunes a esas alegres ensoñaciones. Tengo un hijo de veintinueve años y estoy del todo convencido de que es y siempre ha sido una de mis mayores fuentes de felicidad, y sólo lo ha eclipsado en los últimos tiempos mi nieta de dos años, que es tan adorable como él, pero que todavía no me ha pedido que camine por detrás de ella cuando paseamos para

fingir que no me conoce de nada. Cuando se pregunta a las personas cuáles son sus principales fuentes de placer, responden haciendo lo mismo que yo: señalan a sus hijos con el dedo.

Con todo, si medimos la satisfacción real de las personas con hijos, una historia muy distinta sale a la luz. Como se observa en la figura 23, las parejas empiezan siendo bastante felices en sus matrimonios y luego se sienten cada vez menos satisfechas a lo largo de su vida juntos. Vuelven a aproximarse a los niveles iniciales de satisfacción sólo cuando sus hijos se van de casa.¹⁷ Pese a lo que hallamos en los medios de comunicación de mayor tirada, el único síntoma conocido del «síndrome del nido vacío» es una sonrisa cada vez más amplia.¹⁸ Curiosamente, este modelo de satisfacción a lo largo del ciclo vital describe mejor a las mujeres (que son las principales encargadas de la educación de los niños) que a los hombres.¹⁹ Estudios detallados sobre cómo se sienten las mujeres al realizar sus actividades diarias demuestran que se sienten menos felices cuando se ocupan de sus hijos que cuando comen, hacen ejercicio, compran, duermen la siesta o ven la televisión.²⁰ De hecho, cuidar a los niños parece ser sólo un poco más placentero que hacer la limpieza del hogar.

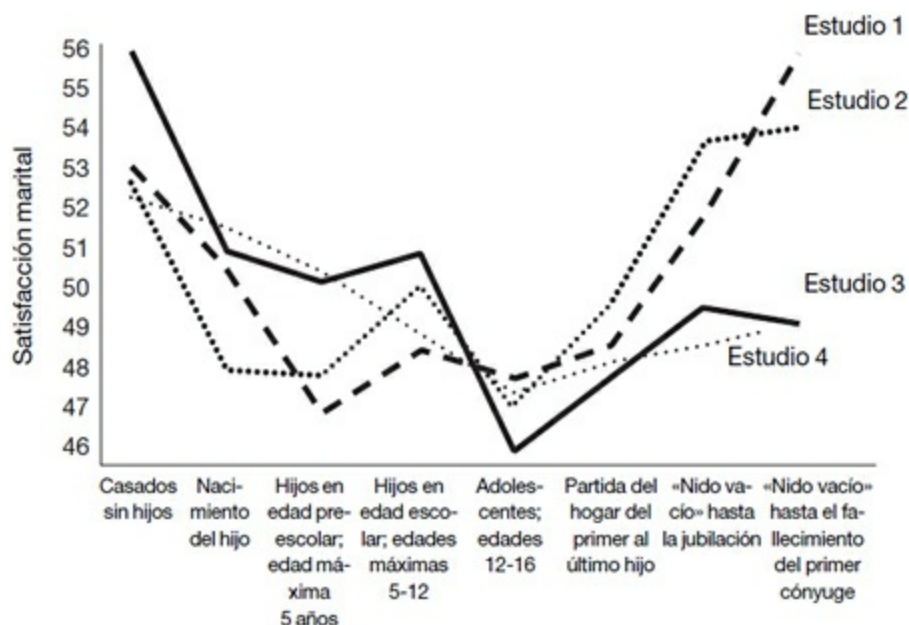


Figura 23 Como se observa en los cuatro estudios realizados por separado que se reflejan en este diagrama, la satisfacción marital desciende de forma notable tras el nacimiento del primer hijo y aumenta sólo cuando el último hijo se va de casa.

Nada de esto debería sorprendernos. Todos los padres saben que los hijos dan mucho trabajo —un montón de trabajo del duro de verdad— y, aunque la paternidad puede tener sus momentos compensatorios, la gran mayoría del tiempo supone estar al servicio aburrido y desinteresado de personas que tardarán décadas en agradecérselo a regañadientes. Si la paternidad es un asunto tan complicado, ¿por qué la vemos tan de color de rosa? Una de las razones es que hemos estado hablando por teléfono con

accionistas de la sociedad —nuestras madres, tíos y entrenadores personales— que han estado transmitiéndonos una idea que ellos creen cierta pero cuya precisión no es la causa de su transmisión exitosa. «Los hijos traen la felicidad» es una creencia superreplicante. La red de transmisión de creencias de la que formamos parte no puede funcionar sin un suministro continuo de personas que se encarguen de esa transmisión, así que la creencia de que los hijos son una fuente de felicidad se convierte en una parte de nuestra sabiduría popular por la simple razón de que la creencia contraria desmontaría el entramado que sostiene a cualquier sociedad. De hecho, las personas que creyeran que los hijos provocan tristeza y desesperación —y que por ello dejaran de tenerlos— se cargarían su red de transmisión de creencias en cuestión de cincuenta años y, con ello, se extinguirían. Los *shakers* eran una comunidad agrícola utópica surgida en el siglo XIX y que llegó a tener 6.000 miembros. Estaban a favor de los hijos pero no aprobaban el acto natural que servía para concebirlos. Con el paso de los años, la estricta creencia en la importancia del celibato hizo que su red disminuyera de tamaño. Hoy día no quedan más que un par de *shakers* ancianos que transmiten su creencia sobre el día del juicio final sólo entre ellos.

El juego de la transmisión de creencias está amañado para que tengamos que creer que los hijos y el dinero dan la felicidad, al margen de que sean creencias ciertas o no. Esto no significa que debamos dejar el trabajo y abandonar a la familia. Mejor dicho, significa que, aunque creemos que tenemos hijos y ganamos dinero para aumentar la parte que nos toca de felicidad, lo hacemos, en realidad, por razones que son incomprensibles para nosotros. Somos nodos en una red social que emerge y cae por una lógica propia, que es la razón por la que seguimos trabajando, emparejándonos y no dejamos de sorprendernos al no conseguir todo el placer que habíamos anticipado de manera tan simplona.

EL MITO DE LAS HUELLAS DACTILARES

Mis amigos me dicen que tengo la costumbre de señalar los problemas sin ofrecer una solución, pero nunca me han dicho cómo arreglarlo. Capítulo tras capítulo, he descrito las formas en que falla la imaginación al no proporcionarnos unas previsiones precisas de nuestro futuro emocional. He afirmado que, cuando imaginamos el futuro, tenemos la costumbre de rellenar los vacíos, olvidar y no reparar mucho en lo que pensaremos sobre el futuro cuando de verdad lleguemos a él. He dicho que ni la experiencia personal ni la sabiduría popular compensan los fallos de la imaginación. Le he mareado tanto con las manías, los prejuicios, los errores y meteduras de pata de la mente humana que puede que esté preguntándose cómo logra nadie hacerse una tostada sin untarse la mantequilla en las rodillas. Si se siente así, le animará saber que existe un sencillo método gracias al

que cualquiera puede realizar predicciones bastante precisas sobre cómo se sentirá en el futuro. Sin embargo, puede que le desanime saber que, por lo general, nadie quiere aplicar dicho método.

Para empezar ¿por qué confiamos en la imaginación? La imaginación es el «agujero de gusano», o puente de Einstein-Rosen, del pobre. Es decir, el hipotético agujero en el tiempo; como no podemos hacer lo que de verdad nos gustaría —viajar en el tiempo y visitar a nuestro ser futuro—, imaginamos el futuro en lugar de ir a él. Sin embargo, aunque no podemos viajar en la dimensión temporal, sí podemos viajar en dimensiones espaciales, y tenemos bastantes posibilidades de que, en algún lugar de esas otras tres dimensiones, haya otro ser humano que de verdad esté experimentando el acontecimiento futuro en el que nosotros no estamos más que pensando. Seguro que no somos los primeros en pensar en irnos a vivir a Cincinnati, iniciar una trayectoria profesional como dueño de un motel, tomar otro pedazo de tarta de ruibarbo o tener una aventura extramatrimonial, y, en su mayoría, las personas que ya lo han intentado estarán encantadas de hablarnos de ellas. Es cierto que cuando la gente nos habla de sus experiencias pasadas («El agua helada no estaba tan fría» o «Me encanta cuidar de mi hija»), los pecadillos de la memoria quizá conviertan su testimonio en información no muy fiable. No obstante, también es cierto que, cuando la gente nos habla de sus experiencias actuales («¿Que cómo me siento ahora mismo? Pues tengo ganas de sacar el brazo de este cubo de agua helada y ¡meter mi cabeza de adolescente!»), nos proporcionan la clase de información subjetiva que se considera la regla de oro de las medidas de la felicidad. Si usted cree (como yo) que, por lo general, las personas pueden decir cómo se sienten en el momento en que se les pregunta sobre ello, una forma de hacer sus predicciones sobre el futuro emocional es encontrar a alguien que esté viviendo la experiencia que usted está contemplando y preguntarle cómo se siente. En lugar de recordar su experiencia pasada para simular el futuro, quizá debería pedirle a otras personas que reflexionaran sobre su estado interior. Quizá deberíamos dejar de recordar e imaginar para siempre y utilizar a los demás como sustitutos de nuestros seres futuros.

Esa idea parece demasiado simplona, y sospecho que tendrá alguna objeción como ésta: «Sí, puede que otras personas estén bien experimentando las cosas que yo estoy planteándome, pero no puedo utilizar sus experiencias como sustitutas de las mías porque esas personas no son yo. Todo ser humano es único, como sus huellas dactilares, así que no me servirá de mucho saber cómo se sienten otros en las situaciones a las que yo me enfrentaré. A menos que esas otras personas sean mis clones y hayan tenido las mismas experiencias que yo, sus reacciones y las mías diferirán. Soy una idiosincrasia con patas, y por eso me irá mejor haciendo mis predicciones con una imaginación en cierto sentido defectuosa que a partir de la información sobre las preferencias, gustos y predisposiciones emocionales de otros que son del todo distintos a mí». Si ésta es su objeción, es buena, tan buena que me bastarán dos pasos para rebatirla. En primer lugar, déjeme demostrarle que la experiencia de un individuo seleccionado al azar puede

proporcionar, en algunas ocasiones, una base para predecir su experiencia futura mejor que su propia imaginación. Y luego permítame enseñarle por qué a usted —y a mí— le cuesta tanto creerlo.

Encontrar la solución

La imaginación tiene tres defectos, y si no lo sabía ya a estas alturas debería volver a leer el libro. Si lo sabía, también debería saber que el primer error de la imaginación es su tendencia a rellenar los vacíos de la información con datos y omitir otros sin decírnoslo (lo que hemos analizado en la parte sobre el realismo). Nadie puede imaginar todas las características y consecuencias de un acontecimiento futuro, por ello, debemos tener en cuenta algunos de ellos y no contar con otros. El problema es que las características y consecuencias que no tenemos en cuenta suelen ser bastante importantes. Tal vez recuerde el estudio en el que se pedía a estudiantes universitarios que imaginaran cómo se sentirían unos días después de que su equipo de fútbol jugara un partido con su archienemigo.²¹ Los resultados demostraron que los estudiantes sobrestimaron la duración del impacto emocional del partido porque cuando intentaron imaginar la experiencia futura, imaginaron a su equipo ganando («El contador llegará a cero, saltaremos al campo, todo el mundo gritará de alegría...»), pero no imaginaron lo que harían después («Y luego me iré a casa y estudiaré para los exámenes finales»). Como los estudiantes se concentraron en el partido, no imaginaron cómo se desarrollarían los acontecimientos después de que éste influyera en su felicidad. ¿Qué deberían haber hecho?

Deberían haber dejado la imaginación al margen. Pensemos en el estudio que ponía a unas personas en la misma situación y luego los obligaba a desestimar la imaginación. En ese estudio, un grupo de voluntarios (informadores) recibía un premio delicioso —un vale de una heladería local— y luego realizaban un largo y tedioso ejercicio en el que contaban y grababan figuras geométricas que aparecían en la pantalla de un ordenador.²² Los informadores informaron sobre cómo se sentían. A continuación, se dijo al siguiente grupo de voluntarios que también recibiría un premio y que haría el mismo ejercicio tedioso. A algunos de estos nuevos voluntarios (los simuladores) se les dijo qué era el premio y se les pidió que utilizaran la imaginación para predecir sus sentimientos futuros. A otros voluntarios (los sustitutos) no se les dijo en qué consistía el premio, sino que les mostraron, en su lugar, el escrito de un informador seleccionado al azar. Sin saber cuál era el premio, no podían utilizar la imaginación para predecir sus sentimientos futuros. Debían confiar en el informe. En cuanto todos los voluntarios hubieron hecho sus predicciones, recibieron el premio, realizaron el largo y tedioso ejercicio e informaron sobre cómo se habían sentido. Tal como se observa en las barras que se encuentran más a la izquierda de la figura 24, los simuladores no se sintieron tan felices como habían imaginado. ¿Por qué? Porque no imaginaron lo rápido que el placer de recibir un vale de

regalo se disiparía al estar seguido por un largo y aburrido ejercicio. Se trata precisamente del mismo error que cometieron los seguidores del partido de fútbol universitario. Sin embargo, observemos, ahora, los resultados de los sustitutos. Como puede ver, hicieron unas predicciones en extremo precisas sobre su felicidad futura. Esos sustitutos no sabían qué clase de premio recibirían, pero sí sabían que alguien que lo había recibido no se había sentido muy eufórico al final del largo y tedioso ejercicio. Así que se encogieron de hombros y llegaron a la conclusión de que ellos tampoco se sentirían muy eufóricos al terminar ese ejercicio: ¡y no se equivocaron!

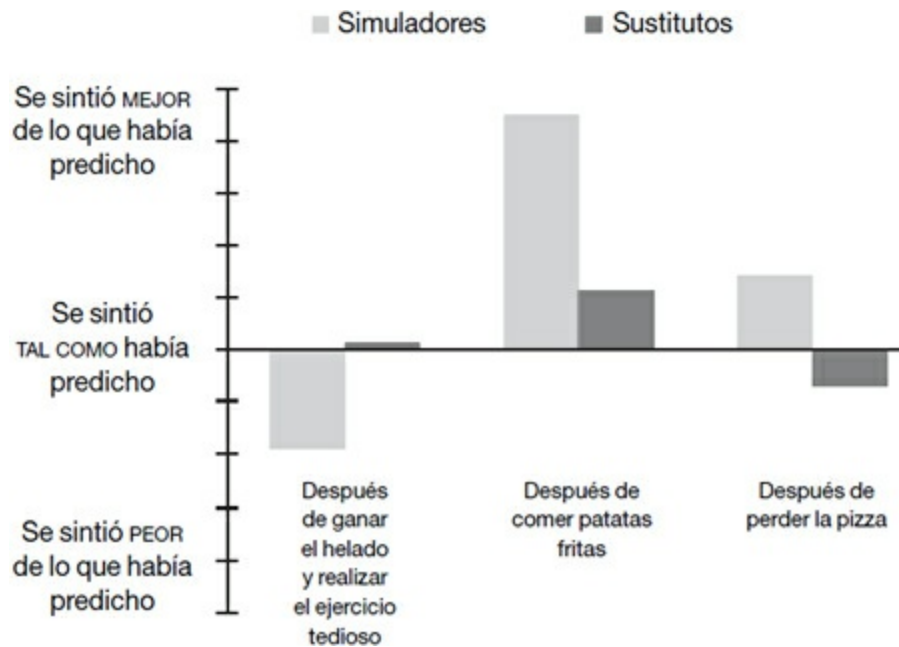


Figura 24 Los voluntarios realizaron predicciones mucho más precisas de sus sentimientos futuros cuando supieron cómo se había sentido otra persona en la misma situación (sustitutos) que no cuando intentaron imaginar cómo se sentirían ellos mismos (simuladores).

El segundo error de la imaginación es su tendencia a proyectar el presente en el futuro (que es lo que hemos analizado en la sección sobre el presentismo). Cuando la imaginación crea una imagen del futuro, muchos de los detalles se omiten, como es lógico, y la imaginación soluciona el problema rellenando los vacíos con detalles que toma prestados del presente. Cualquiera que haya ido a comprar alguna vez con el estómago vacío, que haya jurado que dejaba el tabaco tras aplastar la última colilla o que haya pedido matrimonio a alguien durante un permiso de la mili sabe la pésima influencia que puede ejercer el cómo nos sentimos en ese momento sobre qué pensaremos más adelante. Da la casualidad de que el utilizar a un sustituto puede solucionar también ese error. En un estudio, unos voluntarios (informadores) comieron patatas fritas e informaron sobre cuánto habían disfrutado haciéndolo.²³ A continuación, se dio de comer a otro grupo de voluntarios galletitas saladas, galletas con queso y mantequilla de cacahuete, nachos, palitos de pan y tostaditas de masa fina, y después de eso, como ya

habrá imaginado, se quedaron bastante llenos y con muy pocas ganas de comer tentempiés salados. Se pidió a estos voluntarios repletos que predijeran cuánto disfrutarían al comer algo al día siguiente. A algunos de ellos (simuladores) se les dijo que la comida en cuestión sería patatas fritas, y se les pidió que utilizaran la imaginación para predecir cómo se sentirían después de comerlas. A otros voluntarios repletos (sustitutos) no se les dijo cuál sería la comida del día siguiente, pero se les enseñó el escrito de un informador seleccionado al azar. Como los sustitutos no sabían cuál sería la comida del día siguiente, no pudieron usar la imaginación para predecir cuál sería su disfrute futuro y por eso tuvieron que confiar en el escrito del informador. En cuanto todos los voluntarios hicieron sus predicciones, se fueron, regresaron al día siguiente, comieron un par de patatas fritas e informaron sobre cuánto habían disfrutado haciéndolo. Como queda reflejado en las barras del centro de la figura 24, los simuladores disfrutaron de comer las patatas más de lo que habían imaginado. ¿Por qué? Porque cuando hicieron sus predicciones estaban llenos de galletas saladas y tostaditas. Sin embargo, los sustitutos — que también estaban llenos cuando hicieron sus predicciones— confiaron en la información de una persona sin el estómago lleno y, por eso, hicieron unas predicciones mucho más precisas. Es importante destacar que los sustitutos predijeron el disfrute futuro que les proporcionaría un alimento ¡pese al hecho de que ni siquiera sabían de qué comida se trataba!

El tercer error de la imaginación es su incapacidad para reconocer que las cosas parecerán distintas cuando ocurran, en concreto, que las cosas malas serán mucho mejores (lo que hemos analizado en la parte sobre la racionalización). Cuando imaginamos perder el empleo, por ejemplo, pensamos en la experiencia dolorosa («El jefe se presentará en mi despacho, cerrará la puerta de golpe al entrar...») sin imaginar, además, que nuestro sistema inmunopsicológico transformará su significado («Llegaré a darme cuenta de que ésta era una oportunidad para dejar las ventas y entregarme a mi verdadera vocación de escultor»). ¿Puede la sustitución solucionar este error? Para averiguarlo, los investigadores lo organizaron todo para que una serie de personas tuviera una experiencia desagradable. A un grupo de voluntarios (informadores) se les dijo que el investigador lanzaría una moneda al aire y que, si salía cara, les darían un vale canjeable por una pizza en un restaurante local. Se lanzaba la moneda y —¡oh, lo siento!— salía cruz, y los informadores no recibían nada.²⁴ Los informadores hablaron de cómo se sentían. A continuación, a otro grupo de voluntarios se le contó lo del juego del lanzamiento de moneda y se le pidió que predijera cómo se sentiría si saliera cruz y no consiguiera el vale canjeable por una pizza. A algunos de esos voluntarios (simuladores) se les dijo el valor monetario preciso del vale, y a otros (sustitutos) se les enseñó el escrito de un informador escogido al azar. En cuanto los voluntarios hicieron sus predicciones, se lanzó la moneda y —¡oh, lo siento mucho!— salía cruz. Los voluntarios informaban de cómo se sentían. Como se observa en la barra situada más a la derecha de la figura 24, los simuladores se sintieron mejor de lo que habían predicho si perdían en el

lanzamiento de moneda. ¿Por qué? Porque no se dieron cuenta de lo rápido y fácilmente que racionalizarían la pérdida («La pizza engorda demasiado y, además, no me gusta ese restaurante»). No obstante, los sustitutos —que no tenían nada con lo que imaginar salvo el informe de otro individuo escogido al azar— supusieron que no se sentirían muy mal después de perder el premio y, por eso, hicieron predicciones más acertadas.

Rechazar la solución

Esos tres estudios sugieren que, cuando a las personas se les priva de información que precisa la imaginación y se ven obligadas, por tanto, a utilizar a otros como sustitutos, hacen predicciones bastante precisas sobre sus sentimientos futuros. Eso supone que la mejor forma de predecir lo que sentiremos mañana es observar cómo se sienten otros hoy.²⁵ Teniendo en cuenta el impresionante poder de esta sencilla técnica, cabría esperar que las personas se volvieran locas por usarla. Sin embargo, no es así. Cuando se habló a un grupo de voluntarios totalmente nuevo de esas tres situaciones que acabo de describir —ganar un premio, comer un alimento desconocido o no recibir un vale de regalo— y se les preguntó si preferirían hacer predicciones sobre sus sentimientos futuros basándose en: a) la información sobre el premio, la comida y el vale; o b) la información sobre cómo se había sentido un individuo escogido al azar tras ganarlas, comerlas o perderlas, casi todos los voluntarios prefirieron lo primero. Si usted no hubiera leído los resultados de esos estudios, seguramente habría hecho lo mismo. Si le ofreciera pagarle la cena en un restaurante si pudiera predecir con acierto cuánto iba a disfrutar de ella, ¿querría ver el menú del restaurante o la crítica de un comensal escogido al azar? Si es usted como la mayoría de las personas, preferiría ver el menú, y si es como la mayoría, acabaría pagándose la cena. ¿Por qué?

Porque si es usted como la mayoría, entonces, como la mayoría, no sabe que es como la mayoría. La ciencia nos proporciona un buen número de hechos sobre el individuo medio y uno de los más fiables es que este individuo medio no se ve como tal. La mayoría de los estudiantes se considera más inteligente que el estudiante medio,²⁶ la mayoría de los directores de empresa se considera más competente que sus colegas,²⁷ y la mayoría de los jugadores de fútbol consideran que tienen más «don para el juego» que sus compañeros de equipo.²⁸ El 90 por ciento de los motoristas se consideran mejores conductores que el motorista medio,²⁹ y el 94 por ciento de los profesores universitarios se consideran mejor que el profesor medio.³⁰ Lo irónico es que nuestra propensión a considerarnos mejores que la media nos hace creer que somos menos propensos a creerlo que las personas medias.³¹ Como concluyó un equipo de investigación: «La mayoría de nosotros cree que es más atlético, inteligente, organizado, ético, lógico, interesante, justo y saludable, por no hablar del atractivo, que la persona media».³²

Esa tendencia a considerarnos mejores que los demás no es una forzosa expresión de un narcisismo sin trabas por nuestra parte, sino que puede ser un ejemplo de una tendencia más general a considerarnos distintos a los demás, a menudo mejores, aunque a veces peores. Cuando se pregunta a las personas sobre generosidad, afirman realizar mayor número de actos altruistas que los demás; pero cuando se les pregunta sobre egoísmo, afirman realizar más actos egoístas que los demás.³³ Cuando se pregunta sobre la habilidad para realizar un ejercicio fácil, como conducir un coche o montar en bicicleta, las personas se puntúan mejor que los demás; pero cuando se les pregunta sobre un ejercicio difícil, como hacer malabares o jugar al ajedrez, se puntúan peor.³⁴ No siempre nos consideramos superiores, pero casi siempre nos consideramos únicos. Incluso cuando hacemos lo mismo que los demás, solemos pensar que lo hacemos por motivos exclusivos. Por ejemplo, solemos atribuir las elecciones que toman los demás a las características de quien las realiza («Phil ha escogido esta clase porque le va la literatura»), pero solemos atribuir nuestras propias elecciones a características de las opciones («Pero yo la he escogido porque es más fácil que economía»).³⁵ Reconocemos que nuestras decisiones reciben la influencia de las normas sociales («Me daba demasiada vergüenza levantar la mano en clase, aunque no entendía nada»), pero no reconocemos la misma influencia en las decisiones de los demás («Nadie levantó la mano porque nadie estaba tan confundido como yo»).³⁶ Sabemos que nuestras opciones reflejan, en ocasiones, nuestras aversiones («He votado por Kerry porque no aguanto a Bush»), pero suponemos que las opciones de los demás reflejan sus preferencias («Si Rebecca ha votado a Kerry, es que debe de gustarle»).³⁷ La lista de diferencias es larga, pero la conclusión que se extrae de ella es corta: el ser se considera a sí mismo una persona muy especial.³⁸

¿Qué nos hace creernos tan especiales? Son tres cosas. Primera, incluso si no somos especiales, la forma en que nos conocemos sí lo es. Somos el único individuo que nos conoce desde dentro. Experimentamos nuestros pensamientos y sentimientos, pero debemos suponer la forma en la que los demás experimentan los suyos. Todos confiamos en que detrás de sus ojos y en el interior de sus cráneos, nuestros amigos y vecinos estén teniendo experiencias subjetivas parecidas a las nuestras, pero esa confianza es un artículo de fe y no la verdad tangible y manifiesta que conllevan nuestras propias experiencias subjetivas. Existe cierta diferencia entre hacer el amor y leer sobre ello, y es la misma diferencia que distingue el conocimiento que tenemos de nuestra vida mental del conocimiento que tenemos del de los demás. Como nos conocemos a nosotros y a los demás por medios tan distintos, recopilamos distintos tipos y cantidades de información. A cada minuto supervisamos la corriente continua de pensamientos y sentimientos que nos pasa por la cabeza, pero sólo supervisamos las palabras y actos de los demás, y sólo cuando están en nuestra compañía. Una de las razones por las que nos consideramos especiales, por tanto, es que sabemos cosas de nosotros mismos de una forma muy especial.

La segunda razón es que disfrutamos considerándonos especiales. La mayoría de nosotros desea coincidir con sus coetáneos, pero no nos gusta coincidir demasiado.³⁹ Valoramos la originalidad de nuestra identidad, y las investigaciones demuestran que, cuando se hace que las personas se sientan demasiado parecidas a los demás, su estado de ánimo no tarda en decaer e intentan distanciarse y diferenciarse por distintos medios.⁴⁰ Si alguna vez se ha presentado en una fiesta y se ha encontrado con alguien que lleva el mismo vestido y corbata que usted, sabe lo incómodo que resulta compartir espacio con un gemelo indeseado cuya presencia disminuye de forma temporal su sensación de individualidad. Como valoramos nuestra originalidad, no resulta sorprendente que tengamos tendencia a sobrevalorarla.

La tercera razón por la que solemos sobrevalorar nuestra originalidad es que solemos hacer lo mismo con la de los demás, es decir, solemos pensar que los demás son más diferentes entre sí de lo que son en realidad. Aceptémoslo: todas las personas son parecidas en ciertos aspectos y distintas en otros. Los psicólogos, biólogos, economistas y sociólogos que investigan para dar con leyes universales sobre el comportamiento humano suelen buscar las similitudes, aunque el resto de nosotros busquemos las diferencias. La vida social conlleva escoger individuos en particular para convertirlos en compañeros sexuales, compañeros de negocios, compañeros de bolera y otras cosas. Esa tarea requiere que nos centremos en las cosas que distinguen a esa persona de las demás y no en las que comparte con otras, que es la razón por la que los anuncios clasificados suelen hablar del gusto por el ballet del que se anuncia y no de su gusto por el oxígeno. La predilección por la respiración dice mucho sobre el comportamiento humano, por ejemplo, que las personas viven en tierra, que se marean en las grandes altitudes, tienen pulmones, no se ahogan, aman los árboles, etc. Sin embargo, no contribuye a distinguir a una persona de otra, y, por ello, para las personas que están metidas en la común tarea de encontrar a otros para compartir un negocio, una conversación o la copulación, la inclinación por el aire es del todo irrelevante. Las similitudes individuales son numerosísimas, pero no nos importan mucho porque no nos ayudan a hacer lo que hemos venido a hacer a este planeta, es decir, distinguir a Jack de Jill y a Jill de Jennifer. Como tales, esas similitudes individuales son un telón de fondo poco llamativo sobre el que un número relativamente menor de diferencias individuales resalta muchísimo.

Como pasamos la mayoría de nuestro tiempo buscando y advirtiendo esas diferencias, así como sopesándolas y recordándolas, solemos sobrevalorar su magnitud y frecuencia, y así acabamos creyendo que las personas son más distintas de lo que son en realidad. Si se pasa el día clasificando uvas por sus diferentes formas, colores y tipos, se convertirá en uno de esos pesados «uvófilos» que hablan sin parar sobre los matices del saber y los cambios de las texturas. Llegaría a creer que las uvas son variadísimas y olvidaría que casi toda la información importante sobre una uva puede deducirse de su sencilla condición de uva. Nuestra creencia en la variedad de los demás y en la originalidad de nuestro ser se hace latente, sobre todo, cuando se trata de las

emociones.⁴¹ Como podemos sentir nuestras emociones, pero tenemos que deducir las de los demás mirándolos a la cara y escuchando sus voces, solemos tener la impresión de que los demás no experimentan la misma intensidad emocional que nosotros, que es la razón por la que esperamos que reconozcan nuestros sentimientos aunque nosotros no podamos reconocer los suyos.⁴² Esa sensación de originalidad emocional empieza desde temprano. Cuando se pregunta a los alumnos de párvulos cómo se sentirían ellos y los demás en una serie de situaciones distintas, esperan experimentar sensaciones únicas («Billy se pondría triste, pero yo no») y arguyen razones exclusivas para experimentarlas («Yo pensaría que el hámster se ha ido al cielo, pero Billy se pondría a llorar»).⁴³ Cuando los adultos hacen esa misma clase de predicciones, se comportan igual.⁴⁴

Nuestra mítica creencia en la variedad y originalidad de los individuos es la razón principal de por qué nos negamos a utilizar a los demás como sustitutos. Al fin y al cabo, la sustitución es un medio útil si podemos contar con un sustituto que reaccione ante un acontecimiento de forma más o menos similar a la nuestra. Si creemos que las reacciones emocionales de las personas son más variadas de lo que son en realidad, la sustitución nos parecerá menos útil de lo que es en realidad. Lo irónico, claro está, es que la sustitución es una forma barata y efectiva de predecir nuestras emociones futuras, pero, como no nos damos cuenta de lo parecidos que somos, rechazamos este método fiable y confiamos en nuestra imaginación, pese a lo defectuosa y falible que pueda ser.

EN ADELANTE

Pese a su acepción más común, la palabra bazofia se refiere, en su origen, a la comida para cerdos. La bazofia es algo que comen los cerdos, que les gusta a los cerdos y que los cerdos necesitan. Los granjeros dan bazofia a sus gorrinos, porque sin ella, los animales se enfadan. La palabra bazofia también puede referirse a la información de desecho, a las tonterías que las personas se cuentan entre sí. Al igual que el alimento que dan los granjeros a sus cochinos, cuando nuestros amigos, profesores y familiares nos transmiten cierta bazofia tienen la intención de hacernos felices. Pero, a diferencia de la bazofia para los cerdos, la bazofia o basura que transmiten los humanos no siempre logra su objetivo. Como ya hemos visto, las ideas pueden prosperar si contribuyen a conservar los sistemas sociales que les permiten ser transmitidas. Como los individuos no suelen tener la sensación de que su deber personal sea preservar el sistema social, esas ideas pueden disfrazarse de recetas para obtener la felicidad personal. Cabría esperar que tras pasar un tiempo en este mundo, nuestras experiencias hubieran desacreditado esas ideas, pero no siempre funciona así. Para aprender de nuestra experiencia, debemos recordarla, y, por una serie de razones, la memoria es una amiga desleal. La práctica y el entrenamiento logran que nos deshagamos de los pañales y nos pongamos pantalones, pero no sirven para sacarnos del presente y llevarnos al futuro. Lo irónico de este dilema es que la información que necesitamos para hacer predicciones acertadas sobre nuestro

futuro emocional está justo delante de nuestras narices, pero no reconocemos su olor. No siempre tiene sentido hacer caso a lo que nos dicen los demás cuando hablan de sus creencias sobre la felicidad, pero sí tiene sentido observar lo felices que son en distintas circunstancias. Por desgracia, nos consideramos entes únicos —mentes sin par— y, por eso, solemos despreciar las lecciones que la experiencia emocional de los demás tiene que enseñarnos.

Epílogo

Mi mente presagiaba dichosas ganancias y conquista.

SHAKESPEARE
Enrique VI

La mayoría de nosotros toma al menos tres decisiones importantes en la vida: dónde vivir, a qué dedicarnos y con quién hacerlo. Escogemos nuestras ciudades y vecindarios, nuestros empleos y aficiones, nuestros cónyuges y amigos. Tomar esas decisiones es una parte tan natural de la vida adulta que resulta fácil olvidar que nos contamos entre los primeros seres humanos que lo hacen. Según gran parte de la historia escrita, las personas vivían donde nacían, se dedicaban a lo que se habían dedicado sus padres y se relacionaban con quienes se dedicaban a lo mismo. Los Molinero tenían molinos, los Herrero forjaban el hierro y los pequeños Herrero y los pequeños Molinero se casaban con quien y cuando les ordenaban. Las estructuras sociales (como la religiones y las castas) y las estructuras físicas (como las montañas y los mares) eran los grandes dictadores que determinaban cómo, dónde y con quién pasaban su vida, lo que dejaba a la mayoría de las personas con pocas cosas que decidir por sí mismas. Sin embargo, las revoluciones agrícola, industrial y tecnológica cambiaron esa situación, y la explosión de libertad personal resultante ha generado una estremecedora variedad de opciones, alternativas, elecciones y decisiones a las que nuestros antepasados jamás tuvieron que enfrentarse. Por primera vez en la historia, nuestra felicidad está en nuestras manos.

¿Cómo debemos tomar esas decisiones? En 1738, un matemático y físico holandés llamado Daniel Bernoulli afirmó que él tenía la respuesta. Sugirió que lo sabio de cualquier decisión se podía calcular multiplicando la probabilidad que nos daría la decisión que queríamos por la utilidad de obtener lo queremos. Con «utilidad», Bernoulli se refería a algo como la «bondad» o el «placer».¹ La primera parte de la receta de Bernoulli es bastante fácil de aplicar porque, en la mayoría de las circunstancias, podemos calcular, más o menos, las probabilidades de que nuestras elecciones nos lleven hasta donde queremos. ¿Cuántas probabilidades hay de que le hagan director general si acepta el trabajo en IBM? ¿Cuántas probabilidades hay de que pase los fines de semana en la playa si se traslada a San Petersburgo? ¿Cuántas probabilidades hay de que tenga

que vender la moto si se casa con Eloise? Calcular esas probabilidades es algo relativamente sencillo, que es la razón por la cual las compañías de seguros se hacen ricas sin más que calcular la probabilidad de que se le incendie la casa, le roben el coche o su vida acabe pronto. Con un poco de trabajo detectivesco, un lápiz y una buena goma de borrar podemos calcular —al menos de forma aproximativa— la probabilidad de que una elección nos lleve donde deseamos.

El problema es que no podemos calcular con facilidad lo felices que nos sentiremos si lo conseguimos. La genialidad de Bernoulli subyace no en su matemática, sino en su psicología, en el hecho de que se diera cuenta de que lo que obtenemos desde un punto de vista objetivo (la riqueza) no es lo mismo que lo que experimentamos desde un punto de vista subjetivo cuando lo obtenemos (la utilidad). La riqueza se puede medir contando dólares, pero la utilidad debe medirse contando el bienestar que procuran esos billetes.² La riqueza no importa, la utilidad sí. No nos preocupa el dinero, ni los ascensos ni las vacaciones en la playa en sí; nos preocupa el placer que esas formas de riqueza pueden proporcionar o no. Las elecciones inteligentes son las que maximizan nuestro placer, no la cantidad de dinero, y, si aspiramos a la mínima esperanza de elegir de forma inteligente, debemos anticipar de forma correcta cuánto placer nos procurarán esos billetes. Bernoulli sabía que era mucho más fácil predecir cuánta utilidad podía producir una elección, así que ideó una simple fórmula de conversión que, según esperaba, permitiría a cualquiera traducir los cálculos sobre lo primero en cálculos sobre lo segundo. Sugirió que cada dólar más que se obtiene produce un poco menos de placer que el anterior, y que una persona puede, por tanto, calcular el placer que obtendrá de los dólares con el simple gesto de corregir el número de dólares que ya tiene.

El establecimiento del valor de un objeto no debe basarse en su precio, sino más bien en la utilidad que proporciona. El precio del objeto depende sólo de la cosa en sí y es igual para todo el mundo; la utilidad, no obstante, depende de las circunstancias particulares de la persona que realice el cálculo. Por ello, no cabe duda de que una ganancia de diez mil ducados es más importante para un pobre que para un rico aunque ambos ganen la misma cantidad.³

Bernoulli estaba en lo cierto cuando se dio cuenta de que las personas son conscientes de las magnitudes relativas más que de las absolutas, y creó su fórmula con la intención de tener esa verdad psicológica esencial en cuenta. Sin embargo, también sabía que traducir la riqueza a utilidad no era tan simple como él lo hacía parecer, y que existían otras verdades psicológicas que la fórmula pasaba por alto.

Aunque un hombre pobre por lo general obtiene más utilidad que uno rico de la misma ganancia, es concebible, no obstante, por ejemplo, que un prisionero rico que posee dos mil ducados, pero que necesita dos mil más para recomprar su libertad, le dé más valor a una ganancia de dos mil ducados en comparación con otro hombre que posea menos dinero que él. Aunque pueden generarse innumerables ejemplos de esta clase, constituyen excepciones en extremo infrecuentes.⁴

El intento valió la pena. Bernoulli estaba en lo cierto al pensar que el centésimo dólar (o beso, o donut o retozo en la hierba) por lo general, no nos hace tan felices como el primero, pero se equivocó al pensar que era lo único que distinguía la riqueza de la utilidad y que, por ello, es lo único que hay que corregir al predecir la utilidad de la riqueza. Da la casualidad de que los «innumerables ejemplos» que Bernoulli barrió bajo la alfombra no son en extremo infrecuentes. Hay muchas cosas aparte del volumen de la cuenta corriente de una persona que influyen en cuánta utilidad obtendrá del siguiente dólar. Por ejemplo, a menudo, se valoran más las cosas cuando son inminentes que lejanas en el tiempo, duelen más las pérdidas pequeñas que las grandes, se imagina el dolor de perder algo como más intenso que el placer de obtenerlo, etcétera, etcétera. La miríada de fenómenos de los que ha tratado este libro están relacionada sólo con algunas de esas excepciones para nada infrecuentes que convierten el principio de Bernoulli en una hermosa aunque inútil abstracción. Sí, deberíamos tomar decisiones multiplicando las probabilidades por las utilidades, pero ¿cómo vamos a hacerlo si no podemos calcular las utilidades de antemano? Las mismas circunstancias objetivas dan como resultado una notable y amplia variedad de experiencias subjetivas, y, por ello, resulta tan difícil predecir nuestras experiencias subjetivas a partir del conocimiento previo de nuestras circunstancias objetivas. Lo triste es que convertir la riqueza en utilidad —es decir, predecir cómo nos sentiremos basándonos en el conocimiento de lo que obtendremos— no es muy parecido a convertir metros a yardas o traducir el alemán al japonés. Las relaciones sencillas y normativas que unen los números con números y las palabras con palabras no unen los acontecimientos objetivos con las experiencias emocionales.

Por tanto, ¿qué debe hacer alguien que quiera elegir? Sin una fórmula para predecir la utilidad, solemos hacer lo que sólo hacen los de nuestra especie: imaginar. Nuestro cerebro tiene una estructura única que nos permite trasladarnos mentalmente a las circunstancias futuras y luego preguntarnos qué hemos sentido al estar allí. En lugar de calcular las utilidades con precisión matemática, nos limitamos a calzarnos los zapatos del mañana y ver si son de nuestra horma. Nuestra habilidad para proyectarnos hacia delante en el tiempo y experimentar los acontecimientos antes de que ocurran nos permite aprender de los errores sin tener que cometerlos y a valorar las acciones sin tener que realizarlas. Si la naturaleza nos ha concedido un don más importante, nadie lo ha descubierto todavía. Con todo, pese a lo impresionante que resulta esto, nuestra capacidad para simular nuestro ser futuro y las circunstancias futuras no es en absoluto perfecta. Cuando imaginamos las circunstancias futuras, rellenamos la información con los detalles que no llegarán a ocurrir y olvidamos los detalles que sí ocurrirán. Al imaginar nuestros sentimientos futuros, nos resulta imposible pasar por alto lo que sentimos en el presente así como reconocer lo que pensaremos de las cosas que pasarán en el futuro. Daniel Bernoulli soñó con un mundo en el que una sencilla fórmula nos permitiría determinar nuestro futuro con perspicacia y previsión. Sin embargo, la previsión es un

talento precario que a menudo nos deja mirando de soslayo, entrecerrando los ojos para ver cómo será tener esto, ir a ese lugar o hacer aquello. No existe una fórmula sencilla para encontrar la felicidad. Sin embargo, nuestros enormes cerebros nos permiten avanzar con paso firme hacia el futuro, y, al menos, nos permiten entender qué nos hace tropezar.

Notas

i Los pies de página de este libro contienen referencias a la investigación científica que respaldan mis argumentaciones a lo largo del texto. En algunas ocasiones aportan cierta información adicional que puede resultar de interés, pero que no es indispensable para la argumentación. Si no le importan las fuentes, si no le interesa la información complementaria y le molestan los libros que te obligan a estar volviendo atrás y adelante las páginas todo el tiempo, le aseguro que la única nota a pie de página importante en todo el libro es ésta.

1. W. A. Roberts, «Are Animals Stuck in Time», *Psychological Bulletin*, 128 (2002), pp. 473-489.

2. D. Dennett, *Kinds of Minds*, Basic Books, Nueva York, 1996.

3. M. M. Haith, «The Development of Future Thinking as Essential for the Emergence of Skill in Planning», en *The Developmental Psychology of Planning: Why, How, and When Do We Plan?*, ed. S. L. Friedman y E. K. Scholnik, Lawrence Erlbaum, Mahwah, Nueva Jersey, 1997, pp. 25-42.

4. E. Bates, J. Elman y P. Li, «Language In, On, and About Time», en *The Development of Future Oriented Proceses*, ed. M. M. Haith, et al., University of Chicago Press, Chicago, 1994.

5. B. M. Hood et al., «Gravity Biases in a Nonhuman Primate?», *Developmental Science*, 2 (1999), pp. 35-41. Véase también D. A. Washburn y D. M. Rumbaugh, «Comparative Assessment of Psicomotor Performance: Target Prediction by Humans and Machaques (*Macaca mulatta*)», *Journal of Experimental Psychology*, 121 (1992), pp. 305-312.

6. L. M. Oakes y L. B. Cohen, «Infant Perception of a Causal Event», *Cognitive Development* 5: 193-207, 1990. Véase también N. Wentworth, y M. M. Haith, «Event-Specific Expectations of 2- and 3-Month-Old Infants», *Developmental Psychology* 28: 842-850, 1992.

7. C. M. Atance y D. K. O'Neil, «Planning in 3-Years-Olds: A Reflection of the Future Self?», en *The Self in time: Developmental Perspectives*, ed. C. Moore y K. Lemmon, Lawrence Erlbaum, Mahwah, Nueva Jersey, 2001; y J. B. Benson, «The Development of Planning: It's About Time», en Friedman y Scholnick, *Developmental Psychology of Planning*.

8. Aunque los niños empiezan a hablar del futuro alrededor de los dos años, al parecer, no lo comprenden del todo hasta los cuatro. Véase D. J. Povinelli y B. B. Simon, «Young Children's Understanding of Briefly Versus Extremely Delayed Images of the Self: Emergence of the Autobiographical Stance», *Developmental Psychology*, 34 (1998), pp. 188-194; y K. Nelson, «Finding One's Self in Time», en *The Self Across Psychology: Self-Recognition, Self-Awareness, and Self Concept*, ed. J. G. Snodgrass y R. L. Thompson, New York Academy of Sciences, Nueva York, 1997, pp. 103-106.

9. C. A. Banyas, «Evolution and Phylogenetic History of the Frontal Lobes», en *The Human Frontal Lobes*, ed. B. L. Millar y J. L. Cummings, Guilford Press, Nueva York, 1999, pp. 83-106.

10. Al parecer, Phineas llevó la barra puesta durante el resto de su vida y seguramente le habría gustado saber que tanto su barra como su cráneo acabaron en exposición permanente en el Museo Antropológico Warren de la Universidad de Harvard.

11. Los autores modernos citan el caso de Gage como prueba de la importancia del lóbulo frontal, pero no fue ése el punto de vista de la opinión pública cuando el incidente tuvo lugar. Véase M. B. Macmillan, «A Wonderful Journey Through Skull and Brains: Travels of Mr. Gage's Tamping Iron», *Brain and Cognition*, 5 (1986), pp. 67-107.

12. M. B. Macmillan, «Phineas Gage's Contribution to Brain Surgery», *Journal of the History of the Neurosciences*, 5 (1996), pp. 56-77.

13. S. M. Weingarten, «Psychosurgery», en Millar y Cummings, *Human Frontal Lobes*, pp. 446-460.

14. D. R. Weinberger et al., «Neural Mechanisms of Future-Oriented Processes», en Haith et al., *Future Oriented processes*, 1994, pp. 221-242.

15. J. M. Fuster, *The Prefrontal Cortex: Anatomy, Physiology, and Neuropsychology of the Frontal Lobe*, Lippincott-Raven, Nueva York, 1997, pp. 160-161.

16. A. K. MacLeon y M. L. Cropley, «Anxiety, Depression, and the Anticipation of Future Positive and Negative Experiences», *Journal of Abnormal Psychology*, 105 (1996), pp. 286-289.

17. M. A. Wheeler, D. T. Stuss, y E. Tulving, «Toward a General Theory of Episodic Memory: The Frontal Lobes and Autonoetic Consciousness», *Psychological Bulletin*, 121 (1997), pp. 331-354.

18. F. T. Melges, «Identity and Temporal Perspectiva», en *Cognitive Models of Psychological Time*, ed. R. A. Block, Lawrence Erlbaum, 1990, pp. 255-266.

19. P. Faglioni, «The Frontal Lobes», en *The Handbook of Clinical and Experimental Neuropsychology*, ed. G. Denes y L. Pizzamiglio, Psychology Press, East Sussex, Reino Unido, 1999, pp. 525-569.

20. J. M. Fuster, «Cognitive Functions of the Frontal Lobes», en Miller y Cummings, *Human Frontal Lobes*, pp. 187-195.

21. E. Tulving, «Memory and Consciousness», *Canadian Psychology*, 26 (1985), 1-12. Se describe el mismo caso con el pseudónimo de K. C. en E. Tulving et al., «Priming of Semantic Autobiographical Knowledge: A Case of Study of Retrograde Amnesia», *Brain and Cognition*, 8 (1988), pp. 3-20.

22. Tulving, «Memory and Consciousness».

23. R. Dass, *Be Here Now*, Crown, Nueva York, 1971.

24. L. A. Jason et. al., «Time Orientation: Past, Present, and Future Perceptions», *Psychological Reports*, 64 (1989), pp. 1199-1205.

25. E. Kingler y W. M. Cox, «Dimensions of Thought Flow in Everyday Life», *Imagination, Cognition, and Personality*, 72 (1987-1988), pp. 105-128; E. Klinger, «On Living Tomorrow Today: The Quality of Inner Life as a Function of Goal Expectations», en *Psychology of Future Orientation*, ed. Z. Zaleski, Towarzystwo Naukowe, KUL, Lublin, Polonia, 1994.

26. J. L. Singer, *Daydreaming: Using Waking Fantasy and Imaginery for SelfKnowledge and Creativity*, Tarcher, Los Angeles, 1990; G. Oettingen, *Psychologie des Zukunftenkens*, Goettingen, Alemania, 1997.

27. G. F. Loewenstein y D. Prelec, «Preferences for Sequences of Outcomes», *Psychological Review*, 100 (1993), pp. 91-108. Véase también, G. Loewenstein, «Anticipation and the Valuation of Delayed Consumption», *Economy Journal*, 97 (1987), pp. 666-684; y J. Elster y G. F. Loewenstein, «Utility from Memory and Anticipation», en *Choice Over Time*, ed. G. F. Loewenstein y J. Elster, Russell Sage Foundation, Nueva York, pp. 213-234, 1992.

28. G. Oettingen y D. Mayer, «The Motivating Function of Thinking About The Future: Expectations Versus Fantasies», *Journal of Personality and Social Psychology*, 83 (2002), pp. 1198-1212.

29. A. Tversky y D. Kahneman, «Availability: A Heuristic for Judgment Frequency and Probability», *Cognitive Psychology*, 5 (1973), pp. 207-232.

30. N. Weinstein, «Unrealistic Optimism About Future Life Events», *Journal of Personality and Social Psychology*, 36 (1978), pp. 917-927.

31. P. Brickman, D. Coates, y R. J. Janoff-Bulman, «Lottery Winners and Accident Victims: Is Happiness Relative?», *Journal of Personality and Social Psychology*, 36 (2001), pp. 917-927.

32. E. C. Chang, K. Asakawa y L. J. Sanna, «Cultural Variations in Optimistic and Pessimistic Bias: Do Easterners Really Expect the Worst and Westerners Really Expect the Best When Predicting Future Life Events?», *Journal of Personality and Social Psychology*, 81 (2001), pp. 476-491.

33. J. M. Burger y M. L. Palmer, «Changes in and Generalization of Unrealistic Optimism Following Experiences with Stressful Events: Reactions to the 1989 California Earthquake», *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18 (1992), 39-43.

34. H. E. Steelis et al., «Cognitive Adaptation: A Comparison of Cancer Patients and Healthy References», *British Journal of Health Psychology*, 8 (2003), pp. 303-318.

35. A. Arntz, M. Van Eck y P. J. de Jong, «Unpredictable Sudden Increases in Intensity of Pain and Acquired Fear», *Journal of Psychophysiology*, 6 (1992), pp. 54-64.

36. Hablando de descargas eléctricas, éste seguramente es un buen momento para comentar que los experimentos psicológicos de esta clase siempre se realizan según las directrices éticas estrictas de la Asociación de Psicología Estadounidense y deben ser aprobados por las comisiones universitarias antes de llevarse a cabo. Los participantes los realizan de forma voluntaria, y siempre se les informa al detalle de cualquier riesgo que pueda suponer el estudio para su integridad física o su felicidad, y se les da la oportunidad de retirarse en cualquier momento sin miedo de ser penalizados. Si se da a los voluntarios información falsa en el transcurso del experimento, se les revela la verdad en cuanto éste finaliza. En resumen, los psicólogos somos gente muy, pero que muy maja.

37. M. Miceli y C. Castelfranchi, «The Mind and the Future: The (Negative) Power Expectations», *Theory and Psychology*, 12 (2002), pp. 335-366.

38. J. N. Norem, «Pessimism: Accentuating the Positive Possibilities», en *Virtue, Vice, and Personality: The Complexity of Behavior*, ed. E. C. Chang y L. J. Sanna, American Psychological Association, Washington, 2003, pp. 91-104; J. K. Norem y N. Cantor, «Defensive Pessimism: Harnessing Anxiety as Motivation», *Journal of Personality and Social Psychology*, 51 (1986), pp. 1208-1217.

39. A. Bandura, «Self-Efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioral Change», *Psychological Review*, 84 (1977), pp. 191-225; y «Self-Efficacy: Mechanism in Human Agency», *American Psychologist*, 37 (1982), pp. 122-147.

40. M. E. P. Seligman, *Helplessness: On Depression, Development, and Death*, Freeman, San Francisco, 1975.

41. E. Langer y J. Rodin, «The Effect 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. 191-198; y J. Rodin y E. J. Langer, «Long-Term Effects of a Control-Relevant Intervention with the Institutional Aged», *Journal of Personality and Social Psychology*, 35 (1977), pp. 897-902.

42. R. Schulz y B. H. Hanusa, «Long-Term Effects of Control and Predictability-Enhancing Interventions: Findings and Ethical Issues», *Journal of Personality and Social Psychology*, 36 (1978), pp. 1202-1212.

43. E. J. Langer, «The Illusion of Control», *Journal of Personality and Social Psychology*, 32 (1978), pp. 311-328.

44. Ibidem.

45. D. S. Dunn y T. D. Wilson, «When the Stakes Are High: A Limit to the Illusion of Control Effects», *Social Cognition* 8, pp. 305-323, 1991.

46. L. H. Strickland, R. J. Lewicki, y A. M. Katz, «Temporal Orientation and Perceived Control as Determinants of Risk Taking», *Journal of Experimental Social Psychology*, 2 (1966), pp. 143-151.

47. Dunn y Wilson, «When the Stakes Are High».

48. S. Gollin et. al., «The Ilusión of Control Among Depressed Patients», *Journal of Abnormal Psychology*, 88 (1979), 454-457.

49. L. B. Alloy y L. Y. Abramson, «Judgment of Contingency in Depressed and Nondepressed Students: Sadder but Wiser?», *Journal of Experimental Psychology*, 108 (1979), pp. 441-485. Para consultar un punto de vista opuesto, véase: D. Dunning and A. L. Story, «Depression, Realism and the Overconfidence Effect: Are the Sadder Wiser When Predicting Future Actions and Events?», *Journal of Personality and Social Psychology*, 61 (1991), pp. 521-532; y R. M. Msetfi et al., «Depressive Realism and Outcome Density Bias in Contingency Judgments: The Effect of the Context and Intertrial Interval», *Journal of Experimental Psychology: General*, 134 (2005), 10-22.

50. S. E. Taylor y J. D. Brown, «Illusion and Well-Being: A Social Psychological Perspective on Mental Health», *Psychological Bulletin*, 103 (1988), pp. 193-210.

1. N. L. Segal, *Entwined Lives: Twins and What They Tell Us About Human Behavior*, Dutton, Nueva York, 1999.

2. N. Angier, «Joined for Life, and Living to the Full», *The New York Times*, 23 diciembre de 1997.

3. A. D. Dreger, «The Limits of Individuality: Ritual and Sacrifice in the Lives and Medical Treatment of Cojoined Twins», *Studies in History and Philosophy of Biological and Biomedical Sciences*, 29 (1998), pp. 1-29.

4. Ibídem. En el momento en que se publicó este estudio, al menos una pareja de hermanos siameses adultos se sometieron a la separación y murieron durante la operación. «A Lost Surgical Gamble», *The New York Times*, p. 20, 9 de julio 2003.

5. J. R. Searle, *Mind, Language, and Society: Philosophy in the Real World*, Basic Books, Nueva York, 1998.

6. Los estados subjetivos pueden ser definidos únicamente en términos de antecedentes objetivos u otros estados subjetivos, aunque se puede decir lo mismo sobre los objetos físicos. Si no se nos permitiera definir un objeto físico (como un malvavisco) mediante estados subjetivos que genera («Es suave, pegajoso y empalagoso») o mediante cualquier otro objeto físico («Está hecho de sirope de maíz, jarabe de azúcar, aroma de vainilla y clara de huevo»), no podríamos definirlo. Todas las definiciones se consiguen mediante la comparación de la cosa comparada con otras cosas que pertenecen a la misma categoría ontológica (es decir, las cosas físicas con cosas físicas) o poniéndolas en el mismo plano de cosas de otra categoría (es decir, cosas físicas con estados subjetivos). Nadie ha descubierto todavía una tercera forma de descripción.

7. R. D. Lane et al., «Neuroanatomical Correlates of Pleasant and Unpleasant Emotion», *Neuropsychologia*, 35 (1997), pp. 1437-1444.

8. C. Osgood, G. J. Suci, y P. H. Tannenbaum, *The Measurement of Meaning*, University of Illinois Press, Urbana, 1957. Se ha descubierto que las palabras difieren en tres dimensiones: evaluación (buena o mala); actividad (activa o pasiva), y potencia (intensa o leve). Así que los psicólogos de habla inglesa se refieren a las cualidades *E-ness* (de *evaluation*), *A-ness* (de *activity*) y *P-ness* (de *potency*). Por cierto, la pronunciación de las dos últimas en inglés es exactamente igual a la de «ano» y «pene». Que alguien se atreva a decir ahora que los científicos no tienen sentido del humor.

9. T. Ángel, «What Is It Like to Be a Bat?», *Philosophical Review*, 83 (1974), pp. 435-450.

10. Véase A. Pope, *Essay on a Man, Epistle 4*, en *The Complete Works of Alexander Poe*, ed. H. W. Boynton, Houghton-Mifflin, Nueva York, 1903.

11. S. Freud, *Civilization and Its Discontents*, vol. I de *Standard Edition of the Complete Psychological Works of Sigmund Freud*, Hogarth Press and Institute of Psychoanalysis, Londres, 1953, pp. 75-76. Versión castellana de Ramón Rey: *El malestar de la cultura*, Alianza, Madrid, 2005.

12. B. Pascal, «Pensées», en *Pensées*, ed. W. F. Trotter (1660); Dutton, Nueva York, 1908.

13. R. Nozick, *The Examined Life*, Simon & Schuster, Nueva York, 1989, p. 102.

14. J. S. Mill, «Utilitarianism» (1863), en *On Liberty, the Subjection of Women and Utilitarianism*, en *The Basic Writings of John Stuart Mill*, ed. D. E. Miller, Modern Library, Nueva York, 2002.

15. R. Nozick, *Anarchy, State, and Utopia*, Basic Books, Nueva York, 1974.

16. Nozick, *The Examined Life*, p. 111. El problema de la «máquina de la felicidad» de Nozick es famoso entre los académicos, que suelen pasar por alto tres cosas. En primer lugar, ¿quién dice que nadie querría estar enchufado a la máquina? El mundo está lleno de personas que desean la felicidad, a las que no les importa lo más mínimo si es «bien merecida». En segundo lugar, quienes afirman que no se enchufarían a la máquina puede que ya se estén «enchufando» algo. Al fin y al cabo, el trato establece que uno olvide su decisión previa. En tercer lugar, nadie puede responder de verdad a esta pregunta, porque eso precisa que imagine un estado futuro en el que no sepa nada de lo que está pensando en el presente. Véase E. B. Royzman, K. W. Cassidy y J. Baron, «I Know, You Know: Epistemic Egocentrism in Children and Adults», *Review of General Psychology*, 7 (2003), pp. 38-65.

17. D. M. MacMahon, «From the Happiness of Virtue to the Virtue of Happiness: 400 BC-AD 1780», *Daedalus: Journal of the American Academy of Arts and Sciences*, 133 (2004), pp. 5-17.

18. Ibidem.

19. Para leer argumentaciones sobre la distinción entre felicidad moral y emocional, cuya postura es totalmente contraria a la mía, véase D. W. Hudson, *Happiness and the Limits of Satisfaction*, Rowman & Littlefield, Londres, 1996; M. Kingwell, *Better Living: In Pursuit of Happiness from Plato to Prozac*, Viking, Toronto, 1998; y E. Telfer, *Happiness*, St. Martin's Press, Nueva York, 1980.

20. N. Block, «Begging the Question Against Phenomenal Consciousness», *Behavioral and Brain Sciences*, 15 (1992), pp. 205-206.

21. J. W. Schooler y T. Y. Engstler-Schooler, «Verbal Overshadowing of Visual Memories: Some Things Are Better Left Unsaid», *Cognitive Psychology*, 22 (1997), pp. 36-67.

22. G. W. McConkie y D. Zola, «Is Visual Information Integrated in Successive Fixations in Reading?», *Perception and Psychophysics*, 25 (1970), pp. 221-224.

23. D. J. Simons y D. T. Levin, «Change Blindness», *Trends in Cognitive Sciences*, 1 (1997), pp. 261-267.

24. M. R. Beck, B. L. Angelone, y D. T. Levin, «Knowledge About the Probability of Change Affects Change Detection Performance», *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 30 (2004), pp. 778-791.

25. D. J. Simons y D. T. Levin, «Failure to Detect Changes to People in a RealWorld Interaction», *Psychonomic Bulletin and Review*, 5 (1998), pp. 644-649.

26. R. A. Rensink, J. K. O'Regan, y J. J. Clark, «To See or Not to See: The Need for Attention to Perceive Changes in Scenes», *Psychological Science*, 8 (1997), pp. 368-372.

27. «Hats Off to the Amazing Hondo», [www. hondomagic.com/html/a_little_magic.htm](http://www.hondomagic.com/html/a_little_magic.htm).

28. B. Fischhoff, «Perceived Informativeness of Facts», *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 3 (1977), pp. 349-358.

29. A. Parducci, *Happiness, Pleasure, and Judgment: The Contextual Theory and Its Applications*, Lawrence Erlbaum, Mahwah, Nueva Jersey, 1995.

30. E. Shackleton, *South*, Carroll & Graf, Nueva York, 1998, p. 192.

1. J. LeDoux, *The Emotional Brain: The Mysterious Underpinnings of Emotional Life*, Simon & Schuster, Nueva York, 1996.

2. R. B. Zajonc, «Feeling and Thinking: Preferences Need No Inferences», *American Psychologist*, 35 (1980), pp. 151-157; R. B. Zajonc, «On the Primacy of Affect», *American Psychologist*, 39 (1984), pp. 117-123; y «Emotions», en *The Handbook of Social Psychology*, ed. D. T. Gilbert, S. T. Fiske y G. Lindzey, 4ª edición, vol. I, McGraw-Hill, Nueva York, 1998, pp. 591-632.

3. S. Schachter y J. Singer, «Cognitive, Social and Physiological Determinants of Emotional State», *Psychological Review*, 69 (1962), pp. 379-399.

4. D. G. Dutton y A. P. Aron, «Some Evidence for Heightened Sexual Attraction Under Conditions of High Anxiety», *Journal of Personality and Social Psychology*, 30 (1974), pp. 510-517.

5. Resulta interesante, por otra parte, destacar que el mero acto de identificar una emoción puede eliminarla. Véase A. R. Hariri, S. Y. Bookheimer y J. C. Mazziotta, «Modulating Emotional Response: Effects of a Neocortical Network on the Limbic System», *NeuroReport*, II (2000), pp. 43-48; y M. D. Lieberman et al., «Two Captains, One Ship: A Social Cognitive Neuroscience Approach to Disrupting Automatic Affective Processes», manuscrito inédito, UCLA, 2003.

6. G. Greene, *The End of the Affair*, Viking Press, Nueva York, 2003. Versión castellana de Ricardo Baeza, *El fin del romance*, Edhasa, 2000.

7. R. A. Dienstbier y P. C. Munter, «Cheating as a Function of the Labeling of Natural Arousal», *Journal of Personality and Social Psychology*, 17 (1971), pp. 208-213.

8. M. P. Zanna y J. Cooper, «Dissonance and the Pill: An Attribution Approach to Studying the Arousal Properties of Dissonance», *Journal of Personality and Social Psychology*, 29 (1974), pp. 903-709.

9. D. C. Dennett, *Brainstorms: Philosophical Essays on Mind and Psychology*, Bradford/MIT Press, Cambridge, Massachussets, 1981, p. 218.

10. J. W. Schooler, «Discovering Memories in the Light of Meta-Consciousness», *Journal of Aggression, Maltreatment, and Trauma*, publicado en prensa.

11. L. Weiskrantz, *Blindsight*, Oxford University Press, Oxford, 1986.

12. A. Cowey, y P. Stoerig, «The Neurobiology of Blindsight», *Trends in Neuroscience*, 14 (1991), pp. 140-145.

13. E. J. Vanman, M. E. Dawson, y P. A. Brennan, «Affective Reactions in the Blink of An Eye: Individual Differences in Subjective Experience and Physiological Responses to Emocional Stimuli», *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24 (1998), pp. 994-1005.

14. R. D. Lane et al., «Is Alexithymia the Emocional Equivalent of Blindsight?», *Biological Psychiatry*, 42 (1997), pp. 834-844.

15. El economista decimonónico Francis Edgeworth se refirió a este aparato y lo llamó «hedonímetro». Véase F. Y. Edgeworth, *Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*, Kegan Paul, Londres, 1881.

16. N. Schwarz y F. Strack, «Reports of Subjective Well-Being: Judgmental Processes and Their Methodological Implications», en *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology*, ed. D. Kahneman, E. Diener y N. Schwarz, Russell Sage Foundations, Nueva York, 1999, pp. 61-84; D. Kahneman, «Objective Happiness», en *ibídem*, pp. 3-25.

17. R. J. Larsen y B. L. Fredrickson, «Measurement Issues in Emotion Research», en *ibídem*, pp. 40-60.

18. M. Minsky, *The Society of Mind*, Simon & Schuster, Nueva York, 1985; W. G. Lycan, «Homuncular Functionalism Meets PDP», en *Philosophy and Connectionist Theory*, ed. W. Ramsey, S. P. Stich y D. E. Rumelhart, Lawrence Erlbaum, Mahwah, Nueva Jersey, 1991, pp. 259-286.

19. O. Jowert, *Plato's Protagoras*, Prentice Hall, Nueva York, 1956.

1. R. O. Boyer y H. M. Morais, *Labor's Untold Store*, Cameron, Nueva York, 1955; P. Avrich, *The Haymarket Tragedy*, Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey, 1984.

2. E. Brayer, *George Eastman: A Biography*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1996.

3. R. Karniol y M. Ross, «The Motivation Impact of Temporal Focus: Thinking About the Future and the Past», *Annual Review of Psychology*, 47 (1996), pp. 593-620; y B. A. Mellers, «Choice and the Relative Pleasure of Consequences», *Psychological Bulletin*, 126 (2000), pp. 910-924.

4. D. L. Schacter, *Searching for Memory: The Brain, the Mind and the Past*, Basic Books, Nueva York, 1996.

5. E. F. Loftus, D. G. Millar, y H. J. Burns, «Semantic Integration of Verbal Information into Visual Memory», *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory*,4 (1978), pp. 19-31.

6. E. F. Loftus, «When a Lie Becomes Memory's Truth: Memory Distortion after Exposure of Misinformation», *Current Directions in Psychological Sciences I*, pp.121-123, 1992. Para un punto de vista opuesto, véase M. S. Zaragoza, M. McCloskey, y M. Jamis, «Misleading Postevent Information and Recall of the Original Event: Further Evidence Against the Memory Impairment Hipótesis», *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition* 13, pp. 36-44, 1987.

7. M. K. Johnson y S. J. Sherman, «Constructing and Reconstructiong the Past and the Future in the Present», en *Handbook of Motivation and Cognition: Foundations of Social Behavior*, ed. E. T. Higgins y R. M. Sorrentino, vol. 2, Guilford Press, Nueva York, 1990, pp. 482-526; y M. K. Johnson y C. L. Raye, «Reality Monitoring», *Psychologycal Review*, 88 (1981), pp. 67-85.

8. J. Deese, «On the Predicted Occurrence of Particular Verbal Intrusions in Immediate Recall», *Journal of Experimental Psychology*, 58 (1959), pp. 17-22.

9. H. L. Roediger y K. B. McDermott, «Creating False Memories: Remembering Words Not Present in Lists», *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 21 (1995), pp. 803-814.

10. K. B. McDermott y H. L. Roediger, «Attempting to Avoid Illusory Memories: Robust False Recognition of Associates Persists under Conditions of Explicit Warnings and Immediate Testing», *Journal of Memory and Language*, 39 (1998), pp. 508-520.

11. R. Warren, «Perceptual Restoration of Missing Speech Sounds», *Science*, 167 (1998), pp. 392-393.

12. A. G. Samuel, «A Further Examination of Attentional Effects in the Phonemic Restoration Illusion», *Quarterly Journal of Experimental Psychology* 43A, pp. 679-699, 1991.

13. R. Warren, «Perceptual Restoration of Obliterated Sounds», *Psychological Bulletin*, 96 (1984), pp. 371-383.

14. L. F. Baum, *The Wonderful Wizard of Oz*, G. M. Hill, Nueva York, 1900, pp. 113-119. Versión castellana de Gerardo Espinosa, *El mago de Oz*, Alfaguara, Madrid, 1997.

15. Locke, J. Book IV *An Essay Concerning Human Understanding*, vol. 2, 1690, Dover, Nueva York, 1959.
[Hay trad. cast.: *Compendio del Ensayo sobre el entendimiento humano*, Tecnos, Madrid, 1998.]

16. I. Kant, *Critique of Pure Reason* (1781), traducción al inglés N. K. Smith, 1781, St. Martin Press, 1965, p. 93. Versión castellana de Pedro Rivas, *Crítica de la razón pura*, Alfaguara, Madrid, 1998.

17. W. Durant, *The Story of Philosophy*, Simon & Schuster, Nueva York, 1926.

18. A. Gopnik y J. W. Astington, Children's Understanding of Representational Change and Its Relation to the Understanding of False Beliefs and the Appearance-Reality Distinction», *Child Development*, 59 (1988), pp. 26-37; y H. Wimmer y J. Perner, «Beliefs in Young Children's Understanding of Deception», *Cognition*, 13 (1983), pp. 103-128.

19. J. Piaget, *The Child's Conception of the World*, (1929), Routledge & Kegan Paul, Londres, p. 166.

20. B. Keysar et al., «Taking Perspective in Conversation: The Role of Mutual Knowledge in Comprehension», *Psychological Science*, 11 (2000), pp. 32-38.

21. D. T. Gilbert, «How Mental Systems Believe», *American Psychologist*, 46 (1999), pp. 107-119.

22. Resulta interesante el hecho de que la capacidad de llevar a cabo esta reflexión aumente con la edad, pero que se deteriore con la vejez. Véase C. Ligneau-Hervé y E. Mullet, «Perspective-Taking Judgments Among Young Adults, Middle-Aged, and Elderly People», *Journal of Experimental Psychology: Applied*, II (2005), pp. 53-60.

23. Piaget, *Child's Conception*, p. 124. Versión castellana de María Teresa Cevalco, *De la lógica del niño a la lógica del adolescente : ensayo sobre la construcción de las estructuras operatorias formales*, Paidós Ibérica, Barcelona, 1996.

24. G. A. Miller, «Trends and Debates in Cognitive Psychology», *Cognition*, 10 (1981), pp. 215-225.

25. D. T. Gilbert y T. D. Wilson, «Miswanting: Some Problems in the Forecasting of Future Affective States», en *Feeling and Thinking: The Role of Affect in Social Cognition*, ed. J. Forgas, Cambridge University Press, Cambridge, 2000, pp. 178-197.

26. D. Dunning et al., «The Overconfidence Effect in Social Prediction», *Journal of Personality and Social Psychology*, 58 (1990), pp. 568-581; y R. Vallone et al., «Overconfident Predictions of Future Actions and Outcomes by Self and Others», *Journal of Personality and Social Psychology*, 58 (1990), pp. 582-592.

27. D. W. Griffin, D. Dunning, y L. Ross, «The Role of Construal Processes in Overconfident Predictions About the Self and Others», *Journal of Personality and Social Psychology*, 59 (1990), pp. 1128-1139.

[28](#) Kant, *Critique*, p.91.

1. A. C. Doyle, «Silver Blaze», en *The Complete Sherlock Holmes*, (1892), Gramercy, Nueva York, 2002, p. 149.
Versión castellana de M. Engracia Pujols, *Las memorias de Sherlock Holmes*, Anaya, Madrid, 1990.

2. Ibidem.

3. R. S. Sainsbury y H. M. Jenkins, «Feature-Positive Effect in Discrimination Learning», *Proceedings of the Annual Convention of the American Psychological Association*, 2 (1967), pp. 17-18.

4. J. P. Newman, W. T. Wolf, y E. Hearst, «The Feature-Positive Effects in Adult Human Subjects», *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory*, 6 (1980), pp. 630-650.

5. H. M. Jenkins y W. C. Ward, «Judgment of Contingency Between Responses and Outcomes», *Psychological Monographs*, 79 (1965); P. C. Wason, «Reasoning About a Rule», *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 20 (1968); y D. L. Hamilton y R. K. Gifford, «Illusory Correlation in Interpersonal Perception: A Cognitive Basis of Stereotypic Judgements», *Journal of Experimental Social Psychology*, 12 (1976), pp. 392-407. Véase también, J. Crocker, «Judgment of Covariation by Social Perceivers», *Psychological Bulletin*, 90 (1981), pp. 272-292; L. B Alloy y N. Tabachnik, «The Assessment of Covariation by Humans and Animals: The Joint Influence of Prior Expectations and Current Situational Information», *Psychological Review*, 91 (1984), pp. 112-149.

6. F. Bacon, *Novum organum*, en ed. y traducción al inglés de P. Urbach y J. Gibson, 1620; Open Court, Chicago, 1960, p. 60. Versión castellana de Cristóbal Litrán, *Novum organum*, Hogar del Libro, Barcelona, 1988.

7. *Ibíd.*, p. 57.

8. J. Klayman y Y. W. Ha, «Confirmation, Disconfirmation, and Information in Hypothesis-Testing», *Psychological Review*, 94 (1987), pp. 211-228.

9. A. Tversky, «Features of Similarity», *Psychological Review*, 84 (1977), pp. 327-352.

10. E. Shafir, «Choosing Versus Rejecting: Why Some Options are Both Better and Worse Than Others», *Memory & Cognition*, 21 (1993), pp. 546-556.

11. T. D. Wilson et al., «Focalism: A Source of Durability Bias in Affective Forecasting», *Journal of Personality and Social Psychology*, 78 (2000), pp. 821-836.

12. Este estudio aparecía en un artículo donde también se describían otros estudios en los que se pedía a una serie de personas que hicieran predicciones sobre cómo se sentirían si: a) la lanzadera espacial *Columbia* explotara y murieran todos sus tripulantes; b) una guerra proclamada por Estados Unidos contra Iraq derrocara a Sadam Hussein. Lo espeluznante es que dichos estudios se realizaron en 1998, cinco años antes de que ninguno de estos hechos tuviera lugar en realidad. Increíble, pero cierto.

13. D. A. Schkade y D. Kahneman, «Does Living in California Make People Happy? A Focusing Illusion in Judgments of Life Satisfaction», *Psychological Science*, 9 (1998), pp. 340-346.

14. Esto puede ser menos cierto si hablamos de personas que viven en culturas que hacen hincapié en el pensamiento holístico. Véase K. C. Lam et al., «Cultural Differences in Affective Forecasting: The Role of Focalism», *Personality and Social Psychology Bulletin*, publicado en prensa.

15. P. Menzela et al., «The Role of Adaptation to Disability and Disease in Health State Valuation: A Preliminary Normative Analysis», *Social Science & Medicine*, 55 (2002), pp. 2149-2158.

16. C. Turnbull, «The Forest People», Simon & Schuster, Nueva York, 1961, p. 222.

17. Y. Trope y N. Liberman, «Temporal Construal», *Psychological Review*, 110 (2003),p. 403-421.

18. R. R. Vallacher y D. M. Wegner, *A Theory of Action Identification*, Lawrence Erlbaum, Hillsdale, Nueva Jersey, 1985, pp. 61-88.

19. N . Liberman e Y. Trope, «The Role of Feasibility and Desirability Considerations in Near and Distant Future Decisions: A Test of Temporal Construal Theory», *Journal of Personality and Social Psychology*, 75 (1998), pp. 5-18.

20. M. D. Robinson y G. L. Clore, «Episodic and Semantic Knowledge in Emotional Self-Report: Evidence for Two Judgment Processes», *Journal of Personality and Social Psychology*, 83 (2002), pp. 198-215.

21. T. Eyal et al., «The Pros and Cons of Temporally Near and Distant Action», *Journal of Personality and Social Psychology*, 86 (2004), pp. 781-795.

22. I. R. Newby-Clark y M. Ross, «Conceiving the Past and Future», *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29 (2003), pp. 807-812; y «Constructing the Past and the Future», *Social Cognition*, 16 (1998), pp. 133-150.

23. N. Liberman, M. Sagristano e Y. Trope, «The Effect of Temporal Distance on Level of Mental Construal», *Journal of Experimental Social Psychology*, 38 (2002), pp. 523-532.

24. G. Ainslie, «Specious Reward: A Behavioral Theory of Impulsiveness and Impulse Control», *Psychological Bulletin*, 82 (1975), pp. 463-496; y G. Ainslie, *Picoeconomics: The Strategic Interaction of Successive Motivational States Within the Person*, Cambridge University Press, Cambridge, 1992.

25. El primer autor en darse cuenta de ello fue Platón, que utilizó este hecho para presentar argumentos a favor de una medición objetiva de la felicidad: «¿Acaso las mismas magnitudes no parecen mayores a la vista cuando están cerca y menores cuando están a cierta distancia? [...] Ahora supongamos que la felicidad consiste en hacer o escoger lo más grande, y no en hacer o evitar lo menor, ¿cuál sería, por tanto, el principio salvador de la vida humana? ¿No sería el arte de la medida el principio salvador, o sería el poder de la apariencia? ¿No es esta última, arte falaz, la que nos hace errar y aceptar en un momento las cosas de las que nos arrepentimos en otro, ya sea en nuestros actos como en la elección de las cosas grandes y pequeñas?», en O. Jowett, *Plato's Protagoras*, Prentice Hall, Nueva York, 1956.

26. G. Loewenstein, «Anticipation and the Valuation of Delayed Consumption», *Economy Journal*, 97 (1987), pp. 666-684.

27. S. M. McClure et al., «The Grasshopper and the Ant: Separate Neural Systems Value Immediate and Delayed Monetary Rewards», *Science*, publicado en prensa.

28. Doyle, *Complete Sherlock Holmes*, p. 147.

1. Todo el mundo parece estar seguro de que Kelvin dijo esto en 1895, pero juro por mi vida que no he encontrado la fuente original que lo demuestre.

2. S. A. Newcomb, *Side-Lights on Astronomy*, Harper & Brothers, Nueva York, 1906, p. 355.

3. W. Wright, «Speech to the Aero Club of France», en *The Papers of Wilbur and Orville Wright*, ed. M. McFarland, McGraw-Hill, Nueva York, 1908, p. 934.

4. A. C. Clarke, 1963. «Profiles of the Future», Bantam, Nueva York, 1963, p. 14. Por cierto, Clarke define «ya mayor» como alguien de entre treinta y cuarenta y cinco años. ¡Qué ocurrencias!

5. G. R. Goethals y R. F. Recaman, «The Perception of Consistency in Attitudes», *Journal of Experimental Social Psychology*, 9 (1973), pp. 491-501.

6. C. McFarland y M. Ross, «The Relation Between Current Impressions and Memories of Self and Dating Partners», *Personality and Social Psychology Bulletin*, 13 (1987), pp. 228-238.

7. M. A. Safer, L. J. Levine, y A. L. Drapalski, «Distortion in Memory for Emotions: The Contributions of Personality and Post-Event Knowledge», *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28 (2002), pp. 1495-1507.

8. E. Eich et al., «Memory for Pain: Relation Between Past and Present Pain Intensity», *Pain*, 23, pp. 375-380.

9. L. N. Collins et al., «Agreement Between Retrospective Accounts of Substance Use and Earlier Reported Substance Use», *Applied Psychological Measurement*, 9 (1985), pp. 301-309; G. B. Markus, «Stability and Change in Political Attitudes: Observe, Recall, and “Explain”», *Political Behavior*, 8 (1986), pp. 21-44; D. Offer et al., «The Altering of Reported Experiences», *Journal of the American Academy of Child and Adolescent Psychiatry*, 39 (2000), pp. 735-742.

10. M. A. Safer, G. A. Bonanno, y N. P. Field, «“It Was Never That Bad”: Biased Recall of Grief and Long-Term Adjustment to the Death of a Spouse», *Memory*, 9 (2001), pp. 195-204.

11. Para una visión crítica del tema, véase M. Ross, «Relation of Implicit Theories to the Construction of Personal Histories», *Psychological Review*, 96 (1989), pp. 341-357; L. J. Levine y M. A. Safer, «Sources of Bias in Memory for Emotions», *Current Directions in Psychological Science*, 11 (2002), pp. 169-173.

12. L. J. Levine, «Reconstructing Memory For Emotions», *Journal of Experimental Psychology: General*, 126 (1997), pp. 165-177.

13. G. F. Loewenstein, 1996. «Out of Control: Visceral Influences on Behavior», *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 65 (1996), pp. 272-292; G. G. Loewenstein, T. O'Donoghue y M. Rabin, «Projection Bias in Predicting Future Utility», *Quarterly Journal of Economics*, 118 (2003), pp. 1209-1248; G. Loewenstein y E. Angner, «Predicting and Indulging Changing Preferences», en *Time and Decision*, ed. G. Loewenstein, D. Red, y R. F. Baumeister, Russell Sage Foundations, Nueva York, 2003, pp. 351-391; L. van Boven, D. Dunning, y G. F. Loewenstein, «Egocentric Empathy Gaps Between Owners and Buyers: Misperceptions of the Endowment Effect», *Journal of Personality and Social Psychology*, 79 (2000), pp. 66-76.

14. R. E. Nisbett y D. E. Kanouse, «Obesity, Food Deprivation and Supermarket Shopping Behavior», *Journal of Personality and Social Psychology*, 12 (1969), pp. 289-294; D. Read y B. van Leeuwen, «Predicting Hunger: The Effects of Appetite and Delay on Choice», *Organization Behavior and Human Decision Processes* 76 (1998), pp. 189-205.

15. G. F. Loewenstein, D. Prelec, y C. Shatto, «Hot/Cold intrapersonal Empathy Gaps and the Under-prediction of Curiosity», manuscrito inédito, *Carnegie-Mellon University*, 1998, citado en G. F. Loewenstein, «The Psychology of Curiosity: A Review and Reinterpretation», *Psychological Bulletin*, 116 (1994), pp. 75-98.

16. S. M. Kosslyn et al., «The Role of Area 17 in Visual Imagery: Convergent Evidence from PET and rTMS», *Science*, 284 (1999), pp. 167-170.

17. P. K. McGuire, G. M. S. Shah, y R. M. Murray, «Increased Blood Flow in Broca's Area During Auditory Hallucinations in Schizophrenia», *Lancet*, 342 (1993), pp. 703-706.

18. D. J. Kavanagh, J. Andrade y J. May, «Imaginary Relish and Exquisite Torture: The Elaborated Intrusión Theory of Desire», *Psychological Review*, 112 (2005), pp. 446-467.

19. A. K. Anderson y E. A. Phelps, «Lesions of the Human Amygdala Impair Enhanced Perception of Emotionally Salient Events», *Nature*, 411 (2001), pp. 305-309; E. A. Phelps et al. «Activation of the Left Amygdala to a Cognitive Representation of the Fear», *Nature Neuroscience*, 4 (2001), pp. 437-441; y H. C. Breiter et al., «Functional Imaging of Neural Responses to Expectancy and Experience of Monetary Gains and Losses», *Neuron*, 30 (2001).

20. Por lo que yo sé, la palabra *prefeel*(presentimiento) se utilizó por primera vez como título de una canción en el álbum *Prize*, de Arto Lindsay. Véase también C. M. Atance y D. K. O'Neill, «Episodic Future Thinking», *Trends in Cognitive Sciences*,5 (2001), pp. 533-539.

21. T. D. Wilson et al., «Introspecting About Reasons Can Reduce Postchoice Satisfaction», *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19 (1993), pp.331-339; véase también T. D. Wilson y J. W. Schooler, «Thinking Too Much: Introspection Can Reduce the Quality of Preferences and Decisions», *Journal of Personality and Social Psychology*, 60 (1991), pp. 181-192.

22. C. N. DeWall y R. F. Baumeister, *Alone but Feeling No Pain: Effects of Social Exclusion on Physical Pain Tolerance and Pain Threshold, Affective Forecasting, and Interpersonal Empathy*, manuscrito inédito, Florida State University, 2005.

23. D. Reisberg et al., «“Enacted” Auditory Images Are Ambiguous; “Pure” Auditory Images Are Not», *Quarterly Journal of Experimental Psychology: Human Experimental Psychology*, 41 (1989), pp. 619-641.

24. Una serie de inteligentes psicólogos ha sido capaz de idear circunstancias peculiares que constituyen excepciones a esta regla; véase C. W. Perky, «An Experimental Study of Imagination», *American Journal of Psychology*, 21 (1910), pp. 422-452. También vale la pena tener en cuenta que, aunque casi siempre podemos distinguir entre lo que estamos viendo y lo que estamos imaginando, no siempre podemos distinguir entre lo que hemos visto y lo que hemos imaginado; véase M. K. Johnson y C. L. Raye, «Reality Monitoring», *Psychological Review*, 88 (1981), pp. 67-85.

25. N. Schwarz y G. L. Clore, «Mood, Misattribution, and Judgements of Well-Being; Informative and Directive Functions of Affective States», *Journal of Personality and Social Psychology*, 45 (1983), pp. 513-523.

26. L. van Boven y G. Loewenstein, «Social Projection of Transient Drive States», *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29, pp. 1159-1168.

27. A. K. MacLeon y M. L. Cropley, «Anxiety, Depression, and the Anticipation of Future Positive and Negative Experiences», *Journal of Abnormal Psychology*, 105 (1996), pp. 286-289.

28. E. J. Johnson y A. Tversky, «Affect, Generalization, and the Perception of Risk», *Journal of Personality and Social Psychology*, 45 (1983), pp. 20-31; y D. DeSteno et al., «Beyond Valence in the Perception of Likelihood: The Role of Emotion Specificity», *Journal of Personality and Social Psychology* 78 (2000), pp. 397-416.

1. M. Hegarty, «Mechanical Reasoning by Mental Simulation», *Trends in Cognitive Sciences*, 8 (2004), pp. 280-285.

2. G. Lakoff y M. Johnson, *Metaphors We Live By*, University of Chicago Press, Chicago, 1980.

3. D. Gentner, M. Imai y L. Boroditsky, 2002. «As Time Goes By: Evidence for Two Systems in Processing Space Time Metaphors», *Language and Cognitive Processes*, 17 (2002), pp. 537-565; y L. Boroditsky, «Metaphoric Structuring: Understanding Time Through Spatial Metaphors», *Cognition*, 75 (2000), pp. 1-28.

4. B. Tversky, S. Kugelmass y A. Winter, «Cross-Cultural and Developmental Trends in Graphic Productions», *Cognitive Psychology* 23, pp. 515-557, 1991.

5. L. Boroditsky, «Does Language Shape Thought? Mandarin and English Speakers' Conceptions of Time, *Cognitive Psychology*, 43 (2001), pp. 1-22.

6. R. K. Ratner, B. E. Kahn y D. Kahneman, «Choosing Less-Preferred Experiences for the Sake of Variety», *Journal of Consumer Research*, 26 (1999), pp. 1-15.

7. D. Read y G. F. Loewenstein, «Diversification Bias: Explaining the Discrepancy in Variety Seeking Between Combined and Separated Choices», *Journal of Experimental Psychology: Applied*, I (1995), pp. 34-49; véase también I. Simonson, «The Effect of Purchase Quantity and Timing on Variety-Seeking Behavior», *Journal of Marketing Research*, 27 (1990), pp. 150-162.

8. T. D. Wilson y D. T. Gilbert, *Making Sense: A Model of Affective Adaptation*, manuscrito inédito, University of Virginia, 2005.

9. Los seres humanos no son los únicos animales que valoran la variedad. El efecto Coolidge recibió este nombre cuando el presidente Calvin Coolidge y su mujer estaban visitando una granja. El granjero destacó la habilidad sexual de su galardonado gallo: «Este gallo es capaz de copular todo el día sin parar», dijo el hombre. «¿En serio? —preguntó la señora Coolidge—. Por favor, dígaselo a mi marido.» El presidente se volvió hacia el granjero y le preguntó: «¿El gallo monta siempre a la misma gallina?». La respuesta del granjero fue que no. «¿En serio? —preguntó el presidente—. Por favor, dígaselo a mi mujer.» Seguramente se trata de una anécdota apócrifa, pero el fenómeno no lo es: los mamíferos macho que han copulado hasta el hartazgo pueden ser animados a copular con otra hembra; véase J. Wilson, R. Kuehn y F. Beach, «Modifications in the Sexual Behavior of Male Rats Produced by Changing the Stimulus Female», *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 56 (1963), pp. 636-644. De hecho, incluso los toros de cría, cuyo esperma se recoge con una máquina, eyaculan en mucho menos tiempo cuando la máquina a la que están acostumbrados cambia de sitio. E. B. Hale y J. O. Almquist, «Relation of Sexual Behavior to Germ Cell Output in Farm Animals», *Journal of Dairy Science*, 43 (1960), suplemento, pp. 145-167.

10. Vale la pena observar que si cambiamos nuestras suposiciones (sobre todo, la de la habituación), intercambiar los platos justo en el momento en que su comida favorita está a punto de perder su toque especial puede ser una estrategia mediocre para aumentar el placer a largo plazo; R. J. Herstein, *The Matching Law: Papers in Psychology and Economics*, ed. H. Rachlin y D. I. Laibson, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1997.

11. Me gustaría aprovechar esta ocasión para comentar que, pese a que mi aparente fijación por los carteros adúlteros delata mi sentido del humor más bien juvenil, el ejemplo en cuestión es totalmente ficticio y no está destinado a desprestigiar a los muchos carteros y cónyuges que he tenido.

12. D. T. Gilbert, «Inferential Correction», in *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*, ed. T. Gilovich, D. W. Griffin, y D. Kahneman, Cambridge University Press, Cambridge, 2002, pp. 167-184.

13. A. Tversky y D. Kahneman, «Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases», *Science*, 185 (1974), pp. 1124-1131.

14. N. Epeley y T. Gilovich, «Putting Adjustment Back in the Anchoring and Adjustment Heuristic: Differential Processing of Self-Generated and Experimenter-Provided Anchors», *Psychological Science*, 12 (2001), pp. 391-396.

15. D. T. Gilbert, M. J. Gill, y T. D. Wilson, «The Future Is Now: Temporal Correction in Affective Forecasting», *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 88, pp. 430-444, 2002.

16. Véase También J. E. J. Ebert, «The Role of Cognitive Resources in the Valuation of Near and Far Future Events», *Acta Psychologica 108*, pp. 155-171, 2001.

17. G. F. Loewenstein y D. Prelec, «Preferentes for Sequences of Outcomes», *Psychological Review*, 100 (1993), pp. 91-108.

18. D. Kahneman y A. Tversky, «Prospect Theory: An Análisis of Decisión Under Risk», *Econometrita* 47, pp. 263-291, 1979.

19. J. W. Pratt, D. A. Wise, y R. Zeckerhauser, «Price Differences in Almost Competitive Markets», *Quarterly Journal of Economics* 93, pp. 189-211, 1979; A. Tversky y D. Khaneman, «The Framing of Decisions and the Psychology of Choice», *Science* 211, pp. 453-458, 1981; R. H. Thaler, «Toward a Positive Theory of Consumer Choice», *Journal of Economic Behavior and Organization* 1, pp. 39-60, 1980.

20. R. H. Thaler, «Mental Accounting Matters», *Journal of Behavioral Decision Making*, 12 (1999), pp. 183-206.

21. R. B. Cialdini et al., «Reciprocal Concessions Procedure for Inducing Compliance: The Door-in-the-Face Technique», *Journal of Personality and Social Psychology*, 31 (1975), pp. 206-215. Existe cierta controversia sobre si este efecto se debe, en realidad, al contraste entre las exigencias grandes y las pequeñas. Véase J. P. Dillard, «The Current Status of Research on Sequential-Request Compliance Techniques», *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17 (1991), pp. 283-288.

22. D. Kahneman y D. T. Miller, «Norm Theory: Comparing Reality to Its Alternatives», *Psychological Review*, 93 (1986), pp. 136-15.

23. O. E. Tykocinski y T. S. Pittman, «The Consequences of Doing Nothing: Inaction Inertia as Avoidance of Anticipated Counterfactual Regret», *Journal of Personality and Social Psychology*, 75 (1998), p. 607-616; y O. E. Tykocinski, T. S. Pitman y E. E. Tuttle, «Inaction Inertia: Forgoing Future Benefits as a Result of an Inicial Failure to Act», *Journal of Personality and Social Psychology*, 68 (1995), pp. 793-803.

24. D. Kahneman y A. Tversky, «Choices, Values, and Frames», *American Psychologist*, 39 (1984), 341-350.

25. I. Simonson y A. Tversky, «Choice in Context: Tradeoff Contrast and Extremeness Aversion», *Journal Marketing Research*, 29 (1992), pp. 281-295.

26. R. B. Cialdini, *Influence: Science and Practice*, Scott, Foresman, Glenview, Illinois, 1985.

27. D. A. Redelmeier y E. Zafiro, «Medical Decision Making in Situations That Offer Multiple Alternatives», *JAMA: Journal of the American Medical Association* 273, pp. 302-305, 1995.

28. S. S. Iyengar y M. R. Lepper, «When Choice Is Demotivating: Can One Desire Too Much of a Good Thing?», *Journal of Personality and Social Psychology*, 79 (2000), pp. 995-1006; y B. Schwartz, «Self-Deetermination: The Tyranny of Freedom», *American Psychologist*, 55 (1988), pp. 79-88.

29. A. Tversky, S. Sattath, y P. Slovic, «Contingent Weighting in Judgment and Choice», *Psychological Review*, 96 (1988), pp. 371-384.

30. C. K. Hsee et al., «Preferente Reversals Between Joint and Separate Evaluations of Options: A Review and Theoretical Analysis», *Psychological Bulletin*, 125 (1999), pp. 576-590.

31. C. Hsee, «The Evaluability Hipótesis: An Explanation for Preference Reversal Between Joint and Separate Evaluations of Alternatives», *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 67 (1996), pp. 247-257.

32. J. R. Preister, U. M. Dholakia y M. A. Fleming, «When and Why the Background Contrast Effect Emerges: Thought Engenders Meaning by Influencing the Perception of Applicability», *Journal of Consumer Research*, 31 (2004), 491-501.

33. K. Myrseth, C. K. Morewedge, y D. T. Gilbert, lista de datos inédita, Harvard University, 2004.

34. D. Kahneman y A. Tversky, «Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk», *Econometrica*, 47 (1979), pp. 263-291; A. Tversky y D. Kahneman, «The Framing of Decisions and the Psychology of Choice», *Science*, 211 (1981), pp. 453-458; y A. Tversky y D. Kahneman, «Loss Aversion in Riskless Choice: A Referente-Dependent Model», *Quarterly Journal of Economics*, 106 (1991), pp. 1039-1061.

35. D. Kahneman, J. L. Knetsch y R. H. Thaler, «Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem», *Journal of Political Economy*, 98 (1990), pp. 1325-1348; y D. Kahneman, J. Knetsch y D. Thaler, «The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias», *Journal of Economic Perspectives*, 5 (1991), pp. 193-206.

36. L. van Boven, D. Dunning y G. F. Loewenstein, «Egocentric Empathy Gaps Between Owners and Buyers: Misperceptions of the Endowment Effect», *Journal of Personality and Social Psychology*, 79 (2000), pp. 66-76; y Z. Carmon y D. Ariely, «Focusing on the Foregone: How Value Can Appear So Different to Buyers and Sellers», *Journal of Consumer Research*, 27 (2000), pp. 360-370.

37. L. Hunt, «Against Presentism», *Perspectives*, 40 (2002).

1. C. B. Wortman y R. C. Silver, «The Myths of Coping with Loss», *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 57 (1989), pp. 349-357; G. A. Bonanno, «Loss, Trauma, and Human Resilience: Have We Underestimated the Human Capacity to Thrive After Extremely Aversive Events?», *American Psychologist*, 59 (2004), pp. 20-28; y C. S. Carver, «Resilience and Thriving: Issues, Models, and Linkages», *Journal of Social Issues*, 54 (1998), pp. 245-266.

2. G. A. Bonanno y S. Kaltman, «Toward an Integrative Perspective on Bereavement», *Psychological Bulletin*, 125 (1999), pp. 760-776; y G. A. Bonanno et al., «Resilience to Loss and Chronic Grief: A Prospective Study from Preloss to 18-Month Postloss», *Journal of Personality and Social Psychology*, 83 (2002), pp. 1150-1164.

3. E. J. Ozer et al., «Predictors of Posttraumatic Stress Disorder and Symptoms in Adults: A Meta-analysis», *Psychological Bulletin*, 129 (2003), pp. 52-73.

4. G. A. Bonanno, C. Rennie, y S. Dekel, «Self-Enhancement Among High-Exposure Survivors of the September 11th Terrorist Attack: Resilience or Social Maladjustment?», *Journal of Personality and Social Psychology* (publicado en prensa).

5. R. G. Tedeschi y L. G. Calhoun, «Posttraumatic Growth: Conceptual Foundations and Empirical Evidence», *Psychological Inquiry*, 15 (2004), pp. 1-18; y P. A. Linley y S. Joseph, «Positive Change Following Trauma and Adversity: A Review», *Journal of Traumatic Stress*, 17 (2004), pp. 11-21; y C. S. Carver, «Resilience and Thriving: Issues, Models, and Linkages», *Journal of Social Issues*, 54 (1998), pp. 245-266.

6. K. Sack, «After 37 Years in Prison, Inmate Tastes Freedom», *The New York Times*, 11 enero de 1996, p. 18.

7. C. Reeve, discurso inaugural del curso académico de la Universidad Estatal de Ohio, 13 junio de 2003.

8. D. Becker, «Cycling Through Adversity: Ex-World Champ Stays on Cancer Comeback Course», *USA Today*, 22 mayo de 1998, 3C.

9. R. G. Tedeschi y L. G. Calhoun, *Trauma and Transformation: Growing in the Aftermath of Suffering*, Sage, Sherman Oaks, California, 1995, 1.

10. R. Schulz y S. Decker, 1985. «Long-Term Adjustment to Physical Disability: The Role of Social Support, Perceived Control, and Self-Blame», *Journal of Personality and Social Psychology*, 48 (1985), pp. 1162-1172; C. B. Wortman y R. C. Silver, «Coping with Irrevocable Loss», en *Cataclysms, Crises, and Catastrophes: Psychology in Action*, ed. G. R. VandenBos y B. K. Bryant, American Psychological Association, Washington, 1987, pp. 185-235; y P. Brickman, D. Coates, y R. J. Janoff-Bulman, «Lottery Winners and Accident Victims: Is Happiness Relative?», *Journal of Personality and Social Psychology*, 36 (1978), 917-927.

11. S. E. Taylor, «Adjustment to Threatening Events: A Theory of Cognitive Adaptation», *American Psychologist*, 38 (1983), pp. 1161-1173.

12. D. T. Gilbert, E. Driver-Linn, y T. D. Wilson, «The Trouble with Vronsky: Impact Bias in the Forecasting of Future Affective States», en *The Wisdom in Feeling: Psychological Processes in Emotional Intelligence*, ed. L. F. Barrett y P. Salovey, Guilford Press, Nueva York, 2002, pp. 114-143; y T. D. Wilson y D. T. Gilbert, «Affective Forecasting», en *Advances in Experimental Social Psychology*, ed. M. Zanna, vol. 35, Elsevier, Nueva York, 2003.

13. D. L. Sackett y G. W. Torrance, «The Utility of Different Health States as Perceived by the General Public», *Journal of Chronic Disease*, (1978), pp. 697-704; P. Dolan y D. Kahneman, *Interpretations of Utility and Their Implications for the Valuation of Health*, manuscrito inédito, Princeton University, 2005; y J. Riis et al., «Ignorance of Hedonic Adaptation to Hemo-Dialysis: A Study Using Ecological Momentary Assessment», *Journal of Experimental Psychology: General*, 134 (2002), pp. 3-9.

14. P. Menzela et al., «The Role of Adaptation to Disability and Disease in Health State Valuation: A Preliminary Normative Analysis», *Social Science & Medicine*, 55 (2002), p. 2149-2158.

15. P. Dolan, «Modelling Valuations for EuroQol Health States», *Medical Care*, 11 (1997), pp. 1095-1108.

16. J. Jonides y H. Gleitman, «A Conceptual Category Effect in Visual Search: O as Setter or a Digit», *Perception and Psychophysics*, 12 (1972), pp. 457-460.

17. C. M. Soller y J. F. Santos, «Perceptual Learning with Partial Verbal Reinforcement», *Perceptual and Motor Skills*, 8 (1958), pp. 183-193; E. D. Turner y W. Bevan, «Patterns of Experience and the Perceived Orientation of the Necker Cube», *Journal of General Psychology*, 70 (1964), pp. 345-352.

18. D. Dunning, J. A. Meyerowitz, y A. D. Holzberg, «Ambiguity and SelfEvaluation: The Role of Idiosyncratic Trait Definitions in Self-Serving Assessments of Ability», *Journal of Personality and Social Psychology*, 57 (1989), pp. 1-9.

19. C. K. Morewedge y D. T. Gilbert, datos inéditos, Harvard University, 2004.

20. J. W. Brehm, «Post-decision Changes in Desirability of Alternatives», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 52 (1956), pp. 384-389.

21. E. E. Lawler et al., «Job Choice and Post Decision Dissonance», *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 13 (1975), pp. 133-145.

22. S. Lyubomirsky y L. Ross, «Changes in Attractiveness of Elected, Rejected, and Precluded Alternatives: A Comparison of Happy and Unhappy Individuals», *Journal of Personality and Social Psychology*, 76 (1999), pp. 988-107.

23. R. E. Knox y J. A. Inkster, «Postdecision Dissonance at Post Tima», *Journal of Personality and Social Psychology*, 8 (1968), pp. 319-323.

24. O. J. Frenkel y A. N. Doob, «Post-Decision Dissonance at the Polling Booth», *Canadian Journal of Behavioral Science* 8, pp. 347-350, 1976.

25. F. M. Voltaire, *Candide* (1759), capítulo I. Jamás he encontrado una traducción al inglés que me gustara, así que la he hecho yo a toda prisa. Con perdón por la «candidez». Versión castellana de Marie Lebonnier, *Candide*, Ediciones del Prado, Madrid, 2003.

26. R. F. Baumeister, «The Optimal Margin of Illusion», *Journal of Social and Clinical Psychology*, 8 (1989), pp. 176-189; S. E. Taylor, *Positive Illusions*, Basic Books, Nueva York, 1989; S. E. Taylor y J. D. Brown, «Illusion and Well-Being: A Social-Psychological Perspective on Mental Health», *Psychological Bulletin*, 103 (1988), pp. 193-210; Z. Kunda, «The Case for Motivated Reasoning», *Psychological Bulletin*, 108 (1990), pp. 480-498; T. Pyszczynski y J. Greenberg, «Toward an Integration of Cognitive and Motivational Perspectives on Social Inference: A Biased Hypothesis-Testing Model», en *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 20, ed. L. E. Berkowitz, Academic Press, San Diego, 1987, pp. 297-340.

27. Tanto Sigmund como Anna Freud llamaron a este sistema «mecanismos de defensa», y, desde entonces, todos los psicólogos han hecho hincapié en él y le han dado distintos nombres. Un resumen reciente de la literatura sobre la defensa psicológica se encuentra en D. L. Paulhus, B. Fridhandler, y S. Hayes, «Psychological Defense: Contemporary Theory and Research», en *Handbook of Personality Psychology*, ed. R. Hogan, J. Jonson y S. Briggs, Academic Press, San Diego, 1997, pp. 543-579.

28. W. B. Swann, B. W. Pelhan, y D. S. Krull, «Agreeable Fancy of Disagreeable Truth? Reconciling Self-Enhancement and Self-Verification», *Journal of Personality and Social Psychology*, 57 (1989), pp. 782-791; W. B. Swann, P. J. Rentfrow y J. Guinn, «Self-Verification: The Search for Coherente», en *Handbook of Self and Identity*, ed. M. Leary y J. Tagney, Guilford Press, Nueva York, pp. 367-383; y W. B. Swann, *Self-Traps: The Elusive Quest for Higher Self-Esteem*, Freeman, Nueva York, 1996.

29. W. B. Swann, y B. W. Pelham «Who Wnats Out When the Going Gets Good? Psychological Investment and Preferente for Self-Verifying College Roomates», *Journal of Self and Identity*,1 (2002), pp. 219-233.

30. J. L. Freedman y D. O. Sears, «Selective Exposures», en *Advances in Experimental Social Psychology*, ed. L. Berkowitz vol. 2, Academic Press, Nueva York, 1965, pp. 57-59; y D. Frey, «Recent Research on Selective Exposure to Information», en *Advances in Experimental Social Psychology*, ed. L. Berkowitz vol. 19, Academic Press, Nueva York, 1986, pp. 41-80.

31. D. Frey y D. Stahlberg, «Selection of Information After Receiving More or Less Reliable Self-Threatening Information», *Personality and Social Psychology Bulletin*, 12 (1986), pp. 434-441.

32. B. Holton y T. Pyszczynski, 1989. «Biased Information Search in the Interpersonal Domain», *Personality and Social Psychology Bulletin*, 15, pp. 42-51.

33. D. Elrich et al., «Postdecision Exposure to Relevant Information», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 54 (1957), pp. 98-102.

34. R. Sanitioso, Z. Kunda, y G. T. Fong, «Motivated Recruitment of Autobiographical Memories», *Journal of Personality and Social Psychology*, 59 (1990), pp. 229-241.

35. A. Tesser y S. Rosen, «Similarity of Objective Fate as a Determinant of the Reluctance to Transmit Unpleasant Information: The MUM Effect», *Journal of Personality and Social Psychology*, 23 (1972), pp. 46-53.

36. M. Zinder y W. B. Swann, hijo, «Hypothesis Testing Processes in Social Interaction», *Journal of Personality and Social Psychology*, 36 (1978), pp. 1202-1212; y W. B. J. Swann, T. Giuliano, y D. M. Wegner, «Where Leading Questions Can Lead: The Power of Conjecture in Social Interaction», *Journal of Personality and Social Psychology*, 42 (1982), pp. 1025-1035.

37. D. T. Gilbert y E. E. Jones, «Perceiver-Induced Constraint: Interpretations of Self-Generated Reality», *Journal of Personality and Social Psychology*, 50 (1986), pp. 269-280.

38. L. Festinger, «A Theory of Social Comparison Processes», *Human Relations*, 7 (1954), pp. 117-140; A. Tesser, M. Millar y J. Moore, «Some Affective Consequences of Social Comparison and Reflection Processes: The Pain and Pleasure of Being Close», *Journal of Personality and Social Psychology*, 54 (1988), pp. 49-61; S. E. Taylor y M. Lobel, «Social Comparison Activity Under Threat: Downward Evaluation and Upward Contacts», *Psychological Review*, 96 (1989), 569-575; y T. A. Wills, «Downward Comparison Principles in Social Psychology», *Psychological Bulletin*, 90 (1981), pp. 245-271.

39. T. Pyszczynski, J. Greenberg, y J. LaPrelle, «Social Comparison After Success and Failure: Biased Search for Information Consistent with a Self-Servicing Conclusion», *Journal of Experimental Social Psychology*,21 (1985), pp. 195-211.

40. J. V. Word, S. E. Taylor, y R. R. Litchman, «Social Comparison in Adjustment to Breast Cancer», *Journal of Personality and Social Psychology*, 49 (1985), pp. 1169-1183.

41. S. E. Taylor et al., «Social Support, Support Groups, and the Cancer Patient», *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 54 (1986), pp. 608-615.

42. A. Tesser y J. Smith, «Some Effects of Task Relevante and Friendship on Helping: You Don't Always Help the One You Like», *Journal of Experimental Social Psychology*, 16 (1980), pp. 582-590.

43. A. H. Hastorf y H. Cantril, «They Saw a Game: A Case Study», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 49 (1954), pp. 129-134.

44. L. Sigelman y C. K. Sigelman, «Judgments of the Carter-Reagan Debate: The Eyes of the Beholders», *Public Opinion Quarterly*, 48 (1984), pp. 624-628; R. K. Bothwell y J. C. Brighman, «Selective Evaluation and Recall During the 1980 Reagan-Carter Debate», *Journal of Applied Social Psychology*, 13 (1983), pp. 427-442; J. G. Payne et al., «Perceptions of the 1998 Presidential and Vice-Presidential Debates», *American Behavioral Scientist*, 32 (1989), pp. 425-435; G. D. Munro et al., «Biased Assimilation of Sociopolitical Arguments: Evaluating the 1996 U. S. Presidential Debate», *Basic and Applied Social Psychology*, 24 (2002), pp. 15-26.

45. R. P. Vallone, L. Ross, y M. R. Lepper, «The Hostile Media Phenomenon: Biased Perception and Perceptions of Media Bias in Coverage of the Beirut Massacre», *Journal of Personality and Social Psychology*, 49 (1985), pp. 577-585.

46. C. G. Lord, L. Ross, y M. R. Lepper, «Biased Assimilation and Attitude Polarization: The Effects of Prior Theories on Subsequently Considered Evidence», *Journal of Personality and Social Psychology*, 37 (1979), pp. 2098-2109.

47. No es un consuelo que en estudios subsiguientes, tanto científicos profesionales como científicos estudiantes manifestaran la misma tendencia para preferir técnicas que llevaran a conclusiones favorables para ellos. Véase J. J. Koehler, «The Influence of Prior Beliefs on Scientific Judgments of Evidence Quality», *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 56, pp. 28-55, 1993.

48. T. Pyszczynski, J. Greenberg, y K. Holt, «Maintaining Consistency Between Self-Serving Beliefs and Available Data: A Bias in Information Evaluation», *Personality and Social Psychology Bulletin*,II (1985), pp. 179-190.

49. P. H. Ditto y D. F. López, «Motivated Skepticism: Use of Differential Decision Criteria for Preferred and Nonpreferred Conclusions», *Journal of Personality and Social Psychology*, 63 (1992), pp. 568-584.

50. Ibidem.

51. T. Gilovich, *How We Know What Isn't So: The Fallibility of Human Reason in Everyday Life*, Free Press, Nueva York, 1991.

52. Esta tendencia puede tener consecuencias desastrosas. Por ejemplo, en 2004, el Comité de Inteligencia del Senado de Estados Unidos llegó a la conclusión de que la CIA había entregado a la Casa Blanca información falsa sobre las armas de destrucción masiva de Iraq, lo que llevó a la super potencia a invadir ese país. Según el mencionado informe, la propensión a manipular los hechos «hizo que los analistas de la Comunidad de Inteligencia, los recopiladores de pruebas y los máximos responsables considerasen pruebas ambiguas como concluyentes para confirmar la existencia de un programa de armas de destrucción masiva, y que ignoraran y minimizaran las pruebas que demostraban que Iraq no tenía programas activos para la propagación de esta clase de armas». K. P. Shrader, «Report: War Rationale Based on CIA Error», *Associated Press*, 9 julio de 2004.

53. Agence-France-Presse, «Italy: City Wants Happier Goldfish», *The New York Times*, 24 julio de 2004, A5.

1. T. D. Wilson, *Strangers to Ourselves: Discovering the Adaptive Unconscious*, Harvard University Press, Cambridge, 2001; y J. A. Bargh, y T. L. Chartrand, «The Unbearable Automaticity of Being», *American Psychologist*, 54 (1999), pp. 462-479.

2. R. E. Nisbett y T. D. Wilson, «Telling More Than We Can Know: Verbal Reports on Mental Processes», *Psychological Review*, 84 (1977), pp. 231-259; D. J. Bem, «Self-Perception Theory», en *Advances in Experimental Social Psychology*, ed. L. Berkowitz, vol. 6, Academic Press, Nueva York, 1972, pp. 1-62; M. S. Gazzaniga, *The Social Brain*, Basic Books, Nueva York, 1985; y D. M. Wegner, *The Illusion of Conscious Will*, MIT Press, Cambridge Massachusetts, 2003.

3. E. T. Higgins, W. S. Rholes, y C. R. Jones, «Category Accessibility and Impressions Formation», *Journal of Experimental Social Psychology*, 13 (1977), pp. 141-154.

4. J. Bargh, M. Chen y L. Burrows. «Automaticity of Social Behavior: Direct Effects of Trait Construct and Stereotype Activation on Action», *Journal of Personality and Social Psychology*, 71 (1996), pp. 230-244.

5. A. Dijksterhuis y A. van Knippenberg, «The Relation Between Perception and Behavior, or How to Win a Game of Trivial Pursuit», *Journal of Personality and Social Psychology*, 74 (1996), pp. 865-877.

6. Nisbett y Wilson, «Telling More Than We Can Know».

7. J. W. Schooler, D. Ariely y G. Loewenstein, «The Pursuit and Assessment of Happiness Can Be Self-Defeating», en *The Psychology of Economic Decisions: Rationality and Well-Being*, ed. I. Brocas y J. Carrillo vol. I, Oxford University Press, Oxford, 2003.

8. K. N. Ochsner et al., «Rethinking Feelings: An fMRI Study of the Cognitive Regulation of Emotion», *Journal of Cognitive Neuroscience*, 14 (2002), pp. 1215-1229.

9. D. M. Wegner, R. Rever y S. Zanakos, 1993, «Ironic Processes in the Mental Control of Mood and Mood-Related Thought», *Journal of Personality and Social Psychology*, 65 (1993), pp. 1093-1104; D. M. Wegner, A. Broome y S. J. Blumberg, «Ironic Effects of Trying to Relax Under Stress», *Behaviour Research and Therapy*, 35 (1997), pp. 11-21.

10. D. T. Gilbert et al., «Immune Neglect: A Source of Durability Bias in Affective Forecasting», *Journal of Personality and Social Psychology*, 75 (1998), pp. 617-638.

11. Ibidem.

12. D. T. Gilbert, et al., «Looking Forward to Looking Backward: The Misprediction of Regret», *Psychological Science*, 15 (2004), pp. 346-350.

13. M. Curtiz, *Casablanca*, Warner Bros., 1942.

14. T. Gilovich y V. H. Medvec, «The Experience of Regret: What, When and Why», *Psychological Review*, 102 (1995), pp. 379-395; N. Roese, *If Only: How to Turn Regret into Opportunity*, Random House, Nueva York, 2004; G. Loomes y R. Sugden, «Regret Theory: An Alternative Theory of Rational Choice Under Uncertainty», *Economic Journal*, 92 (1982), pp. 805-824; y D. Bell, «Regret in Decision Making Under Uncertainty», *Operations Research*, 20 (1982), pp. 961-981.

15. I. Ritov y J. Baron, «Outcome Knowledge, Regret, and Omission Bias», *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 64 (1998), pp. 119-127; I. Ritov y J. Baron, «Probability of Regret: Anticipation of Uncertainty Resolution in Choice: Outcome Knowledge, Regret, and Omission Bias», *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 66 (1996), pp. 228-236; y M. Zeelenberg, «Anticipated Regret, Expected Feedback and Behavioral Decision Making», *Journal of Behavioral Decision Making*, 12 (1999), pp. 93-106.

16. M. T. Crawford, et al., «Reactance, Compliance, and Anticipated Regret», *Journal of Experimental Social Psychology*, 38 (2002), pp. 56-63.

17. I. Simonson, «The Influence of Anticipating Regret and Responsibility on Purchase Decisions», *Journal of Consumer Research*, 19 (1992), pp. 105-118.

18. V. H. Medvec, S. F. Madey, y T. Gilovich, «When Less Is More: Counterfactual Thinking and Satisfaction Among Olympic Medalists», *Journal of Personality and Social Psychology*, 69 (1995), pp. 603-610; y D. Kahneman y A. Tversky «Variants of Uncertainty», *Cognition*, 11 (1982), 143-157.

19. D. Kahneman y A. Tversky, «The Psychology of Preferences», *Scientific American* 246, pp. 160-173.

20. T. Gilovich y V. H. Medvec, «The Experience of Regret: What, When, and Why», *Psychological Review*, 102, pp. 379-395.

21. T. Gilovich y V. H. Medvec, y S. Chen, «Omission, Comission, and Dissonance Reduction: Overcoming Regret in the Monty Hall Problem», *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21 (1995), pp. 182-190.

22. H. B. Gerard y G. C. Mathewson, «The Effects of Severity of Initiation on Living for a Group: A Replication», *Journal of Experimental Social Psychology*, 2 (1966), pp. 278-287.

23. P. G. Zimbardo, «Control of Pain Motivation by Cognitive Dissonance», *Science*, 151 (1966), pp. 217-219.

24. Véase también E. Aronson y J. Mills, «The Effect of Severity of Initiation on Living for a Group», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59 (1958), pp. 177-181; J. L. Freedman, «Long-Term Behavioral Effects of Cognitive Dissonance», *Journal of Experimental Social Psychology*, I (1965), pp. 145-155; D. R. Shaffer y C. Hendrick, «Effects of Actual Effort and Anticipated Effort on Task Enhancement», *Journal of Experimental Social Psychology*, 7 (1971), pp. 435-447; H. R. Arkes y C. Blumer, «The Psychology of Sunk Cost», *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 35 (1985), pp. 124-140; y J. T. Jost, et al., «Social Inequality and the Reduction of Ideological Dissonance on Behalf of the System: Evidence of Enhanced System Justification Among the Disadvantaged», *European Journal of Social Psychology*, 33 (2003), pp. 13-36.

25. D. T. Gilbert, et al., «The Peculiar Longevity of Things Not So Bad», *Psychological Science*, 15 (2004), pp. 14-19.

26. D. Frey et al, «Re-evaluation of Decision Alternatives Dependent Upon the Reversibility of a Decision and the Passage of Time», *European Journal of Social Psychology*, 14 (1984), pp. 447-450; D. Frey, «Reversible and Irreversible Decisions: Preference for Consonant Information as a Function of Attractiveness of Decision Alternatives», *Personality and Social Psychology Bulletin*, 7 (1981), pp. 621-626.

27. S. Wiggins et al., «The Psychological Consequences of Predictive testing for Huntington's Disease», *New England Journal of Medicine*, 327 (1992), pp. 1401-1405.

28. D. T. Gilbert, y J. E. J. Ebert, 2002. «Decisions and Revisions: The Affective Forecasting of Changeable Outcomes», *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, pp. 503-514.

29. J. W. Brehm, *A Theory of Psychological Reactance*, Academic Press, Nueva York, 1966.

30. R. B. Cialdini, *Influence: Science and Practice*, Scott, Foresman, Glenview, Illinois, 1985.

31. S. S. Iyengar y M. R. Lepper, «When Choice Is Demotivating: Can One Desire Too Much of a Good Thing?», *Journal of Personality and Social Psychology*, 79 (2000), pp. 995-1006; y B. Schwartz, «Self-Determination: The Tyranny of Freedom», *American Psychologist*, 55 (2000), pp. 79-88.

32. J. W. Pennebaker, «Writing About Emotional Experiences as a Therapeutic Process», *Psychological Science*, 8 (1997), 162-166.

33. J. W. Pennebaker, T. J. Mayne, y M. E. Francis, «Linguistic Predictors of Adaptive Bereavement», *Journal of Personality and Social Psychology*, 72 (1997), pp. 863-871.

34. T. D. Wilson, et al. «The Pleasures of Uncertainty: Prolonging Positive Moods in Ways People Do Not Anticipate», *Journal of Personality and Social Psychology*, 88 (2005), pp. 5-21.

35. B. Fischhoff, «Hindsight=foresight: The Effects of Outcome Knowledge on Judgment Under Uncertainty», *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 1 (1975), pp. 288-299; C. A. Anderson, M. R. Lepper y L. Ross, «Perseverance of Social Theories: The Role of Explanation in the Persistence of Discredited Information», *Journal of Personality and Social Psychology*, 39 (1980), 1037-1049.

36. B. Weiner, «“Spontaneous” Causal Thinking», *Psychological Bulletin*, 97 (1985), pp. 74-84; y R. R. Hassin, J. A. Bargh y J. S. Uleman, «Spontaneous Causal Inferences», *Journal of Experimental Social Psychology*, 38 (2002), pp. 515-522.

37. B. Zeigarnik, "Das Behalten erledigter un unerledigter Handlungen", *Psychologische Forschung* 9: 1-85 (1927); y G. W. Boguslavsky, "Interruption and learning", *Psychological Review* 58: 248-55 (1951).

38. Wilson et al., «Pleasures of Uncertainty».

39. J. Keats, *Letter to Richard Woodhouse*, 27 octobre 1881, en *Selected Poems and Letters by John Keats*, ed. D. Bush, Houghton-Mifflin, Boston, 1959.

1. D. Wirtz et al., «What to Do on Spring Break? The Role of Predicted, Online, and Remembered Experience in Future Choice», *Psychological Science*, 14 (2003), pp. 520-524; y S. Bluck et al., «A Tale of Three Functions: The Self-Reported Use of Autobiographical Memory», *Social Cognition*, 23 (2005), pp. 91-117.

2. A. Tversky y D. Kahneman, «Availability: A Heuristic for Judgment Frequency and Probability», *Cognitive Psychology*, 5 (1973), pp. 207-232.

3. L. J. Sanna y N. Schwarz, «Integrating Temporal Biases: The Interplay of Focal Thoughts and Accessibility Experiences», *Psychological Science*, 15 (2004), pp. 474-481.

4. R. Brown y J. Kulik, «Flashbulb Memories», *Cognition*, 5 (1977), pp. 73-99; y P. H. Blaney, «Affect and Memory: A Review», *Psychological Bulletin*, 99 (1986), pp. 229-246.

5. D. T. Millar y B. R Taylor, «Counterfactual Thought, Regret and Superstition: How to Avoid Kicking Yourself», en *What Might Have Been: The Social Psychology of Counterfactual Thinking*, ed. N. J. Roese y J. M. Olson, Lawrence Erlbaum, Hillsdale, Nueva Jersey, 1995, pp. 305-331; y J. Kruger, D. Wirtz, y D.T. Millar, «Counterfactual Thinking and the First Instinct Fallacy», *Journal of Personality and Social Psychology*, publicado en prensa.

6. R. Buehler y C. McFarland, «Intensity Bias in Affective Forecasting: the Role of Temporal Focus», *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27 (2001), pp. 1480-1493.

7. C. K. Morewedge, D.T. Gilbert, y T. D. Wilson, «The Least Likely of Times: How Memory for Past Events Biases the Prediction of Future Events», *Psychological Science*, 16 (2005), pp. 626-630.

8. B. L. Fredrickson y D. Kahneman, «Duration Neglect in Retrospective Evaluation of Affective Episodes», *Journal of Personality and Social Psychology*, 65 (1993), pp. 45-55; y D. Ariely y Z. Carmon, «Summary Assessment of Experiences: The Whole Is Different from the Sum of Its Parts», en *Time and Decision*, ed. G. Loewenstein, D. Read, y R. F. Baumeister, Russell Sage Foundation, Nueva York, 2003, pp. 323-349.

9. W. M. Lepley, «Retention as a Function of Serial Position», *Psychological Bulletin*, 32 (1935), p. 730; B. B. Murdock, «The Serial Position Effect of Free Recall», *Journal of Experimental Psychology*, 64 (1962), pp. 482-488; y T. L. White y M. Treisman, «A Comparison of the Encoding of Content and Order in Olfactory Memory and in Memory for Visually Presented Verbal Materials», *British Journal of Psychology*, 88 (1997), pp. 459-472.

10. N. H. Anderson, «Serial Position Curves in Impressions Formation», *Journal of Experimental Psychology*, 97 (1973), pp. 8-12.

11. D. Kahneman et al., «When More Pain Is Preferred to Less: Adding a Better Ending», *Psychological Science*, 4 (1993), pp. 401-405.

12. J. J. Christensen-Szalanski, «Discount Functions and the Measurement of Patient's Values: Women's Decisions During Childbirth», *Medical Decision Making*, 4 (1984), pp. 47-58.

13. D. Holmberg y J. G. Holmes, «Reconstruction of Relationship Memories: A Mental Models Approach», en *Autobiographical Memory and the Validity of Retrospective Reports*, ed. N. Schwarz y N. Sudman, Springer-Verlag, Nueva York, 1994, pp. 267-288; y C. McFarland y M. Ross, «The Relation Between Current Impressions and Memories of Self and Dating Partners», *Personality and Social Psychology Bulletin*, 13 (1987), pp. 228-238.

14. William Shakespeare, *King Richard II*, acto II, escena primera (1594-1596), Penguin Classics, Londres, 1981. Versión castellana de Manuel Ángel Conejero: *Ricardo II*, Cátedra, Madrid, 1997.

15. D. Kahneman, (1999), «Objective Happiness», en *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology*, ed. D. Kahneman, E. Diener, y N. Schwarz, Russell Sage Foundation, Nueva York, 1999, pp. 3-25.

16. Véase, «Well-Being and Time», en J. D. Velleman, *The Possibility of Practical Reason*, Oxford University Press, Oxford, 2000.

17. E. Diener, D. Wirtz, y S. Oishi, «End Effects of Rated Quality of Life: The James Dean Effect», *Psychological Science*, 12 (2001), pp. 124-128.

18. M. D. Robinson y G. L. Clore, «Belief and Feeling: Evidence for an Accessibility Model of Emotional Self-Report», *Psychological Bulletin*, 128 (2002), pp. 934-960; y L. J. Levine y M. A. Safer, «Sources of Bias in Memory for Emotions», *Current Directions in Psychological Science*, 11 (2002), pp. 169-173.

19. M. D. Robinson y G. L. Clore, «Episodio and Semantic Knowledge in Emotional Self-Report: Evidence for Two Judgement Processes», *Journal of Personality and Social Psychology*, 83 (2002), p. 198-215.

20. M. D. robinson, J. T. Johnson y S. A. Shields, «The Gender Heuristic and the Database: Factors Affecting the Perception of Gender-Related Differences in the Experience and Display Emotions», *Basic and Applied Social Psychology*, 20 (1998), pp. 206-219.

21. C. MacFarland, M. Ross, y N. DeCourville, «Women's Theories of Menstruation and Biases Recall Menstrual Symptoms», *Journal of Personality and Social Psychology*, 57 (1981), pp. 522-531.

22. S. Oishi, «The Experiencing and Remembering of Well-Being: A CrossCultural Análisis», *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28 (2002), pp. 1398-1406.

23. C. N. Scollon et al., 2004, «Emotions Across Cultures and Methods», *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 35 (2004), pp. 304-326.

24. M. A. Sager, L. J. Levine, y A. L. Drapalski, «Distortion in Memory for Emotions: The Contributions of Personality and Post-Event Knowledge», *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28 (2002), pp. 1495-1507; y S. A. Dewhurst y M. A. Marlborough, «Memory Bias in the Recall of Pre-exam Anxiety: The Influence of Self-Enhancement», *Applied Cognitive Psychology*, 33 (1997), 421-448.

25. T. R. Mitchell, et al., «Temporal Adjustment in the Evaluation of Events: The “Rosy View”», *Journal of Experimental Social Psychology*, 33 (1997), pp. 421-448.

26. T. D. Wilson et al., «Preferences as Expectation-Driven Inferences: Effects of Affective Expectations on Affective Experience», *Journal of Personality and Social Psychology*, 56 (1989), pp. 519-530.

27. A. A. Stone, et al., «Prospective and Cross-Sectional Mood Reports Offer No Evidence of a “Blue Monday” Phenomenon», *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, pp. 129-134.

1. J. Linvingston y R. Evans 1956, «Qué será, será».

2. W. V. Quine y J. S. Ullian, *The Web of Belief*, 2ª edición, Random House, Nueva York, 1978, p. 51.

3. La mitad de los estadounidenses se trasladaron de casa en el periodo de cinco años comprendido entre 1995-2000, lo que sugiere que el estadounidense medio se muda cada diez años; B. Berkner y C. S. Faber, *Geographical Mobility, 1995 to 2000*, Bureau of the Census, Washington, 2003.

4. La media de personas nacidas durante el *boom* de natalidad estadounidense, entre 1946 y 1964, tienen más o menos diez trabajos entre los dieciocho y los treinta y seis años, lo que sugiere que el estadounidense medio tiene, al menos, esa cantidad en toda su vida. Bureau of Labor Statistics, *Numbers of Jobs Held, Labor Market Activity, and Earnings Growth Among Youngster Baby Boomers: Results for More Than Two Decades of Longitudinal Survey*, nueva publicación del Bureau of Labor Statistics, Washington, 2002.

5. La Oficina del Censo de Estados Unidos prevé que en los próximos años, el 10 por ciento de los estadounidenses no se casarán jamás, el 60 por ciento se casarán sólo una vez, y el 30 por ciento se casará al menos dos veces. R. M. Kreider y J. M. Fields, *Number, Timing, and Duration of Marriages and Divorces, 1996*, U. S. Census Bureau, Washington, 2002.

6. B. Russell, *The Analysis of Mind*, Macmillan, Nueva York, 1921, 231.

7. El biólogo Richard Dawkins se refiere a estas creencias con el término «memes». Véase R. J. Dawkins, *The Selfish Gene*, Oxford University Press, Oxford, 2000. Versión castellana de Juana Robles y José Tola, *El gen egoísta*, Salvat, Barcelona, 2000.

8. D. C. Dennett, *Brainstorms: Philosophical Essays on Mind and Psychology*, Bradford/MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 1981, p. 18.

9. R. Layard, 2005. *Happiness: Lessons from a New Science*, Penguin, Nueva York, 2005; E. Diener y M. E. P. Seligman, «Beyond Money: Toward an Economy of Well-Being», *Psychological Science in the Public Interest*, 5 (2004), pp. 1-31; B. S. Frey y A. Stutzer, *Happiness and Economics: How the Economy and Institutions Affect Human Well-Being*, Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey, 2002; R. A. Easterlin, 2001; «Income and Happiness: Towards a Unified Theory», *Economic Journal III*, pp. 465-484; y D. G. Blanchflower y A. J. Oswald, «Well-Being Over Time in Britain and the USA», *Journal of Public Economics*, 88 (2004), pp. 1359-1386.

10. El efecto de la utilidad marginal decreciente se enlentece cuando gastamos el dinero en cosas a las que no nos adaptamos con tanta facilidad. Véase: T. Scitovsky, *The Joyless Economy: The Psychology of Human Satisfaction*, Oxford University Press, Oxford, 1976; L. Van Boven y T. Gilovich, «To Do or to Have? That Is the Question», *Journal of Personality and Social Psychology*, 85 (2003), pp. 1193-1202; y R. H. Frank, «How Not to Buy Happiness», *Daedalus: Journal of the American Academy of Arts and Sciences*, 133 (2004), pp. 69-79. No todos los economistas creen en la utilidad marginal decreciente, véase R. A. Easterlin, «Diminishing Marginal Utility of Income? Caveat Emptor», *Social Indicators Research*, 70 (2005), pp. 243-326.

11. J. D. Graaf et al., *Affluenza: The All-Consuming Epidemic*, Berrett-Koehler, Nueva York, 2002; D. Myers, *The American Paradox: Spiritual Hunger in an Age of Plenty*, Yale University Press, New Haven, 2000; R. H. Frank, *Luxury Fever*, Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey, 2000; J. B. Schor, *The Overspent American: Why We Want What We Don't Need*, Perennial, Nueva York, 1999; y P. L. Wachtel, *Poverty of Affluence: A Psychological Portrait of the American Way of Life*, Free Press, Nueva York, 1993.

12. Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (1776), libro I, Modern Library, Nueva York, 1994. Versión castellana, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Oikos-Tau, Vilassar de Mar, 1988.

13. Ibidem. *The Theory of Moral Sentiments*, 1759.

14. N. Ashraf, C. Camerer, y G. Loewenstein, «Adam Smith, Behavioral Economist», *Journal of Economic Perspectives*, publicado en prensa.

15. Adam Smith, *The Theory of Moral Sentiments*, 1759, Cambridge University Press, Cambridge, 2002. Versión castellana de Carlos Rodríguez Braum, *La teoría de los sentimientos morales*, Alianza, Madrid, 2004.

16. Algunos teóricos han afirmado que las sociedades manifiestan un patrón cíclico por el que las personas se dan cuenta de que el dinero no da la felicidad, pero, una generación después, ya lo han olvidado. Véase A. O. Hirschan, *Shifting Involvements: Private Interest and Public Action*, Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey, 1982.

17. C. Walker, «Some Variations in Marital Satisfaction», en *Equalities and Inequalities in Family Life*, ed. R. Chester y J. Peel, Academic Press, Londres, 1977, pp. 127-139.

18. D. Myers, *The Pursuit of Happiness: Discovering the Pathway to Fulfillment, Well-Being, and Enduring Personal Joy*, Avon, Nueva York, 1992, p. 71.

19. J. A. Freeney, «Attachment Styles, Communication Patterns and Satisfaction Across the Life Cycle of Marriage», *Personal Relationships*, I (1994), pp. 333-348.

20. D. Kahneman, et al., «A Survey Method for Characterizing Daily Life Experience: The Day Reconstruction Method», *Science*, 306 (2004), pp. 1776-1780.

21. T. D. Wilson et al., «Focalism: A Source of Durability Bias in Affective Forecasting», *Journal of Personality and Social Psychology*, 78 (2000), pp. 821-836.

22. R. J. Norwick, D. T. Gilbert, y T. D. Wilson, «Surrogation: An Antidote for Errors in Affective Forecasting», manuscrito inédito, Universidad de Harvard, 2005.

23. Ibidem.

24. Ibidem.

25. Ésta es también la mejor forma de predecir nuestro comportamiento futuro. Por ejemplo, las personas sobrevaloran la posibilidad de realizar una acción benéfica, pero valoran correctamente la posibilidad de que los demás hagan lo mismo. Esto sugiere que, si basáramos nuestras predicciones sobre nuestro comportamiento en lo que vemos que hacen los demás, acertaríamos de pleno. Véase N. Epley y D. Dunning, «Feeling “Holier Than Thou”; Are SelfServing Assessments Produced by Errors in Self-or Social Prediction?», *Journal of Personality and Social Psychology*, 79 (2000), pp. 861-875.

26. R. C. Wylie, *The Self-Concept: Theory and Research on Selected Topics*, vol. 2, University of Nebraska Press, Lincoln, 1979.

27. L. Larwood y W. Whittaker, «Managerial Myopia: Self-Serving Biases in Organizational Planning», *Journal of Applied Psychology*, 62 (1977), pp. 194-198.

28. R. B. Felson, «Ambiguity and Bias in the Self-Concept», *Social Psychology Quarterly*, 44, pp. 64-69.

29. D. Walton y J. Bathurst, «An Exploration of the Perceptions of the Average Driver's Speed Compared to Perceived Driver Safety and Driving Skill», *Accident Analysis and Prevention*, 30 (1998), pp. 821-830.

30. P. Cross, «Not Can but Will College Teachers Be Improved?», *New Directions for Higher Education*, 17 (1977), pp. 1-15.

31. E. Pronin, D. Y. Lin y L. Ross, «The Bias Blind Spot: Perceptions of Bias in Self Versus Others», *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28 (2002), pp. 369-381.

32. J. Kruger, «Lake Wobegon Be Gone! The “Below-Average Effect” and the Egocentric Nature of Comparative Ability Judgments», *Journal of Personality and Social Psychology*, 77 (1999), pp. 221-232.

33. J. T. Jonson et al., «The “Barnum Effect” Revisited: Cognitive and Motivational Factors in the Acceptance of Personality Descriptions», *Journal of Personality and Social Psychology*, 49 (1985), pp. 1378-1391.

34. Kruger, «Lake Wobegon Be Gone!».

35. E. E. Jones y R. E. Nisbett, «The Actor and the Observer: Divergent Perceptions of the Causes of Behavior», *Attribution: Perceiving the Causes of Behavior*, ed. E. E. Jones et al., General Learning Press, Morristown, Nueva Jersey, 1972; y R. E. Nisbett y E. Borgida, «Attribution and the Psychology of Prediction», *Journal of Personality and Social Psychology*, 32 (1975), pp. 932-943.

36. D. T. Miller y C. McFarland, «Pluralistic Ignorance: When Similarity Is Interpreted as Dissimilarity», *Journal of Personality and Social Psychology*, 53 (1987), pp. 298-305.

37. D. T. Millar y L. D. Nelson, «Seeing Approach Motivation in the Avoidance Behavior of Others: Implications for an Understanding of Pluralistic Ignorance», *Journal of Personality and Social Psychology*, 83 (2002), pp. 1066-1075.

38. C. R. Snyder y H. L. Fromkin, «Abnormality as a Positive Characteristic: The Development and Validation of a Scale Measuring Need for Uniqueness», *Journal of Abnormal Psychology*, 86 (1977), pp. 518-527.

39. M. B. Brewer, «The Social Self: On Being the Same and Different at the Same Time», *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17 (1992), pp. 475-482.

40. H. L. Fromkin, «Effects of Experimentally Aroused Feelings of Undistinctiveness Upon Valuation of Scare and Novel Experiences», *Journal of Personality and Social Psychology*, 16 (1970), pp. 521-529; H. L. Fromkin, «Feelings of Interpersonal Undistinctiveness: An Unpleasant Affective State», *Journal of Experimental Research in Personality*, 6 (1972), p. 178-185.

41. R. Karniol, T. Eylon, y S. Rish, «Predicting Your Own and Others' Thoughts and Feelings: More Like a Stranger Than a Friend», *European Journal of Social Psychology*, 27 (1997), pp. 301-311; J. T. Johnson, «The Heart on the Sleeve and the Secret Self: Estimations of Hidden Emotion in Self and Acquaintances», *Journal of Personality*, 55 (1987), pp. 563-582; y R. Karniol, «Egocentrism Versus Protocentrism: The Status of Self in Social Prediction», *Psychological Review*, 110 (2003), pp. 564-580.

42. C. L. Barr y R. E. Kleck, «Self-Other Perception of Intensity of Facial Expresión of Emotion: Do We Know What We Show?», *Journal of Personality and Social Psychology*, 68 (1995), pp. 608-618.

43. R. Karniol y L. Koren, «How Would You Feel? Children's Inferences Regarding Their Own and Others' Affective Reactions», *Cognitive Development*, 2 (1987), pp. 271-278.

44. C. McFarland y D. T. Millar, «Judgments of Self-Other Similarity: Just Like Other People, Only More So», *Personality and Social Psychology Bulletin*, 16 (1990), pp. 475-484.

1. En realidad, no está muy claro qué quiso decir Bernoulli con «utilidad», porque no la definió, y el significado de ese concepto se ha debatido durante tres siglos y medio. Los primeros en usar el término hablaban sin duda de la habilidad de los artículos de consumo de producir experiencias subjetivas positivas a quienes los consumían. Por ejemplo, en 1750, el economista Ferdinando Galiani definió *utilità* como «el poder de algo para procurarnos felicidad», F. Galiani, *Della moneta* (Acerca del dinero), 1750. En 1789, el filósofo Jeremy Bentham la definió como «esa propiedad de cualquier objeto, ya produzca beneficios, ventajas, placer, bienestar o felicidad», J. Bentham, en *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, ed. J. H. Burns y H. L. A. Hart, 1789, Oxford University Press, Oxford, 1996. La mayoría de los economistas modernos se ha distanciado de esas definiciones, no porque tengan otras mejores, sino porque no les gusta hablar de experiencias subjetivas. Así pues, la utilidad se ha convertido en una abstracción hipotética cuya medida son las decisiones. Si eso le parece un trabalenguas, pues ya somos dos. Para leer más sobre la historia del concepto, véase N. Georgescu-Roegen, «Utility and Value in Economic Thought, *New Dictionary of the History of Ideas*, vol. 4, Charles Scribner's Sons, 2004, pp. 450-458; y D. Kahneman, P. P. Wakker y R. Sarin, «Back to Bentham? Explorations of Experienced Utility», *Quarterly Journal of Economics*, 112 (1997), pp. 375-405.

2. La mayoría de los economistas modernos estarían en desacuerdo con esta afirmación, porque la economía está comprometida, en la actualidad, con una suposición que la psicología desestimó hace medio siglo, a saber: que una ciencia sobre el comportamiento humano puede ignorar lo que la gente siente y dice, y basarse sólo en lo que hace.

3. D. Bernoulli, «Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk», *Econometrita*, 22 (1954), 23-36, publicado por primera vez con el título *Specimen theoriae novae de mensura sortis*, en *Commentarii Academiae Scientiarum Imperiales Petropolitanae*, vol. 5, 1738, pp. 175-192.

4. *Ibíd.*, p. 25.

Agradecimientos por la cesión de derechos:

Fragmento de la letra de la canción «Whatever Will Be, Will Be (Qué será, será)», letra y música de Jay Linvigston y Ray Evans. Copyright © 1955 de Jay Livingston Music, Inc. y St. Angelo Music. Copyright renovado. Copyright internacional garantizado. Reservados todos los derechos. Reimpreso con autorización de Jay Livingston Music, Inc. y Universal Music Publishing Group.

CRÉDITOS DE LAS ILUSTRACIONES

Figuras 1, 2, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 21, 22, 23 y 24 creadas por Mapping Specialists, Ltd.

Figura 3 reimpresión de J. M. Harlow, «Recovery form the Passage of an Iron Bar Through the Head», *Publications of the Massachusetts Medical Society*, 2 (1868), pp. 327-347.

Figura 12: *Animal Crackers* tira cómica de Fred Wagner. Copyright © 1983 de Tribune Media Services. Reimpreso con la autorización de Tribune Media Services.

Figura 14 reimpresión de C. Walker, «Some Variations in Marital Satisfaction», en R. Chester y J. Peel, eds., *Equalities and Inequalities in Family Life*, Academic Press, Londres, 1977, pp. 127-139. Copyright © 1977. Reimpreso con la autorización de Elsevier.

Figura 19 adaptada con autorización de la American Psychological Association de D. T. Gilbert, E. C. Pinel, T. D. Wilson, S. J. Blumberg, y T. P. Wheatley, «Immune Neglect: A Source of Durability Bias in Affective Forecasting», *Journal of Personality and Social Psychology*, 75 (1998), pp. 617-638.

Figura 20 reimpresa con permiso de la American Psychological Association de T. D. Wilson, D. B. Centerbar, D. A. Kermer y D. T. Gilbert, «The Pleasures of Uncertainty: Prolonging Positive Moods in Ways People Do Not Anticipate», *Journal of Personality and Social Psychology*, 88 (2005), pp. 5-21.

Figura 22 adaptada con la autorización de Guilford Publications, Inc. de T. D. Wilson, J. Meyers, y D. T. Gilbert, «How Happy Was I, Anyway? A Retrospective Impact Bias», *Social Cognition*, 21 (2003), pp. 407-432.

Tropezar con la felicidad
Daniel Gilbert

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

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita reproducir algún fragmento de esta obra.

Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47

Título original: *Stumbling on Happiness*

Publicado originalmente por Alfred A. Knopf, una división de Random House, Inc., Nueva York
Traducción de Verónica Canales Medina

© 2006, Daniel Gilbert

© Editorial Planeta, S. A., 2017
Av. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)
www.editorial.planeta.es
www.planetadelibros.com

Diseño de la portada: Planeta Arte & Diseño
Ilustración de portada: © Adam Gaulto / Gettyimages

Primera edición en libro electrónico (epub): enero de 2017

ISBN: 978-84-344-2536-1 (epub)

Conversión a libro electrónico: Newcomlab, S. L. L.
www.newcomlab.com

¡Encuentra aquí tu próxima lectura!

BIENESTAR



¡Síguenos en redes sociales!



Índice

Dedicatoria	4
Cita	5
Agradecimientos	6
Prólogo	8
Primera parte. Prevención	12
Capítulo 1. Viaje a otro tiempo	13
Segunda parte. Subjetividad	32
Capítulo 2. Vista desde dentro	33
Capítulo 3. Vista desde fuera	54
Tercera parte. Realismo	68
Capítulo 4. En el punto ciego de la imaginación	69
Capítulo 5. El aullido del silencio	86
Cuarta parte. Presentismo	96
Capítulo 6. El futuro es ahora	97
Capítulo 7. Bombas temporales	110
Quinta parte. Racionalización	127
Capítulo 8. Paraíso glosado	128
Capítulo 9. Inmunes a la realidad	145
Sexta parte. Corregible	162
Capítulo 10. La misma piedra	163
Capítulo 11. Informe de la vida desde el mañana	177
Epílogo	195
Notas	199
Agradecimientos por la cesión de derechos	588
Créditos	589
¡Encuentra aquí tu próxima lectura!	590