

WINIFRED GALLAGHER

# ATENCIÓN PLENA



El poder de la concentración

URANO



## ATENCIÓN PLENA



Winifred Gallagher

# Atención plena

El poder de la concentración

U R A N O

Argentina – Chile – Colombia – España

Estados Unidos – México – Perú – Uruguay – Venezuela

Título original: *RAPT – Attention and the Focused Life*

Editor original: The Penguin Press / Penguin Group (USA), New York

Traducción: Victoria Simó Perales

Agradecemos encarecidamente a los respectivos derechohabientes los permisos para citar fragmentos de las siguientes obras: «The Skaters» de *Rivers and Mountains* de John Ashbery, Copyright © 1962, 1963, 1964, 1966, 1977 by John Ashbery. Citado con permiso de Georges Borchardt, Inc., en representación del autor. «The soul selects her own society» de *The Poems of Emily Dickinson: Variorum Edition*, Ralph W. Franklin, ed., Cambridge, Mass.: The Belknap Press of Harvard University Press. Copyright © 1998 by the President and Fellows of Harvard College. Copyright © 1951, 1955, 1979, 1983 by the President and Fellows of Harvard College. Citado con permiso de la editorial y los sindicatos del Amherst College.

Reservados todos los derechos. Queda rigurosamente prohibida, sin la autorización escrita de los titulares del *copyright*, bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción parcial o total de esta obra por cualquier medio o procedimiento, incluidos la reprografía y el tratamiento informático, así como la distribución de ejemplares mediante alquiler o préstamo públicos.

Copyright © 2009 by Winifred Gallagher

This edition published by arrangement with The Penguin Press,  
a member of Penguin Group (USA)

All Rights Reserved

© 2010 de la traducción by Victoria Simó Perales

© 2010 by Ediciones Urano, S.A.

Aribau, 142, pral. – 08036 Barcelona

[www.edicionesurano.com](http://www.edicionesurano.com)

[www.mundourano.com](http://www.mundourano.com)

1.ª edición octubre 2010

ISBN: 978-84-7953-738-8

Depósito legal: NA - 2.213 - 2010

Fotocomposición: A.P.G. Estudi Gràfic, S.L.

Impreso por Rodesa S.A. – Polígono Industrial San Miguel  
Parcelas E7-E8 – 31132 Villatuerta (Navarra)

Impreso en España – Printed in Spain

# Índice

<i>Introducción: Enfoca tu vida</i> .....	11
<b>Capítulo 1.</b> Presta atención: tu vida depende de ello .....	29
<b>Capítulo 2.</b> De dentro afuera: los sentimientos condicionan el enfoque .....	47
<b>Capítulo 3.</b> De fuera adentro: lo que ves es lo que tienes .....	65
<b>Capítulo 4.</b> Herencia: nacidos para prestar atención .....	79
<b>Capítulo 5.</b> Medio: tu cerebro en atención .....	93
<b>Capítulo 6.</b> Relaciones: vivir en mundos distintos .....	109
<b>Capítulo 7.</b> Rendimiento: trabajar en la zona .....	131
<b>Capítulo 8.</b> Decisiones: la ilusión de enfoque .....	151
<b>Capítulo 9.</b> Creatividad: sensibilidad al detalle .....	171
<b>Capítulo 10.</b> <i>Focus interruptus</i> .....	185
<b>Capítulo 11.</b> Trastornos de atención .....	207

<b>Capítulo 12. Motivación: sin perder de vista</b>	
el objetivo .....	221
<b>Capítulo 13. Salud: adonde fluye la atención,</b>	
acude la energía .....	241
<b>Capítulo 14. Sentido: prestar atención a lo que más</b>	
importa .....	257
Epílogo .....	275
Agradecimientos .....	279
Notas y lecturas sugeridas .....	281
Índice .....	301



«Mi experiencia consciente es aquello  
a lo que yo decido atender.»

WILLIAM JAMES



# Introducción

## ENFOCA TU VIDA

Todos nos comportamos como aficionados a la psicología que llevamos a cabo experimentos buscando maneras de sentirnos mejor. Algunos nos especializamos en relaciones e investigamos la cuestión del vínculo. Otros, más pendientes del trabajo, exploramos maneras de ser más productivos y creativos. Un tercer grupo, interesado en la filosofía o en la religión, se centra en las grandes preguntas: la razón intrínseca de las cosas. Hace cinco años una crisis me impulsó a estudiar la naturaleza de la experiencia. Aún más importante, me empujó a conocer las investigaciones científicas de vanguardia y una versión psicológica de eso que los físicos, en su afán por desentrañar el universo, llaman la «gran teoría unificada» o la «teoría del todo»: tu vida —la persona que eres, lo que piensas, sientes y haces, las cosas que amas— es la suma de todo aquello a lo que prestas atención.

La idea de que la experiencia depende, en gran medida, de los objetos materiales y contenidos mentales a los que atendemos o que decidimos pasar por alto no es una mera intuición, sino una realidad reconocida por la psicología. Cuando nos fijamos, por ejemplo, en una señal de STOP o en un soneto, en una vaharada de perfume o en una cotización en bolsa, el cerebro registra ese «objetivo» y modifica nuestra conducta en consecuencia. Por el contrario, todo aquello que no nos llama la atención no existe

en cierto modo, como mínimo no para nosotros. A lo largo del día, estamos reparando en *esto* o *aquello* de forma selectiva y, mucho más a menudo de lo que creemos, podemos tomar las riendas de ese proceso para sacarle mejor partido. En último término, en la capacidad de concentrarse en *una cosa* e ignorar *esa otra* radica la posibilidad de controlar la propia experiencia y, a la postre, el bienestar.

La atención se suele definir como la «concentración de los poderes mentales» o «la dirección o aplicación de la mente a cualquier objeto de sentido o pensamiento». En épocas recientes, sin embargo, una singular convergencia de teorías procedentes tanto del campo de la neurociencia como de la psicología coincide en señalar un cambio de paradigma en la concepción de este láser mental y su papel en la conducta: pensamientos, sentimientos y actos. Como dedos apuntando a la luna, disciplinas que van desde la antropología a la educación, pasando por la economía conductual o la orientación familiar, sugieren que el dominio de la propia atención es condición indispensable para vivir bien, y también la clave para transformar casi todos los aspectos de la experiencia, desde el humor hasta la productividad pasando por las relaciones.

Si te pararas a considerar los años que llevas vividos, observarías que tanto las cosas a las que has atendido como aquellas que has pasado por alto han contribuido a crear tu experiencia. Comprenderías que, del vasto abanico de imágenes y sonidos, pensamientos y sentimientos en los que *podrías* haber reparado, has escogido unos cuantos, relativamente pocos, que se han convertido en lo que llamas, con toda confianza, «realidad». También te sorprendería advertir que, de haberte fijado en otras cosas, tu vida y tu realidad serían muy distintas.

La atención crea la experiencia y, en gran medida, el yo que la memoria construye. Igualmente, si lo pensamos a la inversa,

las cosas a las que prestes atención de ahora en adelante forjarán tu futuro y la persona en la que te convertirás. Desde Sigmund Freud, la psicología clínica se centra sobre todo en revisar el pasado para ayudarte a comprender por qué tu vida ha tomado determinado rumbo y poder mejorarla en consecuencia. Si, por el contrario, piensas en términos de presente y futuro, tal vez te asalte la misma intuición que a mí: si te concentrases en las cosas adecuadas, la existencia dejaría de parecerse el resultado de diversos acontecimientos externos y se convertiría en un producto de tu propia creación; no una sucesión de accidentes, sino una obra de arte.

El interés que siento por la atención se remonta a mi infancia, cuando llevaba a cabo las típicas pruebas para desentrañar su funcionamiento. Advertí que si me fijaba en una cosa podía ignorar otra, y que cuando me estaba divirtiendo, las horas transcurrían con rapidez y se detenían a la vez. Comprendí que mantenerme fiel a un objetivo a lo largo del tiempo, aunque no garantizase el éxito, me colocaba en el buen camino.

En la madurez, un experimento también centrado en la atención, aunque de calado más trascendente, dio origen a este libro. Mientras me alejaba del hospital, tras conocer los resultados de la biopsia maldita —no sólo tenía cáncer, sino uno particularmente maligno y en estadio muy avanzado—, intuí algo con una claridad inusitada. Aquella enfermedad pretendía monopolizar mi atención, pero, hasta donde me fuera posible, no iba a concentrarme en ella, sino en la vida.

Como pudo comprobar Samuel Johnson, cuando un hombre sabe que será ahorcado, concentra su mente asombrosamente. El experimento funcionó de buen comienzo. A lo largo de muchos meses de quimioterapia, cirugía, más quimio y ra-

diación diaria, hice lo posible por centrarme en el presente —de repente, lo único con lo que podía contar—, en las cosas que me importan y me hacen sentir bien: las más grandes, como la familia y los amigos, la vida espiritual o el trabajo; pero también las pequeñas, como las películas, los paseos o el martini de la tarde. Así, dedicaba muy poco tiempo a pensar en el pasado o el futuro, o en todo aquello que de repente me parecía banal o negativo. Me aficioné a las frases ñoñas del tipo «¡Que tengas un buen día!» y mi marido empezó a referirse a nuestra casa como «Armonía».

No quiero decir con ello que el cáncer fuese «lo mejor que me ha pasado» ni que me alegre de haberlo tenido: no lo es y no me alegro. Tampoco que mi estrategia funcionase al cien por cien, las veinticuatro horas del día, los siete días de la semana. En ciertos momentos de la vida —cuando te tienden la carta de despido, quizás, o cuando no encuentran la vena «buena» para administrarte la quimioterapia—, cuesta mucho ponerse a pensar en la cena de la noche, y no digamos en la música de las esferas. Otras veces, estímulos que no has escogido conscientemente, como un semblante hosco entre una multitud o un ruido desagradable, se cuelan en tu cerebro y afectan a tu conducta, por poco que sea.

Sin embargo, a lo largo de aquel calvario, me aferré al principio de que la vida está hecha de todo aquello que capta nuestra atención... y de lo que no. Dentro de lo posible, procuraba fijarme en lo más significativo, productivo o revitalizador y obviaba lo destructivo o deprimente. Descubrí que podía seguir con mi vida como de costumbre e incluso estar de buen humor. En parte, desde luego, porque me esforzaba en estar presente durante los momentos que compartía con muchas personas amables que parecían disfrutar de mi persona, rapada y tan lúgubre a primera vista. No fue el mejor año de mi vida, lo reconozco,

pero tampoco el peor. Eso sí, jamás en mi vida había estado tan atenta.

No es lo mismo plantearse una teoría psicológica —que tu vida es aquello en lo que te fijas— o leer acerca de ella que ponerla en práctica. A mí me convenció tanto como para tomármela muy en serio no sólo a título personal, sino también, como escritora especializada en psicología, profesional. Empecé por hacerme algunas preguntas.

¿Qué es la atención exactamente? ¿Qué ocurre en el cerebro cuando nos concentramos en algo? ¿Son aplicables los mismos principios a pensamientos y sentimientos que a imágenes y sonidos? ¿Cómo afecta al modo de ser la forma peculiar de centrar la atención de cada cual? ¿Por qué ciertos estímulos «atrapan» nuestra atención? ¿Por qué las cosas malas, como el escenario de un accidente o un insulto oído sin querer, despiertan más interés que las buenas, como un hermoso paisaje o un cumplido? ¿La diferencia entre un estado tan común como ensoñar y una patología como un trastorno por déficit de atención es de calidad o de cantidad? ¿Cómo nos las arreglamos para sostener la concentración a lo largo del tiempo en temas como la salud o la profesión?

Tras algunas indagaciones, descubrí que, hoy por hoy, tanto la neurociencia como el análisis del comportamiento se interesan por el tema de la atención. Cada vez más, advierten la importancia que tiene en procesos que van desde el aprendizaje más básico hasta la búsqueda de sentido existencial exclusiva del *Homo sapiens*. Comprendí también que mi experimento constituía un ejemplo a pequeña escala de algo que la ciencia está empezando a demostrar: no siempre es posible ser feliz, pero casi siempre puedes centrar tu atención en algo, que es casi igual de bueno. Como dice el poeta en *Beowulf*: «Toda vida ofrece un exceso de dichas y de pesares». Si eres capaz de con-

trolar dónde pones la atención, experimentarás ambos de manera equilibrada y orientarás tu concentración en una dirección positiva y productiva. Quizá John Milton se refiriese a esta facultad cuando escribió: «La mente es su propio lugar, y dentro de sí / puede hacer un cielo del infierno, un infierno del cielo».

Aunque carecían de las herramientas necesarias para explorarla a fondo, a los científicos del siglo XIX ya les intrigaba el tema de la atención, Freud incluido. El cerebro humano constituía aún una misteriosa «caja negra» que no podía ser estudiada directamente sin faltar a la ética, de modo que sus teorías eran fundamentalmente descriptivas y se limitaban a conclusiones inferidas de la observación de pacientes con el cerebro dañado, o de su propia conducta y la de otras personas. El descubrimiento «formal» de la atención se suele atribuir al médico alemán Wilhelm Wundt. No obstante, William James (1842-1910), contemporáneo del anterior y cofundador de la psicología junto con éste, sigue siendo considerado el gran experto del tema en un ámbito más filosófico.

Si la psicología cognitiva moderna surge gracias a los revolucionarios avances informáticos, en época de James fueron los importantes adelantos culturales, incluida la teoría de la evolución y el creciente conflicto entre razón y religión, los que facilitaron el nacimiento de las ciencias de la conducta. Filósofo antes que psicólogo, James se separó del influyente racionalismo de los alemanes Immanuel Kant y Georg Hegel para convertirse en un «pragmático», alguien que rechazaba cualquier verdad abstracta si entraba en contradicción con el «sentido de la realidad» del individuo y su experiencia del mundo. En consecuencia, aceptaba la teoría de la evolución, pero no sus implicaciones de que la naturaleza determina la conducta de los seres huma-



nos y los convierte en patéticos robots biológicos. Así, escribió: «Toda la salsa y la emoción de la vida provienen de nuestra idea de que en ella las cosas se deciden de un momento a otro, y que no es el monótono repiqueteo de una cadena que se forjó hace innumerables siglos».

La idea de la atención forma parte inextricable de la defensa de la libertad, la individualidad y la capacidad de crear una experiencia particular e intransferible que formuló James. Puesto que la mente está condicionada por sus propios centros de interés, sostenía, es de vital importancia elegir con cuidado en qué nos concentramos. Sus mejores máximas se basan en esta convicción, como por ejemplo: «La mejor arma contra el estrés es la capacidad para centrarse en un pensamiento y descartar otro».

En su obra maestra *Principios de la psicología* (1890), James expresó una de las primeras definiciones científicas de la atención, que aún hoy sorprende por su acierto y estilo. En una maniobra tan directa como insidiosa, escribió: «Todo el mundo sabe lo que es la atención. Es el acto de tomar posesión, por parte de la mente, de forma clara y vívida, de uno solo de entre los que parecen varios posibles objetos de pensamiento simultáneos. Su esencia está constituida por focalización, concentración y conciencia. Atención significa dejar ciertas cosas para tratar otras de forma eficaz».

En cierto sentido, tiene razón al afirmar que todos sabemos qué es la atención. La notamos hasta en los huesos. El legendario mimo Marcel Marceau se especializó en transmitir sin palabras la pose de profunda concentración de un atleta o de un artista preparados para la acción. Cuando el sargento de instrucción grita: «¡Firmes!», los soldados adoptan al instante una postura erguida y alerta que evoca atención intensa. Me hace pensar en lo que yo llamo el «gesto de la cobra»: una concentración muscular y mental simultánea en un sujeto u objeto

situado ante ti, que inmovilizas por la sola fuerza de tu concentración, la capucha desplegada para evitar distracciones. Sin embargo, pese a estas percepciones más de tipo intuitivo, hasta muy recientemente los científicos daban la razón a uno de sus predecesores de principios del siglo xx, que comparó la investigación sobre la atención con el «descubrimiento de un avispero: el primer contacto desencadena todo un torrente de problemas apremiantes».

Los primeros intentos modernos de explorar aquel avispero se llevaron a cabo medio siglo después de James, cuando, con la Segunda Guerra Mundial, la atención se convirtió en cuestión de vida o muerte para los operadores de radar y pilotos de combate obligados a atender señales múltiples en la cabina de pilotaje. (Cualquiera que haya intentado hablar por el móvil mientras conduce a buena velocidad por una carretera con mucho tráfico comprenderá a qué se enfrentaban.) Incapaces aún de descifrar el contenido de la caja negra, los psicólogos seguían estudiando la atención desde fuera. Un experimento típico de la época consistía en pedir a una serie de sujetos equipados con auriculares que atendieran sólo a los sonidos que escuchaban por un oído; como las palabras a uno y otro lado eran distintas, después se comprobaba qué material habían retenido realmente.

En la década de 1950, los investigadores estudiaron la atención en tiempos de paz, como por ejemplo en aquellos escenarios que producían el llamado «efecto fiesta». Se preguntaban: ¿por qué en un ambiente muy ruidoso eres capaz de distinguir la voz de tu acompañante y atender a sus palabras? ¿A qué se debe que tu atención se dispare cuando alguien que no está hablando contigo pronuncia tu nombre, si hasta entonces no estabas escuchando la conversación? Algunas teorías hacían hincapié en las características físicas del estímulo, como el volumen de la voz o la proximidad; otras, en el contenido, como la presencia

de tu nombre en el mensaje o un comentario incitante; un tercer grupo en ambas cosas.

Sin embargo, pese a la abundancia de investigaciones, bien avanzado el siglo xx los psicólogos apenas habían mejorado la definición de James. Sus intentos eran tan vagos y diversos —«la voluntad de ver», «energía psíquica», «la condición mental o las condiciones psicológicas previas de ciertas experiencias»— que se llegó a temer que aquel campo de estudios quedara en agua de borrajas.

A mediados de la década de 1960, la neurociencia revolucionó el estudio de la conducta en general y de la atención en particular, gracias a una tecnología capaz por primera vez de desvelar algunos secretos de la caja negra. En los Institutos Nacionales de Salud de Estados Unidos, los investigadores registraban las señales eléctricas procedentes de los cerebros de primates que ejecutaban tareas relacionadas con la atención. A lo largo de los últimos veinte años, las posibilidades de adquirir conocimientos aún se han incrementado más. Herramientas cada vez más sofisticadas, como la imagen por resonancia magnética funcional y la magnetoencefalografía, permiten a los científicos ver qué partes del cerebro —que parecen iluminarse y adquirir distintos colores según si la persona piensa, siente o actúa— se activan.

Hoy por hoy, los investigadores saben bastante acerca de los procesos sensoriales, perceptuales y motores del cerebro, pero sus conocimientos sobre acrobacias mentales de tan altos vuelos como la emoción y la cognición no llegan tan lejos. Sin duda, los problemas para definir la relación «mente-cerebro» dificultan cualquier intento de comprender cómo es posible que un fenómeno neurológico como un cambio electroquímico se traduzca en experiencias humanas como la inspiración o el deseo. En cualquier caso, una imagen vale más que mil palabras, y

los descubrimientos efectuados en el campo de la neurociencia han desplazado las anteriores teorías psicológicas acerca de la conducta.

La mayoría de experimentos que se refieren a la atención requieren la observación de los sentidos de la vista y el oído, porque se consideran los sistemas más aptos para la medición y el estudio. No hay un modo único y generalizado de medir la atención, en cuyo proceso participan gran cantidad de operaciones mentales. Sin embargo, existe gran cantidad de pruebas que, evaluando nuestra forma de llevar a cabo tareas diversas, miden la eficacia de los distintos sistemas que conforman nuestra capacidad de atender. En un experimento de tipo visual, por ejemplo, los científicos analizan cuánto tardamos en localizar un elemento en particular de entre otros muchos puestos allí para distraernos. Las conclusiones a que conducen este tipo de estudios suelen aplicarse a la descripción de los otros sentidos, y también al papel de la atención en relación con pensamientos y sentimientos.

Las investigaciones actuales sugieren que, igual que «consciencia» y «mente», el término «atención» describe un proceso neurológico y conductual complejo, que parece ser mucho más que la suma de sus partes. No hay una «zona de la atención» definida en el cerebro; las redes neuronales que conforman los sistemas de alerta, orientación y ejecución colaboran entre sí para sintonizar el mundo exterior con el interior y provocar en nosotros la respuesta adecuada. Las zonas de la corteza parietal y frontal protagonizan dicho proceso, pero el sistema sensorial y muchas otras estructuras están también involucrados; en realidad, cada neurona o célula nerviosa evidencia algún tipo de modulación atencional.

En ese sentido, el gran avance de la neurociencia ha sido considerar que el mecanismo básico de la atención es la selec-

ción, un proceso en dos fases que consiste en escoger el objeto físico más atractivo —o «saliente»— o el contenido mental más «valioso» para nosotros y suprimir el resto. Al margen de la élite científica, sin embargo, las implicaciones de semejante hallazgo para la vida cotidiana han pasado sorprendentemente inadvertidas.

Como sugiere la expresión «prestar atención», cuando nos fijamos en algo, estamos invirtiendo un capital cognitivo limitado que deberíamos administrar con inteligencia, porque hay mucho en juego. En cierto momento, nuestro mundo abarca demasiada información, objetos, contenidos o ambas cosas, como para que el cerebro la «interprete» o nos la describa con claridad. El sistema de atención elige cierta parte de esa información, que se convierte en una inversión valiosa para el cerebro y, en consecuencia, posee la facultad de modificar nuestro comportamiento. No sólo eso, esa porción de vida deviene parte de nuestra realidad, y el resto es confinado a las sombras del olvido.

La naturaleza selectiva del sistema atencional acarrea tremendas ventajas, la más importante de las cuales es ayudarnos a descifrar lo que de otro modo sería un caos. No podríamos asimilar la totalidad de la propia experiencia, ni siquiera durante un instante, y mucho menos el conjunto del mundo. Ya sean ruidos de la calle, rumores de oficina o sentimientos ante una relación, uno siempre está bombardeado por estímulos en potencia que luchan por captar su interés. Por si fuera poco, las nuevas tecnologías se suman constantemente a esa sobrecarga. La atención, al ayudarte a atender a algunas cosas y a dejar fuera otras, destila ese vasto universo para convertirlo en *tu* universo.

Además de ejecutar la apolínea tarea de organizar el mundo, te permite vivir el tipo de experiencia dionisiaca que con

tanta belleza expresa el antiguo término «raptó»: la sensación de estar completamente absorto, transportado, fascinado, quizás incluso «arrebatado» que acompaña a los más profundos placeres de la vida; el estudio para el intelectual, su oficio para el carpintero o el objeto de amor para el enamorado. Pocos individuos acceden a ese estado con facilidad, pero las investigaciones demuestran que con un poco de aprendizaje, ensayo y práctica todos podemos cultivar ese estado de concentración profunda y experimentarlo con cierta frecuencia. Prestar atención plena, ya sea a un arroyo o a una novela, al bricolaje o a la oración, incrementa la capacidad de abstracción, expande los límites internos y levanta el ánimo, pero, por encima de todo, nos hace sentir que la vida vale la pena.

Gracias a la atención, somos capaces de filtrar y seleccionar la experiencia, extraer orden del caos y experimentar una fascinación absoluta, entre otras posibilidades; pero nos exige un precio a cambio. Ese pequeño fragmento de realidad con el que sintonizamos es, en un sentido literal y figurado, mucho más tosco y subjetivo de lo que pudiera parecer. Semejante descubrimiento ha sido subestimado, pese a sus importantes repercusiones para la vida social y las relaciones. Como cada persona se fija en cosas diferentes —e incluso en aspectos diversos de lo mismo—, decir que dos personas «viven en mundos distintos» no es ninguna exageración.

Estar atento constituye una estrategia excelente para experimentar bienestar, pero al principio cuesta un poco. El mero acto de comprender el papel de la atención en la construcción de la experiencia requiere un esfuerzo considerable, porque nos obliga a mirar el bosque en vez de los árboles. Pese a todo, a medida que la psicología va desentrañando qué aspectos de la experien-

cia ayudan a las personas a funcionar y a sentirse bien, se hace cada vez más evidente que el dominio de la atención es el primer paso para cualquier cambio conductual y cubre la mayoría de propuestas de desarrollo personal como un gran paraguas.

Ahora bien, desarrollar la capacidad de concentración, como cualquier otra facultad, requiere disciplina y esfuerzo. Si consideramos la importancia de dicha facultad, sorprende que la ciencia, hasta hace muy poco, haya concebido tan pocas estrategias para mejorarla. Desde que el mundo árabe descubrió los efectos estimulantes del café, la farmacología ha creado medicamentos para incrementar la atención, como el Ritalin\* y sus variantes, o nuevos fármacos como el modafinil, pero todos tienen efectos secundarios y crean dependencia. En cuanto a enfoques conductuales, James propuso varios trucos, como contemplar el objeto desde otra perspectiva o abordarlo en sus múltiples dimensiones. Algunos de sus sucesores están experimentando también con programas informáticos para desarrollar la capacidad de concentración. Sin embargo, la mayoría de estrategias nos produce cierta sensación de *déjà vu*, un reparo lógico si tenemos en cuenta que, en realidad, no son sino técnicas meditativas secularizadas y transformadas en algo admisible para la ciencia. Tales entrenamientos cognitivos refuerzan la atención, mejoran el bienestar y son gratuitos además de seguros; el reclamo ideal para 75 millones de *baby boomers* e hijos mayores, tan preocupados como ellos por cuidar la salud física y mental.

Vivir atento no sólo requiere gran capacidad de concentración, sino también la habilidad de escoger aquellos centros de interés que brinden la mejor experiencia posible. Oímos a menudo que el ser humano es la única criatura consciente de que va a morir, pero también somos los únicos en saber que debe-

---

\* En España Rubifen (N. de la T.).

mos encontrar algo interesante a lo que dedicar el tiempo; cada vez más años. Como dijo Ralph Waldo Emerson, padrino de William James: «Llenar el tiempo... eso es la felicidad».

Decidir a qué prestamos atención durante esta hora, este día, esta semana o año, por no hablar de toda una vida, constituye un quehacer exclusivamente humano, y nuestra satisfacción depende en gran parte del éxito que tengamos en la empresa. Moisés halló su fuente de inspiración en Dios, Picaso en su creatividad extraordinaria, casi sobrenatural. El resto tenemos otros dones y motivaciones, y la mayoría debemos atravesar procesos más complicados para descubrir nuestro centro de interés más adecuado. Tenemos que vencer la tentación de dejarnos llevar, de reaccionar sin más a lo que nos pasa, y ser activos a la hora de elegir unos objetivos, tanto metas como relaciones, que merezcan una parte de nuestra reserva finita de tiempo y atención.

Algunas decisiones exigen una gran atención, como la elección de la profesión o de la pareja. A otras, sin embargo, les concedemos menos importancia, cuando tienen la misma trascendencia para la experiencia diaria: concentrarse en las esperanzas y no en los miedos, prestar atención al presente en vez de al pasado, comprender que no debemos convertir un disgusto en una fijación. Incluso, en algunos casos, las desdeñamos como banales: leer un libro o tocar la guitarra, en lugar de ver una reposición por la tele; hacer una llamada, en vez de enviar un *e-mail*, comer una manzana y no un bollo. No obstante, la diferencia entre «pasar el rato» e «invertir el tiempo» depende de nuestra inteligencia a la hora de decidir dónde ponemos la atención, de tomar bien las grandes decisiones, pero también las más pequeñas, y de hacerlo siempre como si nuestra existencia dependiera de ello. En realidad, depende de ello, como mínimo nuestra calidad de vida.



Abundantes investigaciones demuestran que los ricos y famosos, las personas que destacan por su belleza o por su inteligencia apenas son más felices, si es que lo son, que los individuos sin recursos ni facultades extraordinarias, porque, seas quien seas, la alegría de vivir depende principalmente de tu capacidad para concentrarte en aquello que te interesa. Aun en el infierno de los campos de exterminio nazis, muchos prisioneros evitaron la depresión haciéndose cargo y concentrándose en lo único que quedaba de ellos: su experiencia interna. En realidad, las tasas de problemas psicológicos e incluso de mortalidad entre supervivientes de situaciones tan extremas como un naufragio o un accidente de avión en zonas remotas son sorprendentemente bajas; a menudo más bajas que en entornos normales. Vicisitudes aparte, esas personas no se quedan sentadas rumiando sobre el pasado ni matan el tiempo cambiando de canales frente al televisor, sino que han convertido la atención en el centro de sus vidas.

No por casualidad, el término *distraído*, en su origen, no hacía referencia sólo a la pérdida o merma de atención, sino también a la confusión, al desequilibrio mental e incluso a la locura. Mucha gente pasa gran parte de su vida aturdida y descentrada, deslumbrada por la quimera de un futuro mejor en algún lugar maravilloso donde experimentar la vida en toda su plenitud. Hoy día está de moda culpar a Internet y a los ordenadores, a los teléfonos móviles y a la televisión por cable de ese estado mental difuso y fragmentado, pero las máquinas, por seductoras que sean, no tienen la culpa. El verdadero problema radica en que no concedemos importancia a nuestra propia facultad de utilizar la atención para crear una experiencia satisfactoria. En vez de usar ese potencial, optamos por el camino fácil, nos conformamos con poco y malgastamos tanto nuestros recursos mentales como un tiempo precioso en cualquier cosa que atra-

pa nuestra consciencia sin más, por decepcionantes que sean las consecuencias.

Tal vez la calidad de vida no dependa enteramente de la atención, pero sí en buena parte. La cuestión es: si el mundo es un escenario, como dijo Shakespeare, ¿hacia dónde diriges tu atención?

Este libro adopta un itinerario temporal flexible para que estés atento una milésima de segundo o un instante, un día, una semana, un mes, un año e incluso toda una vida. Al principio, aprenderemos algunos principios básicos que deberás aplicar cada vez que seas consciente de un estímulo —un semáforo que cambia, una punzada de celos—, para que repares en él y te dispongas a reaccionar. A continuación, exploraremos la relación de reciprocidad que se establece entre lo que sientes y aquello a lo que prestas atención. Consideraremos distintos estilos de prestar atención, tan particulares como las huellas digitales, y el hecho incontestable de que, igual que tu forma de ser influye en lo que te fijas, las cosas en las que reparas condicionan tu forma de ser. Luego analizaremos el papel de la atención en los aspectos principales de la vida, incluidos el aprendizaje, la memoria, la emoción, las relaciones, el trabajo, la toma de decisiones y la creatividad. Tras estudiar algunos de los tópicos más comunes y otros temas más serios, abordaremos el panorama más amplio y analizaremos el peso de la atención en la motivación, la salud y la búsqueda de sentido existencial.

Cinco años de estudio de la atención me han confirmado algunos dichos de la sabiduría popular. Un refrán como «La ociosidad es la madre de todos los vicios» refleja que, cuando pierdes de vista tus objetivos, la mente tiende a ocuparse de asuntos que no te convienen, en lugar de atender a temas constructivos.

La frase «Mira las cosas por el lado bueno» sugiere que tener presentes los aspectos productivos de las situaciones difíciles conduce a experiencias más satisfactorias.

Dejando aparte el sentido común, la investigación nos prepara una sorpresa tras otra: centrarse en emociones positivas como la esperanza y la amabilidad expande, no sólo figurada sino también literalmente, nuestro mundo, igual que aferrarse a sentimientos negativos lo contrae. Al contrario de lo que sostiene esta cultura informatizada y adicta al trabajo, la multitarea es un mito; no sólo los individuos sino también las culturas poseen formas particulares de prestar atención que crean realidades distintas. Si no puedes recordar el nombre de la persona que acabas de conocer no se debe a un Alzheimer incipiente, sino a que no le has prestado atención de buen principio. Aun las personas más inteligentes pueden tomar malas decisiones acerca de temas importantes si se centran en los aspectos equivocados. Pese a lo frecuentes que son, se sabe sorprendentemente poco acerca de los trastornos por déficit de atención con hiperactividad.

De todo lo que he aprendido, quizá lo más importante sea que todos podemos descubrir, sin necesidad de una crisis, que la vida es la suma de aquello a lo que prestamos atención, y cuestionar la creencia de que el bienestar depende de factores externos. Una vez finalizado el complejo experimento que emprendí en su día, he ideado un plan para el resto de mi vida. Escogeré con cuidado mis intereses —escribir un libro o hacer un estofado, visitar a un amigo o mirar por la ventana— y les dedicaré toda mi atención. En suma, experimentaré el presente en cuerpo y alma, porque es la mejor manera de vivir.



# 1

## **Presta atención: tu vida depende de ello**

Hasta extremos difíciles de imaginar, la experiencia, el mundo e incluso nuestro propio yo se crean a partir de aquello a lo que prestamos atención. Desde imágenes terribles hasta sonidos apacibles, ideas peregrinas o emociones arrolladoras, cada objeto en el que nuestra atención se centra es como un bloque para armar la vida. A veces un fuerte estímulo atrapa nuestra atención —una picadura de abeja o un pequeño accidente—, pero la mayor parte del tiempo está en nuestra mano controlar el proceso. Como sucede con otras formas de energía, sacarán mejor provecho de esta fuerza mental aquellos que comprendan sus mecanismos.

Los avances en el campo de la neurociencia aún ignorados por muchos psicólogos demuestran que, tal como sugieren los términos *centrado* y *descentrado*, la atención moldea la experiencia al seleccionar algo de cuanto sucede en nuestro mundo interno o externo y excluir el resto. Se trata de un proceso neurofisiológico en dos fases que, a grandes rasgos, funciona igual tanto para identificar un gato como para identificar un concepto, una fragancia o un sentimiento. No obstante, es más fácil de entender cuando lo aplicamos al mundo sensorial.

Basta pasear por la ciudad o por el campo para comprender que el sinfín de datos del entorno —tráfico y edificios en el pri-

mer caso, flora y fauna en el segundo— es de tal magnitud que es imposible que un pobre cerebro de poco menos de un kilo y medio de peso pueda procesarlos en un instante. La capacidad de concentrarnos en unos pocos de entre miles y miles de contenidos —suprimiendo los demás en ese mismo gesto— nos permite percibir un mundo más o menos ordenado. (En realidad, los temidos «malos viajes» asociados con dosis excesivas de LSD se deben en parte a que la droga inhibe el filtro de la atención, tanto que el usuario se aturde ante tal cantidad de información, imposible de procesar.) Sin embargo, al cribar la experiencia, la atención construye una realidad mucho más parcial e individual de lo que solemos creer.

Supongamos que decides dar un paseo por el Central Park de Nueva York. Por raro que parezca, aquel oasis de naturaleza en mitad de un desierto de asfalto es uno de los diez enclaves de Estados Unidos más frecuentados por los aficionados a los pájaros. A los pocos minutos de tu llegada, un espléndido cardenal rojo se posa entre un grupo de sencillos gorriones y chochines, y de inmediato «capta tu atención».

Esta expresión tan habitual contiene la esencia de uno de los dos procesos que nos permiten sintonizar con aquello que nos interesa: la atención involuntaria. En esos casos, el sujeto participa de forma pasiva en un proceso no dirigido por él, sino por el estímulo más saliente del entorno, y por tanto más atractivo, como pueda ser un precioso cardenal escarlata.

Gracias a la evolución, estamos programados para admirar las flores de vivos colores, retroceder ante el siseo de una serpiente, arrugar la nariz al oler carne en mal estado o reaccionar de maneras diversas a todo aquello que pueda amenazar nuestra supervivencia o contribuir a ella. Tanto si se trata de esquivar a un depredador como de perseguir una pieza, la información potencialmente favorable o perjudicial, atrapará mejor nuestro

enfoque involuntario si se diferencia del entorno y no se funde con lo familiar. Por eso, igual que a nuestros antepasados prehistóricos, nos atraen más los estímulos «novedosos». Y puesto que sintonizamos mejor con las novedades que implican peligro o recompensa, no se nos escapará ni el gruñido de una posible amenaza ni el graznido en lo alto que promete un festín.

La atención involuntaria nos obliga a reparar en el entorno, pero sus muchas ventajas acarrearán ciertos inconvenientes, sobre todo para un individuo urbano y postindustrial que se busca el sustento en un despacho y no en la sabana: un montón de distracciones inútiles e inoportunas. Tratas de concentrarte en un libro o en el ordenador, pero reparas, sin poderlo evitar, igual que tus antepasados, en la mosca que se posa en tu brazo o en la sirena de una ambulancia que pasa.

Si los mecanismos de la atención involuntaria se basan en la pregunta: «De todo lo que hay en el exterior, ¿qué es lo más llamativo?», los de la atención voluntaria consisten en: «¿En qué te quieres concentrar?» Puesto que esta forma activa requiere un esfuerzo, cuanto más te concentres, mejores resultados obtendrás, pero si te demoras demasiado en el objeto, tenderás a distraerte. Si un día de primavera decidieras pasar unas horas identificando pájaros en Central Park, cuando llevaras unas ochenta especies localizadas entre los árboles, notarías la vista tan cansada y la cabeza tan embotada que tendrías que hacer un descanso.

Al igual que la atención involuntaria, la voluntaria ha contribuido a la evolución de la especie, sobre todo porque facilita la consecución de objetivos complejos, como alimentar a los niños durante largas etapas o construir ciudades y mantenerlas en funcionamiento. En un terreno más individual, este proceso

deliberado resulta clave para crear la experiencia diaria, porque nos ayuda a decidir en qué nos centramos y qué pasamos por alto.

Muchos triunfadores se suelen caracterizar por su capacidad para prestar atención plena. El difunto David Lykken, gran experto en psicología de la personalidad de la Universidad de Minnesota, observó que tales individuos poseían una enorme reserva de «energía mental», que él definía como la facultad «de mantener la atención, no sucumbir a las distracciones y persistir en la búsqueda de soluciones» a problemas complejos durante períodos de tiempo dilatados sin experimentar cansancio. El vicealmirante Horatio Nelson ofrece un ejemplo excelente de semejante entereza. Enclenque, manco y tuerto, ayudó a Gran Bretaña a poner fin a la amenaza de los ejércitos de Napoleón. En una entrada de su diario, se puede leer: «Llevo cinco noches trabajando sin dormir y no he sentido ni una sola molestia». Otro fenómeno de la atención fue el matemático Srinivasa Ramanujan. Cuando un colega le comentó, en broma, que había tomado un taxi con un número de identificación muy insulso, el 1729, el genio lo corrigió de inmediato: «En absoluto, se trata de un número muy interesante. Es la menor cifra posible expresable como la suma de dos cubos de dos maneras distintas». Sus colegas atribuían aquellas proezas mentales a la capacidad de Ramanujan para considerar los números «sus amigos» y estar siempre «pendiente» de ellos.

Durante el verano de 2008, tras ganar su cuarto torneo del Open estadounidense pese a la grave lesión que sufría en la rodilla, la imperturbable concentración en el juego del golfista Tiger Woods lo elevó a la categoría de mito en una cultura, la nuestra, cada vez más vulnerable a la distracción. (Según su padre, a la edad de seis meses, el pequeño Tiger se pasaba horas mirando golf en la televisión.) Incluso David Brooks, el incisivo comen-



tarista político del *New York Times*, interrumpió el seguimiento de la campaña electoral para elogiar la energía mental del héroe: «En esta época de mensajes instantáneos, multitareas, distracciones en red y trastornos por déficit de atención, Woods se ha convertido en el gran ejemplo de la disciplina mental». Como todos los grandes atletas, posee unas condiciones físicas excelentes, pero como señalaba Brooks: «De todas sus cualidades, la que más admiración ha despertado y más artículos ha generado ha sido su capacidad para concentrarse».

Una capacidad de atención como la de Tiger te ayuda a centrarte en tu objetivo, lo cual supone una gran ventaja. Sin embargo, todos los más aplaudidos campeones de la atención voluntaria conocen bien sus inconvenientes: reduce el conjunto de la experiencia. Quizá refiriéndose a su propia vida doméstica y a la de su familia cercana —el novelista Henry era su hermano—, William James reconoce que la gente como Nelson, Ramanujan o Woods es más que propensa a «faltar a sus citas, dejar las cartas sin contestar, descuidar sus obligaciones familiares de un modo imperdonable, porque son incapaces de desviar la atención de las fascinantes concatenaciones de ideas que absorben sus geniales mentes».

Un curioso experimento sobre la llamada «ceguera al cambio» llevado a cabo en cierta ocasión demuestra los inusitados efectos de la concentración plena. En primer lugar, unos ingeniosos psicólogos filmaron a un grupo de voluntarios pasándose una pelota de baloncesto en un gimnasio; en cierto momento, un gran «gorila» caminaba entre los jugadores e incluso se detenía a golpearse el pecho. A continuación, los psicólogos mostraron la grabación a un público instruido para seguir los movimientos de la pelota y contar el número de pases. Algunos tenían que concentrarse en el equipo que llevaba la camiseta blanca y otros en la agrupación de la camiseta negra.

La atención voluntaria y deliberada es tan poderosa que la mitad de la audiencia ni siquiera reparó en la inaudita aparición. Por si fuera poco, los participantes que obviaron la presencia del gorila pertenecían en su mayoría al grupo que seguía al equipo blanco. Muchos otros estudios sobre la ceguera al cambio confirman que cuando te has familiarizado con una situación, la absoluta certeza de que sabes lo que está pasando te induce a pasar por alto incluso modificaciones espectaculares, como la sustitución de una cabeza de caballo por una humana. Saltan a la vista las repercusiones de lo antedicho en situaciones de la vida cotidiana, como buscar soluciones creativas a un problema en el trabajo o volver a prender la chispa de la pasión en un matrimonio.

A lo largo del día, los diversos objetos de nuestra atención, tanto involuntaria como voluntaria, van desplegando la realidad. Paseando por Central Park, tal vez el grito insistente de un cuervo penetre en tu consciencia. Sin embargo, los graznidos pasarán a ser meros ruidos de fondo si te fijas en el bello canto de una bandada de pinzones.

Igual que la atención visual involuntaria, que destacaba el bonito cardenal rojo en detrimento de otros pájaros menos vistosos, el acto de atender el melódico canto de los pinzones prescindiendo del graznido del cuervo ilustra el mecanismo fundamental de la concentración: la ampliación de un objeto mental, que adquiere una representación clara y nítida en el cerebro a la vez que suprime el resto de estímulos potenciales, relegados a la categoría de prescindibles o directamente al olvido.

Algunas nociones acerca de esta «competencia neurológica segada», constatadas por los neurólogos John Duncan, de la

Universidad de Cambridge, y Robert Desimone, del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT), acentúan la importancia de nuestras elecciones en materia de atención para la construcción de la experiencia cotidiana.

En un claro próximo a los Strawberry Fields de Central Park, algunos aficionados a los pájaros han derramado grandes cantidades de alpiste, y de ese modo han creado una «zona de aglomeración» avícola que constituye un laboratorio natural para el estudio de la competencia sesgada. Como damos por supuesto que «ver es creer» y como la vista se presta a la medición, la regla de oro de la ciencia, la investigación basada en hechos visibles constituye la demostración más nítida de lo que pasa en el cerebro cuando nos concentramos en un objeto determinado y de lo selectivos que somos a la hora de procesar la realidad.

Según Steve Yantis, neurocientífico de la Universidad Johns Hopkins que investiga la atención y la visión, cuando lleguemos por primera vez al comedero, atestado de aves diversas, contemplaremos al azar el bullicio reinante, una situación ideal para que la atención involuntaria, pasiva y dependiente de los estímulos externos, tome la iniciativa. El ojo recogerá cierta información —sorprendentemente poca— de la escena —sobre todo, intensidad de la luz, figuras y tonalidades—, que viajará a las zonas del cerebro encargadas de procesar los estímulos visuales, donde una enorme cantidad de neuronas representan colores, formas, tamaños y otros rasgos.

Sin otro agente al mando, esas neuronas tenderán a centrarse en el objeto más llamativo del escenario, un arrendajo grande y azul, más atractivo que, pongamos, los tonos apagados y las formas vulgares de gorriones y chochines. Las células nerviosas convierten los impulsos visuales en representaciones concretas, ayudadas por nuestros conocimientos previos —en este caso de ornitología—, y, ¡eureka!, el arrendajo de ojos saltones ha ga-

nado la competición por crear el tipo de representación mental que nos hace decir: ¡un pájaro!

Todo cambia cuando recurrimos a la atención activa, voluntaria —orientada a un fin—, para buscar en medio del bullicio un objeto en particular, como por ejemplo un pequeño pájaro carpintero llamado chupasavia pechiamarillo. La sola perspectiva de localizar esta no tan *rara avis* aumenta al instante nuestras posibilidades de conseguirlo. Si nos piden, por ejemplo, que estemos atentos a un lugar en concreto donde va a aparecer, el mero hecho de contar con un objetivo en perspectiva disparará la actividad de la corteza cerebral, que alcanzará el máximo rendimiento cuando se manifieste por fin. En otras palabras, sólo *pensar* en prestar atención modifica nuestro cerebro y lo predispone para la experiencia real.

De inmediato, ese objetivo predeterminado desvía la competencia por nuestra atención en dirección a cualquier pájaro que se parezca al chupasavia. En un proceso que sigue siendo un misterio, la actividad de todas esas células nerviosas dedicadas a representar al arrendajo azul se modifica al punto de borrarlo de nuestro campo de visión, junto con otros posible perdedores como petirrojos y palomas, a la vez que coloca en un primer plano la imagen de ganadores en potencia, como pájaros carpinteros o aves moteadas, de plumas rojas o de alas amarillas. Echada la suerte, se desencadena la batalla por nuestra atención, que terminará cuando el objetivo se haga visible entre toda esa horda de rivales. En este juego de todo o nada, dice Yantis, el triunfo del chupasavia equivale a la derrota del arrendajo. «La población de neuronas es capaz de representar casi cualquier cosa, pero no todo al mismo tiempo. O escoges tú... o lo harán ellas.»

La moraleja de este pequeño experimento es que, dependiendo de cuán sesgada esté la competencia por nuestra atención, por nosotros o por las neuronas, tendremos experiencias

distintas de la misma escena. A lo largo del día, nos centramos en lo que creemos más importante —el arrendajo o el chupavía— y obviamos lo menos significativo, como los pajarillos grises. Si paseamos la vista por el jardín sin un propósito concreto, la atención involuntaria se asegurará de que no pasemos por alto el deslumbrante arce rojo y convertirá el resto en una mancha verdosa. Sin embargo, si miramos con una intención deliberada, como echar un vistazo al perro, seguramente veremos a *Rex* sin reparar siquiera en el arce.

Por supuesto, hay otros cuatro sistemas sensoriales además de la vista que colaboran con los mecanismos de atención para construir el mundo físico tal como lo percibimos. Para explicar esta idea, el neurólogo de Johns Hopkins utiliza la analogía del panel de control, cuyos mandos manipulamos para pasar de una actividad a otra. Si subimos o bajamos el volumen del olor, pongamos por caso, o apagamos el interruptor del tacto para conectar el circuito del gusto, podemos sintonizar la información deseada y suprimir la competencia de otros estímulos.

«Si te pregunto: “¿Qué sensación te produce el respaldo de la silla en la espalda?”, al instante tendrás acceso a esa información», dice Yantis. «Ese estímulo táctil ha estado ahí todo el tiempo, pero al subir el volumen le abres el acceso al nivel de tu consciencia.» De igual modo, mientras conducimos, en teoría, vemos todo el paisaje que enmarca el parabrisas. Pero si nos ponemos a escuchar las noticias de la radio o a hablar con un pasajero, gran parte del escenario pasa inadvertido. Como afirma el neurólogo: «Bajas el volumen de la vista y dejas que el oído capte tu atención».

El mecanismo de la «competencia sesgada» nos hace más competentes, por cuanto nos ayuda a percibir un mundo coherente,

pero al mismo tiempo impone unos límites a ese constructo que lo hacen más idiosincrásico y fragmentado de lo que pueda parecer. Para comprobarlo, bastará con que, la próxima vez que discutas con un familiar o amigo, te fijes en las distintos puntos de vista que salen a relucir. Famoso por su poético tratamiento de la memoria, el clásico del cine japonés *Rashomon*, que plasma cuatro relatos muy distintos de un mismo suceso, constituye un excelente documental sobre la atención.

También en Central Park hay un lugar excelente para comprobar la dimensión subjetiva e inconsistente de la atención. Cerca de Bethesda Fountain, un mago suele ejecutar trucos de magia a cambio de unas monedas. Ataviado como un caballero eduardiano, con esmoquin y chistera, atrae la mirada del espectador a su anticuado monóculo dejando caer la lente. Gracias a esa distracción, el mago puede «hacer aparecer» una bola de billar de la manga de su chaqueta. El truco tiene lugar ante tus propios ojos, pero como no le estás haciendo caso, te pasa inadvertido; por lo que a ti concierne, ha sido cosa de magia.

Los magos conocen muchas otras formas de distraer la atención y alterar la percepción de la realidad. Si nos miran a los ojos, es probable que les devolvamos la mirada, proporcionándoles así la libertad necesaria para hacer lo que quieran con las manos. Para que aparezcan cartas de la nada, les basta con agitar la varita mágica por encima de la cabeza. Al desplazar nuestro centro de atención, pueden sacarse las cartas de la otra manga, sostenerlas a la altura de la cadera y después volver a bajar la varita junto con nuestra mirada. En resumen, la magia se despliega cuando estamos prestando atención a otra cosa.

Lo mismo que pasa con la prestidigitación sucede —más a menudo de lo que nos gusta pensar— en la vida. Para condensar un mundo enciclopédico en una asequible edición de bolsillo, el sistema de la atención, como hacía el mago, nos obliga a fijarnos

en algunos objetos en detrimento de otros. Al reanudar el paseo por Central Park, advertirás que, aunque recuerdas muy bien al comediante de la chistera, apenas has retenido el resto de la escena, salvo tal vez la mujer de la chaqueta color violeta que estaba de pie, a su lado.

Desde luego, es discutible que ese procesamiento borroso de los alrededores de Bethesda Fountain merezca siquiera la etiqueta de atención. No obstante, la investigación demuestra que la información «implícita» o el material en el que no has reparado conscientemente puede colarse en tu cerebro y, sin que te des cuenta siquiera, condicionar tu memoria y experiencia. A diferencia de otros investigadores, que establecen una dicotomía entre objetos que no escapan a nuestra atención y los que sí, la neurocientífica Marlene Behrmann, de la Universidad Carnegie Mellon, considera que existe una continuidad entre ambos. Para describir el matiz que aporta su enfoque, toma como ejemplo una situación muy frecuente: buscar las llaves en un escritorio atestado. (Propone un ingenioso truco que se puede poner en práctica en casa. Cuando las estés buscando, mantén fija la vista y «mueve sólo la atención».) Una vez localizadas, la competencia, en principio, habría finalizado. Para Behrmann, sin embargo, el proceso no es tan sencillo, porque también los objetos perdedores habrían ganado unos cuantos puntos por el mero hecho de estar allí.

Igual que la mujer de la chaqueta violeta que estaba junto al mago, los objetos más próximos a las llaves —quizá las gafas y el teléfono móvil— reciben cierta atención por su mera cercanía al objetivo. La concentración es tan potente que hay grandes probabilidades de que repares en las lentes y el móvil cuando vuelvas a pasar por delante del escritorio, muchas más que si nunca hubieras buscado las llaves. En consecuencia, dice Behr-

mann, «para mí no está tan claro que la vida esté construida sólo del material al que prestamos atención. Hay otros factores en juego detrás de la penumbra».

Muchos otros investigadores, sin embargo, consideran que esas interferencias tan efímeras y breves no merecen llamarse «atención» y enturbian la concepción tradicional del término como fenómeno consciente. Sostienen que, la atención selectiva, estable y orientada a un objetivo, proporciona a la imagen del ganador una consistencia en la experiencia consciente que el perdedor nunca podría alcanzar. En cierto experimento, por ejemplo, una serie de sujetos se concentraba en una tarea mientras los investigadores introducían breves imágenes de rostros en su campo de visión periférica. Los individuos repararon en la presencia de las fotos, pero apenas pudieron decir nada de las imágenes, ni siquiera a qué género pertenecían las caras.

En resumen, los científicos están de acuerdo en que los estímulos pueden activar partes del cerebro e incluso influir en la experiencia diaria sin que seamos conscientes de ello, pero no otorgarían a un fenómeno de tan poca intensidad, duración e influencia el nombre de *atención*. Su postura es: «¿Información inconsciente? Bueno. ¿Atención inconsciente? Ni hablar».

La naturaleza selectiva de la capacidad de prestar atención explica en parte por qué nuestra realidad es más arbitraria y parcial de lo que suponemos, pero hay otras razones. Como observa el poeta John Ashbery: «Llamar la atención sobre algo / no es lo mismo que explicarlo...» En cuanto dejamos atrás los pañales, no reparamos en el mundo en abstracto, como si viéramos las cosas por primera vez, sino que lo hacemos en sincronía con nuestros conocimientos previos, que enriquecen las experiencias y contribuyen a definir las a la vez que garantizan su singularidad.



Si te paras a descansar junto a un pequeño estanque de Central Park, quizá te salga al paso cierto anciano de gafas redondas, amante de los pájaros, y te proporcione un emocionante objetivo hacia el que dirigir tu atención. «¡Hay una becada justo encima de la cuesta, junto al arroyuelo! —dice—. Pero es un poco difícil de ver.» Por suerte, sabes lo bastante sobre pájaros como para advertir que el hombre está hablando de un pajarillo moteado de larguísimo pico. Al procesar la señal recibida, tu sistema atencional ha activado un contexto que ya existía previamente, el de las especies avícolas. Por eso has podido localizar a la tímida criatura enseguida.

La extrema eficacia con que el sistema integra la nueva información en los conocimientos previos sugiere que tenemos algo como un HAL 2001 o un homúnculo medieval en la cabeza: un supervisor que toma bits y segmentos de información, los analiza y dice: «Ese precioso pajarillo pinto es una becada». Sin embargo, no nos hace falta semejante alquimista. Como demuestra la investigación sobre el «sesgo de la belleza», nuestro sistema atencional no sólo nos empuja a reparar en los estímulos sensoriales, sino que también nos ayuda a convertirlos en acontecimientos coherentes. Podemos juzgar la hermosura de un extraño en un tiempo récord de cien milisegundos, porque no procesamos los rasgos faciales en abstracto, sino que los pasamos por el filtro de nuestras ideas previas sobre lo que consideramos unos ojos, una nariz o una boca lindos. Nuestra reacción de «¡Pufff!» o de «¡Guau!» no depende sólo de los rasgos del desconocido, sino también de hasta qué punto concuerdan con la idea de belleza que tenemos.

Comprender el papel de la atención en el aprendizaje (adquirir conocimientos y destrezas) y el recuerdo (almacenar y recuperar información) es complicado pero esencial para encauzar una vida centrada. En pocas palabras: para dominar y

retener cierto material, desde el nombre de un pájaro hasta las frases del método *Habla francés como un nativo*, hay que empezar por prestar mucha atención.

Eso es fácil de hacer en situaciones sencillas y en momentos de ocio, cuando nos podemos permitir la fuerte concentración que requiere el «ligado» o integración de distintos rasgos constituyentes de un objeto de observación, como forma, color y movimiento. Nos fijamos en un pájaro que recorre una rama sin ton ni son, reparamos en cómo es su pico, el tamaño, el canto y la forma del cuerpo y concluimos: «¡Un trepador de pecho blanco!» Como nos hemos tomado el tiempo necesario para observarlo a fondo, nos hemos formado una imagen clara de la criaturilla y la hemos guardado a buen recaudo en el cerebro.

Tras muchas investigaciones sobre el «ligado» y la interacción de la atención con la experiencia, la psicóloga cognitivista de Princeton Anne Treisman distingue entre la atención lenta y «angosta» que hemos concedido al trepador y la de tipo «expansivo» que precisamos cuando debemos asimilar con rapidez una escena nueva y compleja, como el sendero que divide en dos el zoo del Central Park. Si caminas a paso vivo junto a las focas y leones de mar que hacen cabriolas en su piscina, darás por supuesto que divisas la totalidad de la escena. Sin embargo, el ojo únicamente ve con nitidez y a todo color una pequeña zona alrededor del punto de enfoque, en este caso a la reluciente bestia negra cazando al vuelo el pez que le lanza su cuidador. El cerebro mezcla esa nueva información sensorial con sus conocimientos previos acerca de los zos en general y de las focas en particular para «rellenar los huecos». Lo que percibes, en consecuencia, no es una especie de fotografía de un parque marino, sino un modelo mental que tu sistema atencional ha creado para ti.

Como la concentración angosta, la de tipo rápido y difuso posee sus propias ventajas —la más evidente, que nos permi-

te asimilar una escena con rapidez— y sus inconvenientes, empezando por la tosquedad. Al igual que se precipita a unir elementos diversos para crear una experiencia coherente, una atención expansiva también reduce ciertas cosas a términos medios. Si Anne Treisman nos enseñara la imagen de varios círculos de distintos diámetros, nos costaría poco adivinar el tamaño medio, pero mucho saber si habíamos visto una medida determinada; una desviación hacia el mínimo común denominador que resulta bastante útil en la vida real. En caso de que tuviéramos que buscar e identificar «un animal» en una serie de escenas que pasaran con rapidez ante nuestros ojos, lo haríamos con facilidad pero de manera imprecisa; contestaríamos «pájaro» o «pez», en lugar de «urraca» o «trucha». Si nos mostrase una serie de instantáneas de letras de colores y nos preguntara qué habíamos visto, acertaríamos unas pocas —una O roja o una T verde—, pero tal vez hiciéramos una «conjunción ilusoria» y dijéramos, con la misma seguridad, «una T roja». Los aspectos impredecibles, fragmentados y subjetivos de la atención llevan a Anne Treisman a describir la experiencia como «un paso más allá del estímulo físico»: un *collage* de realidad objetiva más que una copia.

Tras considerar la idea de que la vida es la suma de aquello en lo que te fijas, Steve Yantis dice: «Me gusta. Me gusta la noción de que la atención define la conciencia, de que es la esencia o el centro de nuestra vida mental a lo largo del tiempo. Tiene mucho sentido». En cuanto al interés que nos despiertan ideas y emociones en contraposición a imágenes y sonidos dice: «En la medida en que controlamos lo que penetra en la conciencia, debemos ser capaces de concentrarnos en algunas cosas, pasar

otras por alto y seguir adelante, o nuestros pensamientos nos dominarán».

Incluso un paseo alegórico por Central Park puede servirnos para comprender, desde una perspectiva neurológica, cómo la atención nos ayuda a hacernos cargo de la experiencia de dos formas distintas. La automática, involuntaria e impulsiva nos empuja a reparar en los estímulos más llamativos mientras que la deliberada, activa y voluntaria nos permite decidir a qué atendemos. Así, uno puede pasear tranquilamente, observando los pájaros, con la confianza de que detectará al instante cualquier indicativo de algo interesante o peligroso, como el olor a comida o la explosión de un trueno.

La naturaleza selectiva y excluyente de la atención nos permite crear una realidad coherente, pero también a medida. Las cosas en las que nos fijamos, como el arrendajo azul, llamativo en el plano físico, o el chupasavia, saliente en el psicológico, conquistan nuestro territorio mental e influyen en la experiencia, mientras que los perdedores, como las aves normales y corrientes, no existen para nosotros. Por si el proceso no fuera ya bastante subjetivo, el sistema atencional combina la nueva información con nuestros conocimientos previos para extraer un sentido. Por eso podemos identificar a esa becada solitaria que la mayoría de paseantes habría pasado por alto.

Aún más importante en lo que concierne a nuestra calidad de vida; a lo largo de esta caminata imaginaria, hemos descubierto que si tomamos la decisión de atender a algo específico —pájaros, y ciertas aves en particular— el parque ofrece una experiencia en concreto. Si hubiéramos prestado atención plena a la flora en vez de a la fauna, o nos hubiéramos enfrascado en un problema personal o hubiésemos charlado con un acompañante, la experiencia habría sido muy distinta. Además, al hacer caso a objetos elegidos de forma deliberada, e incluso al tomar la

decisión consciente de sumirnos en la ensoñación, se viven instantes más ricos de los que solemos disfrutar la mayor parte del tiempo, capturados en los restos que cualquier marea arrastra a nuestra orilla mental. En resumen, para disfrutar del tipo de experiencias que queremos vivir en vez de dejarnos llevar por la corriente, tenemos que hacernos cargo de nuestra atención.



## 2

### **De dentro afuera: los sentimientos condicionan el enfoque**

Al igual que ordena la experiencia del mundo exterior, la atención organiza nuestras ideas y emociones para proporcionarnos una realidad interna asequible, sí, pero también limitada. Gracias a la evolución, el *Homo sapiens* ya no se interesa sólo en coyotes que aúllan o en llamas que titilan, sabores dulces u otro tipo de señales sensoriales salientes, sino también en ideas precisas («hay que ser puntual» o «todos los hombres han sido creados iguales» ) y sentimientos («te quiero» u «ojalá te mueras») igual de apabullantes. Por si fuera poco, esos estímulos mentales no sólo captan nuestra atención, sino que influyen en sus mecanismos.

La interdependencia absoluta entre pensamiento y emoción constituye uno de los descubrimientos más importantes de la psicología contemporánea. Hasta épocas muy recientes, esta disciplina aceptaba —y toda la cultura occidental con ella— la gran dicotomía que la filosofía griega estableció entre una cognición sublime, juiciosa y portadora de verdad absoluta, y una emoción pusilánime y poco de fiar, basada en juicios de valor subjetivos. A lo largo de los últimos diez años, sin embargo, los científicos han descubierto que el pensamiento y el sentimiento están tan unidos como la gallina y el huevo, y reconocen la dificultad de discernir dónde termina uno y empieza el otro. Es-

peculando sobre la concentración y su compleja relación con la emoción y la cognición, Leslie Ungerleider, reconocida experta del Instituto Nacional de Salud Mental (INSM) de Estados Unidos, dice: «En la vida, hay que priorizar unas posibilidades por encima de otras, porque es imposible hacerlo todo. Uno tiende a optar por aquello que más valora. Ser buena madre, por ejemplo, está muy bien considerado, así que una madre contará con la motivación necesaria para prestar atención a todas las señales que guardan relación con su maternidad e invertir energía en ello. Organizará su día alrededor de ese rol y contemplará cualquier otro aspecto a la luz de ese contexto».

Los grandes artistas, por su parte, priorizan dar forma a pensamientos y emociones intangibles, y basta hacer una visita a la Frick Collection, un tesoro de un museo de Manhattan, para contemplar, entre los cuadros de George Stubbs, un excelente ejemplo de dicha capacidad. Este pintor inglés del siglo XVIII es famoso por sus cuadros, retratos en realidad, de caballos, que en su día estaban consideradas las criaturas más parecidas al hombre en cuanto a majestuosidad, virtud y belleza. Plasmados en entornos tranquilos y señoriales, la mayoría de sus purasangres transmiten una complacencia exquisita. Hasta el último detalle de las pinturas expresa la absoluta satisfacción que refleja la frase «encantado de la vida».

El cuadro *Caballo salvaje amenazado por un león*, no obstante, retrata a un semental majestuoso en una situación muy distinta. Stubbs pintó aquella magnética obra de arte para ilustrar la naturaleza de lo sublime, uno de los conceptos filosóficos más en boga de la época, y su relación con un sentimiento intemporal y fascinante: el miedo. Galopando por una vasta llanura, el imponente equino se topa con un estímulo externo arrollador, un depredador al acecho, y responde con una muestra espectacular de lo que los psicólogos definirían, con bastante



frialdad, como «una emoción negativa». El cuello arqueado, los ojos dilatados y el hocico tembloroso del regío animal constituyen la viva imagen del terror en estado puro. El tema de la pintura refleja la idea que el filósofo Edmund Burke plasmó en una obra de enorme difusión, *Indagación filosófica sobre el origen de las ideas acerca de lo sublime y lo bello*, en la que afirma que el terror, capaz de provocar un estupor sin parangón o una concentración absoluta y directa —es decir, atención plena—, constituye «el máximo exponente de lo sublime».

Igual que el caballo tiene los cinco sentidos puestos en el león, la persona que visita el museo contempla extasiada los dos animales, aunque están relegados a la esquina inferior derecha del cuadro. Al igual que las magníficas bestias, el espectador apenas repara en el paisaje que ocupa tres cuartas partes del enorme lienzo. Como Stubbs y Burke bien sabían, eso que los psicólogos llaman ideas o emociones de alta cotización resultan tan arrebatadoras como la luz del rayo o el retumbar del trueno, y sesgan la competencia por la atención hasta tal punto que todo lo demás se pierde en la lejanía.

También los científicos, como los artistas, han documentado el poder de la emoción sobre nuestros intereses, muestra de lo cual son aquellos experimentos sobre el «efecto fiesta», que demostraban que, pese al ruido de fondo, uno siempre distingue su nombre o un comentario atrevido. Si nos sometemos a una prueba de «atención instantánea» y nos piden que busquemos determinada palabra en una lista, repararemos en su primera aparición, pero es probable que pasemos por alto la segunda, a menos que tenga connotaciones emocionales. El llamado efecto Stroop predice que si nos dan una lista de palabras tales como *rojo*, *azul* y *verde* impresas, respectivamente, en tinta azul, ver-

de y roja, la incongruencia del estímulo interferirá en nuestra concentración a la hora de decir de qué color es cada palabra. Si guardamos un recuerdo tan vívido de lo que estábamos haciendo cuando nos enteramos del atentado contra las Torres Gemelas es porque la intensidad de las emociones estimuló el foco mental y amplió nuestra capacidad de percepción.

Igual que estamos programados para reparar en un enjambre de abejas o en el gruñido de un perro, tenemos una fuerte tendencia a demorarnos en ideas y emociones negativas, que señalan amenazas de otra índole. Por si fuera poco, cuando no tiene nada mejor que hacer, la mente tiende a buscar qué puede andar mal y permite que ideas como «estoy gordo» o «quizá sea maligno» atrapen nuestro pensamiento.

Como el malestar físico, el psicológico tiene la función de avisarnos de un posible problema y empujarnos a resolverlo. Si acampamos en una zona de osos grizzly, por ejemplo, la inquietud nos obliga a estar alerta y a guardar la comida a buen recaudo. La desolación o la rabia que sentimos ante la pérdida de un familiar, pareja o amigo nos recuerda lo mucho que dependemos, como especie gregaria que somos, de ese tipo de vínculos para la supervivencia.

Charles Darwin escribió: «El dolor se incrementa cuando le prestamos atención». En agosto de 2007, el programa de la Radio Pública Nacional *This American Life* emitió un episodio llamado «Rupturas», que exploraba lo mucho que cuesta distanciarse del pesar que nos invade ante la pérdida de un ser querido. La estrella del pop Phil Collins y la escritora Starlee Kine comentaron sus propias obsesiones al respecto y los melancólicos textos que les habían inspirado. La canción «The Three of Us», compuesta en colaboración con Joe McGinty y Julia Greenberg, destaca la incapacidad de Kine para separarse de su tragedia, pese a comprender que su fijación la perjudicaba. A juzgar por los

comentarios enviados a la página web del programa, muchos oyentes habían pasado por situaciones parecidas.

Según la teoría psicológica del «sesgo de negatividad», prestamos más atención a sentimientos desagradables como el miedo, la rabia y la tristeza simplemente porque son más fuertes que los positivos. (A Freud, que consideraba la vida un intento de sobrevivir al conflicto, la culpa, la pena, la rabia y el miedo, la idea no le habría sorprendido.) En realidad, las pruebas de que el dolor psicológico provocado por agentes externos se apodera con facilidad de la mente son más que abundantes. En una investigación sobre los temas que más a menudo ocupan nuestro pensamiento, las relaciones difíciles y la incapacidad para llevar a cabo los proyectos ocupaban los primeros puestos. Dedicamos más esfuerzo a no perder dinero que a ganar la misma cantidad. Si oímos algo positivo sobre un desconocido y también una crítica, daremos más crédito a la opinión desfavorable. Y cuando algo malo sucede, aunque nos pasen también cosas buenas, nos desanimamos. Tendemos a reparar más en las amenazas que en las oportunidades o en las señales de que todo va bien.

Las tristes pruebas de cómo la melancolía se apodera de nuestra atención se extienden hasta el infinito. Identificamos un semblante hosco entre una multitud de personas alegres mucho antes que a la inversa. Almacenamos y recordamos mejor el material negativo que el beneficioso. Dedicamos más tiempo a mirar fotografías que describen conductas desagradables que atractivas y reaccionamos a las críticas con mayor lentitud y parpadeando más —señal de reflexión— que ante los halagos. Si se nos pide que nos concentremos en una serie de adjetivos referidos a la personalidad, como por ejemplo sádico u honesto, y que digamos en qué color estaban impresos, nos esforzamos más en recordar el de las palabras que describen rasgos negativos. Dedicaremos más tiempo a escuchar las quejas sobre

nosotros mismos que las alabanzas. Incluso al dormir, la mayoría de sueños son pesadillas. Y he aquí la guinda del pastel: las probabilidades de sufrir un ataque de corazón aumentan en un 20 por ciento el día de nuestro cumpleaños, quizás a causa del estrés que provoca el miedo a envejecer o la desilusión ante las esperanzas frustradas.

Si alguna ventaja tiene, para la especie en general y el individuo en particular, prestar atención a una emoción negativa es que nos prepara para una potencial amenaza y nos empuja a resolver los problemas con el fin de evitar o paliar el dolor. Así, el miedo a ponernos enfermos nos induce a tomar una pastilla para el resfriado. El sentimiento de culpa que nos invade tras un divorcio nos impulsa a ser más considerados con los niños. La vergüenza que sentimos ante la idea de ser despedidos nos apremia a tomar la decisión de marcharnos y buscar un trabajo mejor.

Además, un enfoque pesimista, pese a todas sus desventajas, puede ser de ayuda cuando no vemos salida a una situación. Mirar el lado oscuro de las cosas proporciona cierta objetividad; según una escuela de pensamiento, el pesimista, con su tendencia a ver el lado negro de la vida, suele ser más realista que el optimista. Al fin y al cabo, hizo falta un Richard Nixon, inflexible y paranoico, para que Estados Unidos iniciara relaciones con la China comunista, porque nadie podía acusar a alguien como él de un exceso de optimismo o de altruismo.

Pese a estas sutiles ventajas, centrarse en las emociones negativas, sobre todo cuando no sacamos partido de su función principal, que es promover la resolución de problemas, se paga caro: por bien que nos vayan las cosas, nos sentimos fatal la mayor parte del tiempo.

Es muy probable que el ciudadano del siglo XXI, a diferencia de Stubbs y Burke, no emplee los términos *sublime* y *rapto* para referirse al miedo, sino para hablar de la pasión romántica. En cualquier caso, ambos sentimientos ofrecen ejemplos extremos del tipo de emoción intensa, tanto positiva como negativa, que desencadena la atención involuntaria. Después de regodearnos en la contemplación del sombrío *Caballo salvaje amenazado por un león*, nos complacerá desplazarnos a una de las salas más importantes del Frik, dedicada a la obra de Jean-Honoré Fragonard, contemporáneo francés de Stubbs.

Suprema expresión del delirio amoroso, *El progreso del amor* está formado por una serie de once paneles pintados que encargó Madame du Barry, amante de Luis XV. Empezando por *La persecución*, los cuadros representan distintos estadios de un romance apasionado entre dos aristócratas jóvenes y hermosos vestidos de punta en blanco. Quizás el más arrebatador sea *El encuentro*, que plasma el instante en que el ardiente enamorado escala un murete para contemplar a su amada, quien lo busca con afán en dirección contraria.

Igual que la evolución nos ha enseñado a hacer caso de los pensamientos y emociones negativos que nos ayudan a sobrevivir, también atendemos a los positivos, que sirven al mismo fin, aunque de modo distinto. Si el miedo y la tristeza previenen contra el peligro y la pérdida, la alegría, la curiosidad y la satisfacción incitan a explorar el mundo. La pasión, por su parte, ejerce una fascinación intensa, como lo expresa el dramaturgo francés Jean Racine en la imagen de «Venus toda entera asida a su presa». Esa intensa concentración en el otro que propicia el amor es de vital importancia para una especie cuyos vínculos afectivos garantizan la crianza de los hijos durante períodos prolongados y cuya supervivencia depende de la cooperación.

Por lo que respecta al individuo, los buenos sentimientos como el afecto, el orgullo ante una promoción o el entusiasmo por un nuevo proyecto funcionan como zanahorias al final del palo que nos ayudan a sortear con habilidad los altibajos de la vida. La Biblia lo expresa así: «La mujer, cuando va a dar a luz, está triste, porque le ha llegado su hora; pero cuando ha parido al niño, ya no se acuerda del aprieto por el gozo de que ha nacido un hombre al mundo».

Al contrario que la siniestra teoría del sesgo de negatividad, la optimista tesis del «contrapeso positivo» reconoce que lo malo atrapa con más facilidad nuestra atención inmediata, pero que en último termino dedicamos más tiempo a las cosas agradables. En realidad, algunas investigaciones demuestran que la mayoría de gente se declara «más bien satisfecha» casi todo el tiempo. Según ciertos trabajos complementarios, tendemos a mirar con buenos ojos incluso los acontecimientos neutros, prestamos mucha atención a las desgracias porque son poco frecuentes y olvidamos los reveses con más rapidez que los acontecimientos felices. Desde esta perspectiva tan halagüeña, y dejando aparte golpes tan duros como la pérdida de un ser querido o un despido, tanto si hoy te llevas un rapapolvo como si disfrutas de un ascenso, pronto volverás a sentirte «más bien satisfecho».

Las teorías sobre la preeminencia de unas u otras emociones han inspirado trabajos de investigación con nombres tan pintorescos como «El mal es más fuerte que el bien» o «Ser malo no siempre es bueno». En lo que concierne a la vida real, sin embargo, el psicólogo suizo Carl Jung señala algo que a menudo pasamos por alto: «Hay tantas noches como días, y ambos tienen la misma duración en el transcurso del año. Por más feliz que sea una vida, siempre va a tener algo de oscuridad. La palabra "felicidad" perdería sentido si no existiera la tristeza para equilibrarla».

Algunos apasionantes estudios recientes analizan las curiosas relaciones entre la atención y los sentimientos agradables o dolorosos, y sugieren cómo explotar ese vínculo para mejorar la calidad de vida. Basándose en pruebas de laboratorio que miden la visión, Barbara Fredrickson, psicóloga de la Universidad de Carolina del Norte, demuestra que prestar atención a las emociones positivas expande literalmente el mundo, mientras que centrarse en las negativas lo reduce; una apreciación con importantes implicaciones en la experiencia diaria.

Cierto experimento sobre el efecto del sentimiento en la atención empieza por levantar el ánimo de los sujetos pidiéndoles que miren unos breves vídeos sobre temas alegres. A continuación, se les sugiere que contemplen unas imágenes generadas por ordenador, complejas y abstractas. Al comparar las descripciones de estos individuos con las del grupo de control, se observa que los sujetos predispuestos al optimismo tienden, en un grado considerable, a fijarse en la representación global, más que a reparar en los pequeños detalles.

En investigaciones complementarias, los sujetos que participan en los llamados experimentos de control de visión empiezan por mirar un objeto representado en el centro de un cartel. Sin embargo, si se les induce a sentir una emoción positiva, como por ejemplo gratitud, empiezan a fijarse en el material periférico significativo también, aunque se les pedía otra cosa. Por el contrario, los sujetos que permanecen en un estado neutro o negativo siguen concentrados en el elemento central del cartel y pasan por alto los estímulos circundantes. Igual que les sucedía a los sujetos del experimento anterior, que debían mirar imágenes complejas, no ven el panorama completo. Estos hallazgos corroboran un fenómeno ampliamente documentado que se conoce como el «efecto arma». Inmerso en la escena de un crimen violento, la atención de un espectador asustado

a menudo se reduce tanto que sólo es capaz de recordar el cuchillo o la pistola, lo que va en detrimento del tan cacareado «testimonio ocular».

Estos experimentos tan creativos acerca de los efectos de la emoción sobre la atención confirman algo que todos hemos experimentado a menudo, quizás hace muy poco, cuando mirábamos el caballo aterrorizado de Stubbs y pasábamos por alto la magnificencia del escenario circundante. Cuando estamos asustados, enfadados o tristes, la realidad se contrae tanto que el origen de nuestro pesar parece abarcar la totalidad del mundo; como mínimo, del universo que tenemos de oreja a oreja. La vida parece un valle de lágrimas, el futuro palidece y sólo recuerdos tristes acuden a la mente. Para comprender por qué los sentimientos negativos reducen el foco mental, debemos tener en cuenta que, en una situación de peligro, replegarse sobre uno mismo y reaccionar con rapidez importa más que pararse a considerar la totalidad de las circunstancias.

Igual que los malos sentimientos contraen el centro de atención para que podamos afrontar el peligro o la pérdida, los buenos lo amplían, para que podamos aventurarnos por nuevos territorios, no sólo de nuestro campo visual, sino también de nuestra condición mental. Un contexto cognitivo más amplio y generoso nos ayuda a pensar de forma más flexible y creativa, a tomar en consideración las implicaciones más profundas de una situación. Por poner un ejemplo, Fredrickson afirma que, cuando estamos animados, somos mucho más propensos a saludar a un conocido de otra raza; algo que la mayoría de gente casi nunca hace. «Los buenos sentimientos agrandan el prisma a través del cual miramos el mundo —dice—. Pensamos más en términos de relación y conectamos más datos. Ese sentido de unidad nos ayuda a crear armonía, ya sea con la naturaleza, con la familia o con los vecinos.»



Las investigaciones sobre la relación de la atención con el afecto y la cognición distinguen entre emociones positivas y negativas, pero la vida suele ser más complicada de lo que sugieren las publicaciones científicas, y ambos sentimientos no siempre se disciernen con facilidad. He aquí al príncipe Andréi de *Guerra y paz* observando a su amada:

Miró a Natasha, que cantaba, y en su alma aconteció algo nuevo y feliz. Estaba alegre y triste a la vez [...] ¿Por qué? [...] Las lágrimas obedecían sobre todo a la contradicción violenta que, de pronto, había reconocido entre alguna cosa infinita, grande, que existía en él, y la materia, reducida, corporal, que era él e incluso ella. Esta contradicción le entristecía y le alegraba mientras ella cantaba.

Este tipo de experiencia interna tan compleja que se desprende de la contemplación de Natacha por parte de Andréi ha despertado un interés particular en el científico cognitivista Don Norman, de la Universidad de Northwestern. Según su modelo conceptual, el cerebro consta de tres partes principales, que abordan temas distintos y a veces entran en conflicto. El componente «reactivo», que dirige las funciones viscerales y automáticas del cerebro, se concentra en aspectos que requieren reacciones biológicamente determinadas, como la sensación de vértigo o la apreciación del dulzor. El componente «conductual» o rutinario se encarga de las habilidades bien asimiladas, como montar en bicicleta o escribir a máquina. Según Norman, esos modos «inferiores» de funcionamiento cerebral controlan casi todo lo que hacemos, a menudo sin recurrir a nuestra atención consciente. No ha sido el único en adoptar este enfoque en apariencia iconoclasta: el influyente psicólogo holandés Ap Dijksterhuis, coautor de *Of Men and Mackerels: Attention and*

*Automatic Behavior* afirma sin ambages en su página web: «Mi investigación pretende subrayar el lado inconsciente y automático de la conducta y, aunque a veces investigo los procesos conscientes, cada vez me siento más tentado a concluir que la consciencia no tiene demasiada importancia».

La consciencia, el elemento «reflexivo» del cerebro conceptual de Norman, rige las funciones «superiores» de la cima metafórica de tan complejo órgano. Puesto que guarda una estrecha relación con los pensamientos, tendemos a identificarla con la cognición. Sin embargo, si nos paramos a pensar cómo dirigimos el negocio o nos ocupamos de nuestra familia, advertiremos enseguida que no podemos describir todo el proceso limitándonos al pensamiento. Como dice Norman: «La consciencia comparte también una sensación cualitativa y sensorial. Cuando digo “estoy asustado”, no sólo habla mi mente. Mi estómago se encoge también».

Los elementos reactivo, conductual y reflexivo del cerebro obedecen a sus propios parámetros, aunque al mismo tiempo se comunican entre sí de continuo. Cuando el timbre del despertador nos coloca ante el dilema de seguir durmiendo o levantarnos para ir al gimnasio, estamos experimentando, a escala reducida, el tipo de conflicto que se genera cuando dos o más de esas redes nos instan a atender cosas distintas. Recurriendo a un ejemplo algo más elaborado, Norman afirma: «Pongamos que tienes que saltar de un avión». En el ámbito reactivo, el cerebro repara en la distancia que te separa de la tierra y dice: «¿Qué diablos estás haciendo?» Para poder saltar, tienes que prestar atención a los mensajes de su componente conductual, donde has almacenado todo el entrenamiento y aprendizaje previos sobre el salto en paracaídas, y a la voz reflexiva que dice: «Todo irá bien, y piensa en lo mucho que te alegrarás de haber vivido esta experiencia».

Norman lleva aún más lejos su fascinante investigación sobre las relaciones emocionales con los objetos cotidianos, desde los abrelatas hasta los libros electrónicos, y proporciona un ejemplo de lo caro que sale sucumbir a la influencia de las emociones en nuestros objetos de interés y viceversa. Cuando te planteas comprar un coche, te concentras, con buen juicio, en el nivel reflexivo. Revisas mucha documentación para averiguar qué automóvil se adapta mejor a tus necesidades y ofrece la mejor relación calidad-precio, y te decides por un Toyota no demasiado caro. Al final, dice Norman, «acudes al concesionario y sales de allí al volante de otra marca».

En cuanto se quedan atrás tu casa, las advertencias de tu esposa y los informes de la asociación de consumidores que tanto has estudiado, y te adentras en la atractiva sala de exposición con su embriagador aroma a coche nuevo, tu atención deja de prestar oídos a la voz reflexiva, cerebral y juiciosa para escuchar la reactiva, sensual y visceral. Como dice Norman: «El hecho de que compres un Camry blanco en vez de un BMW rojo dice mucho de ti, y eres consciente de ello». Tu centro de atención se traslada del consumo de gasolina y la seguridad de los niños al sensual tapizado de ese bonito descapotable, al prestigio de la marca y otras recompensas emocionales. La misma dinámica explica por qué los coches usados se venden mejor limpios y brillantes que sucios, y por qué cuando el vendedor quiere cerrar el trato no pregunta: «¿Se queda el coche?», sino: «¿de qué color lo quiere?»»

Siguiendo con el ejemplo del astuto vendedor de coches, no te sorprenderá saber que trata de manipular la atención de sus clientes apelando a sus emociones con absoluta falta de escrúpulos. Al fin y al cabo, en las décadas de 1950 y 1960, en ple-

na Guerra Fría, una población obsesionada con los lavados de cerebro y las invasiones de extraterrestres procedentes de un espacio exterior cada vez más accesible acusó a algunas de las grandes marcas de someter la mente de un público incauto a mensajes publicitarios «subliminales». Al parecer, aquellas imágenes o anuncios de marcado carácter emocional, que incitaban a los espectadores a «beber», «comer» o «fumar» la marca X, se intercalaban a modo de flashes en las pantallas de cine o de televisión a tanta velocidad que los espectadores no eran conscientes de haberlas visto, pese a lo cual influían en su conducta.

Las acusaciones de que aquellas señales furtivas podían deslizarse en el cerebro, anular el libre albedrío y convertir a los espectadores en una especie de zombis a las órdenes de las corporaciones nunca se demostraron. No obstante, la Comisión Federal de Comunicación de Estados Unidos prohibió en los años setenta la publicidad subliminal, pero, en cualquier caso, su sombra se sigue proyectando aún en nuestros días. En 2006, la Plataforma de Fabricantes de Leche de California puso en las paradas de autobús de San Francisco carteles publicitarios cuyo lema —«¿Quieres leche?»— iba acompañado de un fuerte olor a galletas de chocolate. Los detractores de la campaña protestaron por lo que consideraban un método ilícito de atraer la atención y aligerar las carteras.

Aunque el término «atención» implica «experiencia consciente», a veces recibimos información subliminal que, pese a burlar el umbral de la consciencia, influye en nuestra conducta; sobre todo cuando el material posee cierta carga emocional. Las investigaciones llevadas a cabo con un grupo fascinante de pacientes con lesiones cerebrales, algunos de los cuales han sido estudiados por la neuróloga Marlene Behrmann, de la Universidad Carnegie Mellon, arrojan cierta luz sobre cómo recibimos la información que en principio pasa inadvertida.

Por lo general, tras padecer un ataque que afecta a un solo hemisferio del cerebro, los pacientes que sufren la llamada «disfunción hemisférica» atienden sólo a la mitad del mundo. Si la lesión se produce en el hemisferio derecho, la persona come de la mitad izquierda del plato y únicamente ve los dígitos uno al seis del reloj. El artista y director de cine Federico Fellini, que fue uno de ellos, plasmó en una serie de dibujos esta realidad parcial. En uno de sus bocetos, una figura fantasmal representada por un hombro y un brazo izquierdos riega una margarita. En otro, media mujer monta en la mitad de una bicicleta.

A pesar de su aparente incapacidad para reparar en la otra mitad del mundo, los pacientes aquejados de «disfunción hemisférica» parecen acceder a algún tipo de información de la parte velada, sobre todo cuando el estímulo posee connotaciones emotivas. Un experimento citado a menudo consiste en pedirle a un hombre que mire dos imágenes. La primera representa una casa normal, pero en la segunda la parte izquierda de la vivienda aparece en llamas. Al pedirle que describa lo que ve, el hombre, que no ha reparado en el fuego, se limita a responder: «dos casas». Sin embargo, cuando se le pregunta en qué hogar preferiría vivir, escoge el que no está ardiendo, porque de algún modo la presencia del fuego lo incomoda.

Cierto experimento requiere mirar una serie de caras de expresión neutra junto con otras de semblante malhumorado, estas últimas distorsionadas por los llamados estímulos enmascaradores, que, como en el caso del hombre que no podía ver las llamas, impiden al sujeto ser consciente de haberlas visto. Si tomásemos parte en el mismo, los monitores revelarían que, igual que el fuego invisible perturbaba al sujeto del experimento anterior, las imágenes negativas provocan una reacción galvánica en nuestra piel, un claro indicador de estrés. Puesto que ese estímulo inconsciente afectaría de algún modo a nuestra

consciencia, cualquier nimiedad podría disgustarnos al salir del laboratorio, o estaríamos molestos sin saber por qué.

No está claro qué impulsa al cerebro a reaccionar ante algo que no alcanza el nivel del pensamiento consciente tanto como para modificar la conducta. Ciertos estímulos implícitos, sobre todo los de tipo afectivo, tal vez no alcancen la corteza cerebral, pero serían procesados por la amígdala de manera automática. Este curioso sistema, relacionado con la regulación del miedo y otras emociones, podría generar una especie de «consciencia inconsciente» de un acontecimiento y una débil reacción aprendida que explicaría el vago malestar que sentimos al salir del laboratorio de psicología.

Para funcionar en el mundo externo, dominado por los sentidos, no hacen falta grandes esfuerzos de atención. Reparamos, de forma involuntaria, en el teléfono que suena, en la basura que hiede, en el picor del pimiento. Si estamos charlando en un restaurante ruidoso, automáticamente nos concentramos en la voz de nuestro acompañante y pasamos por alto la charla de las mesas cercanas. Si vamos a cruzar la calle, prestamos atención a la luz del semáforo y borramos el entorno.

En cuanto al mundo interno del pensamiento y el sentimiento, sin embargo, concentrarse en el objetivo óptimo requiere un esfuerzo mayor, empezando por la capacidad de comprender la propia atención y sus dinámicas. Igual que estamos programados para reparar en los golpes fuertes y en los aromas maravillosos, tendemos a fijarnos en las ideas y emociones particularmente agradables o desagradables. Por razones de evolución y de autoprotección, solemos demorarnos más en las últimas. Sin embargo, para proteger la calidad de la experiencia, debemos desviar el centro de atención de pensamientos y sentimientos

sombrios que no contribuyen a la resolución de un problema —como es el caso de la mayoría, si no de todos— y trasladarlo dentro de lo posible a ideas y emociones más constructivas y vitales.

Así, el primer paso para retomar la carrera profesional tras un revés financiero o para reconstruir una relación después de una riña encarnizada consiste en reencauzar —aunque sea a la fuerza— la atención para transformar el miedo o la ira en coraje o perdón. Gracias al efecto expansivo que las emociones positivas ejercen sobre la atención, el esfuerzo será recompensado al instante por un estado emocional más cómodo y satisfactorio así como por una visión del mundo más rica y mejor. En cuanto a los beneficios a largo plazo, estaremos más cerca de convertir la vida enfocada en un hábito.





### 3

## De fuera adentro: lo que ves es lo que tienes

Un estímulo tan fuerte como el león de Stubbs o el enamorado de Fragonard capta la atención plena y desata emociones, pero a menudo ponemos en práctica la dinámica inversa de forma deliberada: nos concentramos en algo distinto para modificar nuestro estado de ánimo. Aprovechando la naturaleza selectiva de la atención, escogemos un contenido de nuestro mundo interno o externo, borramos todo lo demás y creamos una experiencia a medida. Como dice el poeta W. H. Auden: «La decisión de a qué atender —prestar atención a esto e ignorar aquello— es a la vida interna lo que la elección del curso de acción es a la externa. En ambos casos, el hombre es responsable de su elección y debe aceptar las consecuencias, sean cuales sean».

La maravillosa colección Frick ha quedado atrás. De camino a tu próximo destino, coger el autobús en hora punta y en plena efervescencia gripal te devuelve de golpe a la realidad. Conscientemente, te haces responsable de tu centro de interés, arrancas de tu atención involuntaria el coro de toses y la lluvia de microbios que atestan el aire, olvidas la historia reciente de ese poste tan pegajoso que te sirve de sujeción y te concentras en un tema de tu atención voluntaria: el audiolibro que guardas en el iPod para momentos así. El fervor con que otros pasajeros atienden a sus periódicos, libros y reproductores de MP3 de-

muestra que han optado por una estrategia parecida: emplear la atención para regular su estado emocional; a expensas, eso sí, de desconectar de una gran porción de realidad desordenada y confusa.

Nuestra capacidad para afrontar el miedo ancestral del *Homo sapiens* a la contaminación ofrece un buen ejemplo de cómo usamos la atención para controlar el presente y funcionar con normalidad en la vida cotidiana. Puesto que el transporte público nos obliga a mirar de frente una realidad bastante desagradable —vivimos rodeados de suciedad— constituye un laboratorio ideal para comprobar que, pese a que la atención voluntaria no es en principio «mejor» que la involuntaria, sí resulta imprescindible para hacerse cargo de la experiencia.

Cuando viajas en un autobús o un vagón de metro atestados y mugrientos, tienes dos opciones: dejar que un poderoso estímulo externo —el vecino de asiento que tose, moquea y te rociá con sus virus— capte tu atención, con el estrés consiguiente, o estar pendiente del periódico o de la música. Casi todos somos capaces de distraernos con facilidad la mayor parte del tiempo. Cuando no podemos dejar de pensar en la horrible verdad, se dice que sufrimos un trastorno obsesivo-compulsivo.

La gran ironía radica en que, aunque su conducta se considera patológica, esos atormentados obsesivo-compulsivos son, según el psicólogo Paul Rozin, «los más racionales». «El resto vivimos en un mundo igual de repugnante, pero evitamos pensar en ello para poder funcionar con normalidad. Por lo general, nos fijamos en otras cosas, a menos que la contaminación salte a la vista.» Como Rozin señala a sus alumnos, aceptamos tan tranquilos el cambio en una tienda, pero no se nos ocurriría aceptar una moneda de un mendigo sucio y maloliente: «Os da asco coger ese dinero, ¡pero aceptáis esos mismos céntimos en el supermercado!» Por fortuna, toda cultura cuenta con recur-

sos para sesgar la competencia por ese tipo de atención en una dirección que nos haga soportable la desagradable realidad. Rozin concluye su argumentación con una idea sorprendente: «El asco es la emoción básica de cualquier civilización».

En un mundo mugriento como el nuestro, al reparar sólo en la suciedad más evidente reducimos la cantidad de factores que debemos evitar y por los que preocuparnos. También reafirmamos nuestra condición de seres humanos, pese a que, inevitablemente, compartimos con otros animales las cosas que más nos incomodan, incluidos nuestro cuerpo, los desechos y, por encima de todo, la muerte. A diferencia de las bestias, el olor a podredumbre nos parece repugnante; algo que, según Rozin, «contribuye a mantener nuestra ilusión de ser inmunes a la muerte, que consideramos “un problema animal”».

Para ayudarnos a afrontar el miedo a la contaminación, la sociedad define ciertos lugares, como salas y oficinas, como «limpios» y asigna a otros, como lavabos o cocinas, características ofensivas. Cuando hay problemas, eso sí, la ubicuidad de la mugre recaptura nuestra atención. Por poner un ejemplo, Rozin dice que aceptamos, pues no nos queda más remedio, hacer nuestras necesidades en un baño público. Sin embargo, si vemos que alguien no tira de la cadena o no se lava las manos, reparamos de inmediato en la inevitable polución y tal vez evitemos tocar la manilla de la puerta al salir.

Desde una perspectiva freudiana, incluso en el lavabo de casa, supuestamente limpio, tendemos a buscar un estímulo voluntario —otra vez el práctico material de lectura— para no pensar en lo que *realmente* estamos haciendo allí. Sin embargo, como señala Rozin, «no podemos evitar cierta ambigüedad, porque lo que hacemos en el baño nos desagrada tanto como nos fascina». Cuando queremos entretenernos, a veces decidimos centrarnos en el material ofensivo desde una distancia segura, como de-

muestran el éxito comercial de *Borat. Desmadre a la americana* y otras películas intencionadamente groseras. Como dice Rozin, «que otro pise una mierda de perro es divertido».

Igual que evacuar, comer es propio de los animales, y para no pensar en lo que hacen nuestras zarpas y colmillos, nos concentramos en levantar el dedo meñique y conversar con educación. (Diga lo que diga Freud, Rozin afirma que la mayoría prestamos más atención a la comida que al sexo, una de las razones por las que estudia la conducta alimentaria.) Para diferenciarnos de las criaturas que exhiben garras y dientes sin pudor, comemos con ayuda de utensilios, nos sentamos rectos a la mesa, masticamos con la boca cerrada y hacemos de las comidas un acontecimiento social. Señalando una marca distintiva de la civilización, Rozin comenta: «Incluso sabemos hablar con la boca casi cerrada, lo que constituye toda una proeza».

Las diversas culturas utilizan estrategias distintas para desviar la atención de mandíbulas que despedazan y entrañas que digieren. Los franceses se distinguen por concentrarse en el sabor y la calidad de los alimentos, y procuran hacer de las comidas una experiencia. Por el contrario, dice Rozin: «Los americanos damos importancia a los efectos de la comida en el cuerpo. Nos preocupa mucho el contenido en fibra y antioxidantes». Anoréxicos y bulímicos, obsesionados con las calorías, ofrecen ejemplos extremos de este sesgo cultural generalizado.

Si bien no hay tanta gente que sufra trastornos graves de la conducta alimentaria, muchos americanos, si no todos, prestan mucha atención a la pureza del agua. Esa preocupación, implícita en la moda reciente del agua embotellada, se expresa de forma alta y clara en el lema de los californianos que luchan contra el consumo de agua reciclada: «¡Del retrete al grifo!» Como señala Rozin, esa manía representa un gran triunfo del marketing, si tenemos en cuenta que gran parte del agua envasada ni tiene

mejor sabor ni es más saludable que la gratuita. Así, afirma: «El agua, del tipo que sea, pasa por algo parecido a un retrete en un momento u otro». No obstante, ese eslogan bobalicón te obliga a pensar en algo que por lo general consigues pasar por alto: la historia del líquido que sale del grifo. «La batalla no es por la calidad del agua —dice Rozin—, sino por tu atención.»

Los efectos de la emoción sobre la facultad de prestar atención se advierten también cuando pensamos en nuestra imagen corporal. Los antiguos maestros de la pintura constituyen una fuente de información más fiable sobre las características físicas de hombres y mujeres —el contorno de cintura y la anchura de muslo— que los medios de comunicación contemporáneos. Por culpa de estos últimos, sin embargo, la delgadez está de moda, y las mujeres occidentales de todas las edades, junto con los hombres de mediana edad, tienden a pensar que les sobra peso. En consecuencia, muchas mujeres o bien hacen la última dieta milagrosa, o bien están a punto de empezarla. Los hombres, sin embargo, reaccionan de forma muy distinta. A diferencia de ellas, no atienden a su peso y la distorsión no modifica su conducta. Como dice Rozin: «En términos de atención, el género marca una diferencia tanto en la percepción de la imagen corporal como en el deseo de cambiarla». También señala que muchos obesos aceptan su gordura como algo natural y se concentran en cosas distintas. Otros, en cambio, reaccionan como los obsesivo-compulsivos y no pueden dejar de pensar en algo que los hace desgraciados.

Igual que individuos distintos contemplan su aspecto físico de modos diversos, no todos prestamos la misma consideración a la distancia que nos separa de nuestro yo ideal. Los santos, los adictos al trabajo y otras personas que se esfuerzan por mejorar a diario ponen toda su atención voluntaria en dar lo mejor de sí mismos. Algunos incluso recurren al Prozac para asegurar-

se de que funcionan al 110 por ciento de su capacidad. Otros aceptan que, bueno, nadie es perfecto, y evitan compararse con Nelson Mandela o Hillary Clinton. Como dice Rozin: «¿Hasta qué punto te preocupa ser de una manera determinada? ¿Qué discrepancia hay entre tu yo real y el ideal? Tal vez sea un objetivo importante para ti o tal vez no, pero, en cualquier caso, la atención es lo que cuenta».

Las distintas estrategias que ponemos en práctica para manejar las emociones contradictorias que nos inspiran la basura, la comida, la imagen corporal o el ego demuestran que se puede utilizar la atención para modelar y mejorar la experiencia en general. Rozin proporciona un modesto ejemplo personal cuando apunta: «Mi casa tiene unas vistas preciosas. Mucha gente habría dejado de fijarse en ellas, pero yo las disfruto tanto hoy como hace quince años». A primera vista, tomar la decisión de dedicar unos instantes diarios a disfrutar del aroma de unas rosas, literales o figuradas, no parece gran cosa. Sin embargo, el esfuerzo de dejarse arrebatar por las cosas que nos proporcionan placer y nos ayudan a sentirnos bien marca la diferencia entre una buena vida y esa otra que a William James le parecía «el monótono repiqueteo de una cadena».

Como demuestra la abundancia de dichos, bastante irritantes, del tipo «No hay mal que por bien no venga», la idea de recuperar el equilibrio emocional contemplando un problema desde otra perspectiva no es de ahora. Sí son nuevas las impresionantes investigaciones que, cada vez más, demuestran que el empeño de Pollyanna en «mirar el lado bueno de la vida», incluso en situaciones extremas, augura una existencia más larga, feliz y saludable. En un estudio muy completo y riguroso llevado a

cabo en Holanda con 941 sujetos a lo largo de diez años, por ejemplo, se vio que los individuos más optimistas —aquellos que se declaraban muy de acuerdo con afirmaciones como «A menudo siento que la vida me sonríe»— tenían un 45 por ciento menos de probabilidades de morir por cualquier causa que los pesimistas. Y seguro que también se divertían más.

Si una fuerte nevada nos impide ir al supermercado, unas personas maldicen el tiempo y pasan un día de perros, mientras que otras se concentran en lo agradable de acurrucarse en casa y preparar un picadillo con los restos de la nevera. La investigación sobre la llamada evaluación cognitiva de la emoción, liderada por los psicólogos Magda Arnold y Richard Lazarus, confirma que todo lo que nos pasa, desde una ventisca hasta un embarazo pasando por un cambio de trabajo, importa menos en términos de bienestar que nuestra forma de reaccionar a ello. Puesto que la respuesta a un acontecimiento depende, al menos en parte, de la interpretación del mismo, los aspectos en los que nos concentremos se convertirán en lo que la psicóloga Barbara Fredrickson de la Universidad de Carolina del Norte llama «puntos de apoyo» para un sencillo ajuste atencional-actitudinal que funciona como un «botón de reinicio» emocional. Si quieres superar un sentimiento negativo, dice, «prestar atención a algo positivo constituye la mejor estrategia para alejar las emociones no deseadas».

Eso no implica que ante cualquier contratiempo estemos obligados a «poner buena cara». En primer lugar, dice Fredrickson, debes examinar «la simiente de la emoción» o cómo te sientes de verdad con lo ocurrido. A continuación has de atender a cualquier detalle que aporte un enfoque más útil o constructivo. Si te has peleado por un reparto más equitativo de las tareas domésticas, en vez de seguir pensando en lo

egoísta y perezosa que es tu pareja, puedes dirigir tu atención al hecho de que, al menos, el conflicto ha salido a la luz, que es el primer paso para solucionar el problema y sentirte mejor. Es curioso que las personas deprimidas y anhedónicas —incapaces de sentir placer— tengan dificultades para poner en práctica esta valiosa táctica de autoayuda atencional. Para Fredrickson, semejantes dificultades indican que, más que de exceso de tristeza, estas personas adolecen de incapacidad para experimentar felicidad. «Es como si su sistema emocional positivo se hubiera averiado.»

Por supuesto, no es lo mismo pedirle a un amante despechado o a un deportista derrotado que dejen de estar pendientes de su rechazo o fracaso respectivos que animar a las víctimas de una catástrofe natural o de una enfermedad grave a centrarse en el porvenir. No obstante, incluso esas situaciones terribles ofrecen diversas posibilidades de atención. A modo de ejemplo, un psicólogo recuerda la reacción de su suegra cuando supo que sólo le quedaban unos meses de vida. «Se levantó a la mañana siguiente y pensó: “Me estoy muriendo”. Y se dio cuenta de que todavía se encontraba bastante bien.» La mujer decidió concentrarse en vivir lo mejor posible tanto tiempo como pudiera y afrontar la muerte a su debido momento. La capacidad para tener presentes las recompensas del instante e ignorar el miedo al futuro le proporcionó sensación de control —un factor importante del bienestar— e hizo más llevadera aquella situación tan dura.

Es difícil de aceptar, pero, como dice Fredrickson: «Pocas circunstancias son malas al cien por cien». Incluso en los momentos más delicados, afirma, hay motivos de agradecimiento, como el cariño de los demás, una buena atención médica o los propios valores, pensamientos y sentimientos. Hacer caso a esas emociones positivas no sólo es «lo mejor que se



puede hacer», sino un sistema demostrado para ampliar los horizontes, levantar el ánimo y aprender a sobreponerse.

A causa de la obsesión por la juventud que fomentan los medios de comunicación y la cultura popular, la vejez se suele considerar una situación muy desafortunada. Se da por supuesto que, entre las arrugas, los achaques, los dolores y el calzado tan poco elegante, los ancianos deben de disfrutar muy poco de la vida. Sin embargo, las investigaciones demuestran que, en general y al margen de algunas crisis, la realidad es bien distinta. A pesar de algunas pérdidas evidentes, las personas mayores experimentan tanto bienestar como los jóvenes, si no más. Uno de los principales motivos de su sorprendente buen humor radica en su mayor capacidad para atender a detalles que les proporcionan satisfacción.

Seguramente, tu abuela no necesitaba que ningún psicólogo le enseñase a ver el típico vaso medio lleno. Cuando estabas desanimado, escuchaba tus penas —el profesor te había puesto una mala nota en matemáticas o tu padre te había reducido la asignación— y después reencauzaba tu realidad señalando que eras afortunado de tener un profesor que procuraba sacar lo mejor de ti o un padre que intentaba fortalecer tu carácter. ¡Piensa en todos los niños que no tienen nada!

Las investigaciones demuestran que la habilidad de muchos abuelos para llevar a cabo semejantes reajustes de atención no es casual ni mucho menos. En realidad, la capacidad de ver el vaso *como mínimo* medio lleno supone uno de los grandes beneficios que conlleva la edad. Comparados con los jóvenes, los mayores experimentan menos emociones negativas e igual cantidad de positivas. También están más satisfechos con sus relaciones y se les da mejor resolver los problemas que les salen

al paso. Los ancianos que han desarrollado un enfoque particularmente optimista disfrutan de mejor salud además de ser más felices: según el Estudio Longitudinal del Envejecimiento y la Jubilación de Ohio, viven 7,5 años más de media.

Para William James, la sabiduría es «el arte de saber qué cosas pasar por alto», y muchos ancianos lo dominan a la perfección. Gran cantidad de estudios demuestran que los adultos más jóvenes prestan tanta atención a la información negativa como a la positiva, o incluso más. Hacia la mediana edad, sin embargo, el centro de interés empieza a cambiar, hasta que, ya en la vejez, desarrollamos una fuerte tendencia a recordar y atender en positivo.

Tal vez los distintos intereses de jóvenes y ancianos, así como sus diferentes grados de bienestar emocional, tengan más que ver con las motivaciones propias de cada período vital que con la edad en sí misma. En sus estudios sobre «selectividad socioemocional», la psicóloga Laura Carstensen, de la Universidad de Stanford, ha descubierto que cuando nuestras expectativas de vida parecen ilimitadas, como suele ser en la juventud, nos centramos en el futuro y en la adquisición de información, esto es, en ampliar los horizontes y buscar nuevas experiencias. En cambio, cuando los límites de la existencia se manifiestan, como pasa en la vejez, el centro de atención se desplaza hacia la satisfacción emocional que proporciona el momento presente y a «certezas» valiosas por encima de la novedad. Por otra parte, si los jóvenes se enfrentan a situaciones que evidencian la fragilidad de la vida, como la guerra o una enfermedad grave, también se aferran a las experiencias satisfactorias del aquí y ahora. Como dice Carstensen: «La edad no acarrea una incansable búsqueda de la felicidad, sino más bien de la satisfacción que supone alcanzar objetivos emocionalmente significativos, lo cual implica mucho más que “sentirse bien”».

Tal como sugiere su talante más afable, los cerebros de los mayores almacenan los estímulos emocionales de manera distinta que las personas jóvenes. Cierta estudio demostró que, a diferencia de estos últimos, los ancianos recordaban el doble de imágenes positivas que de negativas o neutras. Por si fuera poco, cuando se repitió el experimento utilizando imágenes por resonancia magnética, las pruebas demostraron que la amígdala —un centro emocional— de los jóvenes reaccionaba tanto a las imágenes agradables como a las desagradables, pero la de los mayores sólo respondía a los estímulos favorables. Quizá porque los ancianos usan la inteligencia de la corteza prefrontal en detrimento de la amígdala, más volátil, sus cerebros descodifican menos información negativa, lo que, como es lógico, reduce el recuerdo de ésta y su impacto en la conducta.

Nuestras abuelas, y también nuestras tatarabuelas, sabían que, cuando los problemas nos agobian, la mejor estrategia es «poner al mal tiempo buena cara» o «esperar la calma después de la tempestad». Sin embargo, hasta muy recientemente, la psicología occidental no había reparado en la importancia de tales estrategias. Desde Freud, la mayoría de enfoques terapéuticos ha sostenido que la mejor manera de superar un problema o trauma es concentrarse en él. Al «procesarlo», dice la teoría, obtienes cierto saber y te sientes mejor. En consecuencia, cualquiera que ha cursado «Introducción a la psicología» en la universidad se cree más o menos obligado a analizar a fondo cualquier ruptura o revés profesional, a solas, con ayuda de un amigo, de un terapeuta o incluso las tres cosas a la vez.

A pesar de esta idea tan generalizada, algunas investigaciones más eclécticas señalan que centrar la atención voluntaria en una herida psíquica aumenta el malestar más que paliarlo.

Después de un trauma, la terapia de tipo analítico suele empeorar los síntomas de estrés en la víctima, por ejemplo, y cuatro de cada diez personas con problemas se reponen mejor si no recurren a una psicoterapia centrada en el dolor.

Aunque muchos de sus colegas no estarían de acuerdo, George Bonanno, psicólogo de la Universidad de Columbia, considera que distraerse de las experiencias negativas, lejos de ser una estrategia disfuncional, constituye una táctica excelente para sobreponerse. En realidad, considera que tras un hecho doloroso, «el autoengaño y la evitación emocional ofrecen indicadores claros de un buen diagnóstico».

Incluso cuando se trata de recuperarse de un golpe tan duro como pueda ser la muerte de un ser querido, desviar la atención de la tristeza puede aumentar nuestra resiliencia. Bonanno llevó a cabo diversas pruebas, a los cuatro y a los dieciocho meses de la defunción, con personas que habían perdido a su pareja o a un hijo. Al pedirles que llevaran a cabo una tarea complicada, sus niveles de estrés psicológico, como era de esperar, se incrementaron. No obstante, algunos individuos informaron de que no les había incomodado ejecutar el encargo; un indicador de que no estaban atendiendo del todo al agente de estrés. Significativamente, eran esas mismas personas las que estaban superando mejor la pérdida. La idea de que obviar los acontecimientos negativos constituye una conducta adaptativa ha sido corroborada por los estudios complementarios llevados a cabo en China, donde los rituales de luto obligan a la persona doliente a centrarse en la comunidad, más que empujarla a procesar la pérdida en solitario.

Los individuos de temperamento sanguíneo, como ciertos políticos, directivos y vendedores, parecen tener una habilidad especial para pasar por alto los inconvenientes. Las investigaciones demuestran que cuando se enfrentan a una situación

desagradable en potencia, como un semblante hosco en una fiesta, son capaces de desplazar de inmediato su foco de atención al resto de la sala en busca de rostros amables o neutros, y de ese modo boicotean las imágenes molestas antes siquiera de almacenarlas en la memoria.

Sea cual sea nuestro temperamento, crear una vida enfocada no significa esforzarse por estar siempre de buen humor, algo inútil y ridículo. Más bien consiste en tratar la mente igual que un jardín y ser lo más cuidadoso posible con lo que sembramos en él. La capacidad de funcionar con normalidad en un mundo mugriento y contaminado ofrece uno de los muchos ejemplos de nuestro enorme poder para desviar la atención de pensamientos y sentimientos contraproducentes a otros más funcionales, y así controlar la experiencia. En este sentido, si algunas culturas veneran la sabiduría de la edad es, en parte, porque los ancianos tienden a maximizar las oportunidades de prestar atención a lo significativo y placentero, e incluso a la promesa de que, como expresa E. M. Forster en *Una habitación con vistas*, «junto al eterno “por qué” siempre hay un “sí”; un “sí” transitorio si se quiere, pero un “sí”».



## 4

### **Herencia: nacidos para prestar atención**

Nuestra forma particular de prestar atención constituye uno de los factores que más nos definen como personas. Se trata de una facultad básica del ser humano, como la memoria o la inteligencia, no de un rasgo de la personalidad, como la timidez o el espíritu aventurero. Sin embargo, la forma de dirigir la atención influye mucho en la individualidad y experiencia de una persona.

Consideremos un momento el papel que posee este foco mental en el carácter y la vida diaria de Bill Brown, director de los Detractores de las Cámaras de Vigilancia, un grupo que se opone al uso de ese tipo de artilugios en los lugares públicos. Como él dice: «Observo las cosas que me observan». A modo de ejemplo, señala que ha localizado seis mil de las cerca de quince mil cámaras diseminadas sólo por Manhattan, pese a que muchas de ellas no abultan más que un puño y están hábilmente disimuladas en el interior de farolas y molduras o en las cornisas de los edificios. El uso peculiar que Brown hace de su capacidad de concentración para organizar aunque también limitar su mundo a partir de la localización de ciertos objetos —cámaras ocultas— ofrece un ejemplo más de la compleja relación entre identidad y atención, que va desde Martha Stewart y su interés por el hogar hasta Barak Obama y su inclinación por la política.

Hablando de sus objetos de atención favoritos, Brown hace referencia también a las dos formas que tiene de expresarse la principal dimensión de la personalidad —a menudo llamada grado de extraversión— y a los distintos estilos atencionales que la complementan. En un extremo del espectro se encuentra la tendencia a la introversión y ensimismamiento típica de los «trabajadores del conocimiento» atraídos a grandes ciudades donde abundan las cámaras de vigilancia. Como dice Brown: «La mayoría no vive en este mundo. Están inmersos en sí mismos, sólo atienden a sus propios pensamientos y miedos, y viven pendientes de sus móviles, iPods y BlackBerries. Caminan muy, muy rápido, mirando al suelo. Avanzan por el espacio urbano como si atravesaran un túnel».

Los individuos de personalidad extravertida, centrados en lo externo, se comportan de un modo muy distinto cuando se desplazan. Como Brown, fundador y director del grupo activista, se implican en el entorno político y social más que aislarse del mismo. «Si yo reparo en las cámaras que otros pasan por alto, es porque camino despacio y miro hacia arriba. Presto atención a la arquitectura y, cuando te fijas, vas descubriendo otros detalles.» La práctica conduce a la perfección, y cuando un grupo defensor de los derechos civiles de Boston fue incapaz de localizar ni siquiera una cámara en cierto vecindario, Brown desandó sus pasos y encontró más de cien.

Ya seamos extravertidos, con tendencia a mirar hacia fuera, o introvertidos, inmersos en nuestros propios pensamientos y sentimientos, solemos fijarnos en los aspectos del entorno y la experiencia que refuerzan nuestra tendencia particular. Así, las personas abiertas se sienten atraídas por situaciones, como hacer de guía turístico en una gran ciudad, que requieren atender al mundo e implicarse en él. Por el contrario, los introvertidos optan por ambientes tranquilos y familiares que protejan



su sensibilidad y los mantengan a salvo de invasiones, como el hogar o la oficina.

La atención, además de interactuar con el grado de extraversión o introversión de un individuo, influye en su disposición, por temperamento, a experimentar emociones positivas o negativas. A un extremo de este espectro afectivo estarían las personas optimistas por naturaleza, que ven el mundo de color de rosa y siempre encuentran motivos para estar alegres. Al otro extremo hallaríamos a los pesimistas incorregibles, que consideran la Tierra un lugar inhóspito y buscan señales constantes de posibles peligros. Incluso en las situaciones más habituales encuentran motivos para estar preocupados, enfadados o tristes.

Entre estos infelices por naturaleza estarían las personalidades «reactivas», que, erróneamente, están pendientes de los intentos por parte de los demás de controlarlos. Para llevar a cabo cierto experimento, se pidió a unos cuantos individuos con tendencia a la suspicacia que pensaran en dos conocidos suyos: una persona de mucho carácter que creyese en el trabajo duro y un tipo tranquilo que predicase la buena vida. A continuación, se les mostró uno de los nombres, pero en un flash demasiado breve como para ser registrado por su mente consciente. Después se pidió a los sujetos que llevaran a cabo determinada tarea. Las personas que habían sido expuestas al nombre de la persona difícil tuvieron muchas más dificultades para realizar el trabajo que los otros. Bastó una exposición ínfima y subliminal a un estímulo emocional relacionado con la cuestión del control para que se pusieran a la defensiva y actuaran en propia desventaja. Sin embargo, todas las relaciones requieren cooperación, y si una persona actúa ante cualquier petición o sugerencia como un toro delante de un trapo rojo, tendrá muchos problemas tanto en casa como en el trabajo.

Un ejemplo muy interesante de cómo la dinámica entre atención y personalidad afecta a la experiencia diaria se desprende de una observación exhaustiva realizada con 9.211 jefes y empleados. El análisis demostró que la tendencia de un trabajador al perfeccionismo, que se manifiesta por la propensión a centrarse en los detalles y a corregir errores pequeños e intrascendentes, guardaba una estrecha relación con cierta dificultad para distinguir lo que es factible de lo que no y hacía a estos profesionales poco aptos para tareas arriesgadas. Como prestan demasiada atención a lo que no la tiene, los fanáticos del trabajo bien hecho acaban siendo poco eficaces.

Podría decirse que, de todas las características que evalúa el Inventario Multifásico de la Personalidad (IMP), célebre test desarrollado por el eminente psicólogo Auke Tellegen de la Universidad de Minnesota, la más interesante es la «absorción», que describe un *estilo* particular de concentración. Si obtenemos un resultado alto en ese rasgo, tendemos de forma natural hacia lo que él llama la atención «sensible» o «experiencial». Como Vincent Van Gogh, Virginia Woolf y Glenn Gould, somos propensos a absorbernos en lo que estamos haciendo y a «experimentar el momento». Proclives a estados profundos y espontáneos de atención plena, podríamos, por ejemplo, echarnos a llorar al oír una música hermosa; una reacción que Tellegen llama «la respuesta involuntaria de tu yo a un estímulo, lo opuesto al tipo de concentración que despliega una rata cuando explora un laberinto». No es posible desglosar, cuando hablamos de un solo individuo, qué parte de esa facultad se puede atribuir a la herencia y cuál al medio, pero, dentro de un grupo, el 50 por ciento del rasgo es achacable a los genes.

Llevada al extremo, la atención experiencial genera verda-

deros cadetes espaciales que experimentan dificultades para atender y afrontar cuestiones prácticas. Sin embargo, ejemplares más moderados a menudo alcanzan cierta reputación como artistas, intelectuales, actores, escritores, músicos o ases de la publicidad. Además, en la vida diaria, la capacidad de prestar atención plena al asunto que tenemos entre manos constituye una buena estrategia para incrementar el bienestar. «¡Ya lo creo! —dice el neurólogo Marsel Mesulam de la Universidad de Northwestern—. Los orientales lo saben bien. Si en lugar de engullir la cena saboreáramos cada bocado y pensáramos en lo maravilloso que es estar comiendo, experimentaríamos el éxtasis, pero por desgracia no siempre es así.»

Algunos individuos, incluidos ciertos tipos de epilépticos como también santos y gurús históricos, son propensos a vivir experiencias que van más allá de la atención plena y se convierten en estados prolongados de raptó. El místico hindú Ramana Maharshi, que inspiró el personaje del sabio de *El filo de la navaja*, de Somerset Maugham, vivió algo parecido a una experiencia cercana a la muerte durante la adolescencia. De repente, experimentó la «consciencia cósmica» que, según la tradición Advaita Vedanta, abarca el todo. Durante sus restantes cincuenta y pico años, Ramana permaneció concentrado en aquella experiencia, en un estado de aparente éxtasis: justo lo que buscaban los Beatles y legiones de hippies occidentales que acudían a los *ashrams* de la India. Mesulam compara esa búsqueda con el afán de Fausto por encontrar la verdadera esencia de la vida («*was die Welt im Innersten zusammenhaelt*»). «El deseo de experimentar y prolongar el instante constituye sin duda una idea maravillosa y una hermosa conclusión literaria —dice—, pero de ahí a que sea la definición de la felicidad...»

El estilo atencional de una persona no opera en el vacío, sino en un contexto más amplio del que participan sus otros ras-

gos de personalidad. Para un individuo de carácter expansivo, como Walt Whitman, un estado de profunda atención experiencial puede ser lo que Tellegen llama «una expansión muy positiva de los límites del ser». Para alguien cuyo sentido del ser esté fragmentado o cuyo temperamento tienda a la ira, la depresión, la alienación o incluso a la desintegración, semejante condición puede alterarlo, aterrorizarlo o fragmentarlo, como a menudo les pasa a las personas que padecen una enfermedad mental grave. Como dice Tellegen: «La abstracción profunda no siempre constituye una experiencia “cumbre”».

Si, según el IMP, puntúas bajo en capacidad de absorción, no tiendes al estilo de atención profunda, experiencial y expansiva capaz de transformar la escucha de un arroyo o la contemplación de una puesta de sol en una experiencia casi mística. Si, en cambio, sueles mantener el control y te enfocas en los resultados, es probable que tu forma de atender se incline al estilo instrumental y práctico que ayuda a un viajero a encontrar hotel en una ciudad desconocida o al dueño de una casa a montar los muebles de Ikea. Todo el mundo posee ciertas dosis de atención práctica —de no ser así, no podríamos insertar la solapa A en la ranura B—, pero es típica de los individuos que prefieren funcionar en un marco de referencia realista, desde un quirófano hasta una mesa de *bridge*.

Ciertas personas destacan tanto por su capacidad de concentración experiencial como por la instrumental. Son capaces de prestar atención de forma muy pragmática a un objetivo concreto, pero también de «dejarse llevar» por pensamientos, sentimientos y estímulos sensoriales. Tellegen describe el viaje de Mozart a Leipzig, donde visitó la iglesia en cuyo coro Bach fuera solista en su día. Al parecer, aún no había oído la música del maestro, por lo que alguien fue tan amable de interpretar una de sus cantantas. Al cabo de pocos segundos, Mozart se le-

vantó y exclamó: «¿Qué es esto?» Arrebatado, se concentró a fondo en la maravillosa música y después declaró: «¡Aquí hay mucho que aprender!» Recreándose en la anécdota de cómo un genio inconcebible reconocía a otro, Tellegen dice: «Mozart escuchaba a Bach en un estado de fascinación experiencial, pero también de forma instrumental, tanto que después podría haber reproducido toda la cantata de principio a fin».

Este episodio delicioso trae a la mente del psicólogo otras experiencias excepcionales de atención profundamente absorta, parecidas al estado de concentración espontánea que se conoce como «fluir». Cierta cantante de ópera, cuando por fin domina un aria particularmente difícil, se concentra tanto en el canto que una vez finalizada no recuerda haberla interpretado. «Es casi como si un estado mental experiencial hubiera remplazado el instrumental necesario para aprender la pieza —dice—, tanto que el acto de cantar ya no requiere un esfuerzo consciente. Un violonchelista de talento sería capaz de tocar una sonata de Bach con tanta facilidad como una persona corriente relaja el músculo frontal. Tiene tan asimiladas las habilidades instrumentales que no tiene ni que pensar en ellas.»

En el ámbito del arte visual, el escultor barroco Bernini, por una parte, y el pintor Pablo Picasso, por otra, dominaban tanto la atención experiencial como la instrumental, dice Tellegen, al igual que el arquitecto moderno Frank Gehry. Poniendo un ejemplo literario, dice que F. Scott Fitzgerald admitió en cierta ocasión «haber envuelto una de sus aventuras amorosas en celofán» para utilizarla más tarde con fines artísticos, y sostiene que «ese tipo de profesionalismo desapasionado pero honesto no es raro entre personas creativas».

Las pintorescas personalidades artísticas no son en absoluto las únicas capaces de prestar atención tanto pragmática como intuitiva. En el ámbito político, Tellegen señala que cuando le

preguntaron al presidente Bill Clinton cómo había podido concentrarse en su trabajo sin dejarse distraer por la terrible perspectiva de enfrentarse a un juicio político, éste describió una estrategia en extremo práctica y eficiente: «Es muy sencillo. Voy a trabajar, miro mi agenda y hago lo que tengo que hacer». Al mismo tiempo, es conocida también su tendencia a dejarse llevar por la emoción, desde un estallido de rabia con un periodista desafortunado hasta una loa elocuente a Coretta Scott King. Como dice Tellegen: «Bill... —bueno, yo le llamo Bill— es capaz de compartir mi dolor, pero cuando ambos tenemos aún los ojos llorosos, ya me está azuzando para que me ponga a trabajar. Es un experiencial genuino, pero también utiliza esa capacidad para “poner manos a la obra”, mediante tácticas que van de la más manipuladora a la más refinada. No basta con ser capaz de atender tanto experiencial como pragmáticamente, también hay que integrar ambas tendencias de manera eficaz».

No sólo la personalidad sino también otras capacidades, como el intelecto, condicionan la forma de atender. Hablando de su investigación sobre los diversos tipos de inteligencia, Howard Gardner, psicólogo de Harvard, dice que alguien muy dotado en cierta área —la musical, por ejemplo— tenderá a centrarse en ella. Así, su experiencia en un concierto de música de Bach será muy distinta a la vivida por una persona sin oído musical o dotada de cierto talento, pero poco familiarizada con el lenguaje clásico. Recuerda que cuando llevó a sus tres hijos a ver el musical *Cats*, aunque todos vieron el mismo espectáculo cada cual interpretó de manera muy distinta la narrativa, los personajes, los bailes, los escenarios y las canciones. «Sin duda —dice Gardner—, el tipo de inteligencia predominante canaliza nuestra atención y determina, en un grado muy significativo, aquello en lo que nos concentramos.»

Los diversos entornos psíquicos y sociales influyen también en

los distintos estilos atencionales. En cierto experimento, se pidió a una serie de individuos proclives a la atención experiencial que se relajasen oyendo música; obedecieron la instrucción al instante y con facilidad. Sin embargo, cuando se les pidió que informasen de sí, entretanto, estaban relajando los músculos —una tarea estructurada y orientada a un objetivo—, a esas mismas personas les costó «dejarse llevar». Por el contrario, los sujetos de atención más pragmática se sentían incómodos cuando les decían que se relajaran y se limitaran a escuchar, pero se desarrollaron mejor cuando tuvieron una tarea concreta. Como dice Tellegen: «La forma de prestar atención interactúa con las circunstancias».

Ni el estilo de atención instrumental ni el experiencial son buenos o malos de por sí, y ambos poseen sus ventajas e inconvenientes. A todos nos encantan la imaginación y la fantasía de una humorista gráfico como Roz Chwast o de un coreógrafo como George Balanchine, pero no nos gustaría que el piloto del avión en el que viajamos se embelesara en la contemplación del cielo estrellado, ni que el contable se perdiera en las complejidades de la declaración de la renta. Tellegen sabe, por experiencia personal, que la propensión al pensamiento abstracto que tanto ayuda en el ámbito académico no sirve para nada en el supermercado: «Muchas veces voy a la tienda a comprar una cosa y acabo regresando a casa con algo que no tiene nada que ver».

Si no tiendes a experimentar el tipo de estados que conducen a la resolución de un problema con la precisión de un rayo láser ni a volar en alas de la fantasía, no eres el único. Igual que sucede con otras capacidades, como la inteligencia o la memoria, o con los rasgos de la personalidad, como la audacia o la meticulosidad, la mayoría nos quedamos en algún punto entre los dos extremos del espectro. En cualquier caso, en lo que respecta al estilo atencional o a cualquier aspecto de la personalidad muy enraizado, la clave está en conseguir que actúe a nuestro favor.

Chuck Yeager, un joven criado en una granja de Virginia Occidental, era a los dieciocho años mecánico de aviones del ejército, donde ya destacaba por el temperamento audaz, la extrema agudeza visual y la implacable concentración instrumental que caracterizan «una buena materia prima». A los veinte, aquel chico de campo se había convertido en un piloto de caza que llegaría a ser uno de los ases de la aviación más condecorados de la Segunda Guerra Mundial. Como piloto de pruebas, pilotó en cierta ocasión un avión que cayó 51.000 pies en cincuenta y un segundos, tras lo cual lo enderezó y aterrizó sano y salvo. De entre sus muchas hazañas, Yeager es famoso por haber sido el primero en romper la barrera del sonido y por haber ido al espacio sin una nave espacial. Aunque constituye el arquetipo del héroe temperamental, el piloto, con modestia, atribuye más su éxito a un estilo de atención instrumental, pragmático y metódico que al valor: «El miedo me hizo aprender cuanto fuera posible sobre el avión y los equipos de emergencia, me obligó a respetar a la máquina y a permanecer siempre alerta en la cabina».

Igual que algunos niños dotados de una atención pragmática excepcional llegan a convertirse en pilotos de guerra, otros, con facilidad para enfrascarse en la contemplación de la verdad o de la belleza, devienen grandes artistas. Pese a sus exiguos recursos en la inhóspita ciudad industrial de Ufa, de la Unión Soviética, la madre del escuálido Rudolf Nureyev se las ingenió para llevarlo a presenciar un espectáculo de ballet a la edad de siete años. Hipnotizado por aquel mundo nuevo, Rudik pronto estaba representando danzas tradicionales. A pesar de su exigua preparación, una tendencia natural a la atención experiencial le ayudó a convertirse en el vehículo perfecto para expresar el frenesí divino de la danza. Aquel joven de provincias recorrió todo el camino hasta la famosa escuela de ballet Kirov de Leningrado, donde se concentró en adquirir la técnica formal del



ballet antes de saltar a inusitadas alturas artísticas. Como si estuviera describiendo las dos formas de dirigir la atención, decía: «La técnica es aquello en lo que te apoyas cuando se te acaba la inspiración».

Igual que sucede con la personalidad o la inteligencia, la capacidad de atención viene determinada tanto por el medio como por la disposición natural, lo que explica las diferencias individuales. Por razones de biología, por ejemplo, la persona que sufre daltonismo no ve el mismo mundo que los individuos con una visión del color normal. De forma parecida, las diferencias fisiológicas en las papilas gustativas explican por qué las distintas personas viven experiencias muy diversas cuando comen coles de Bruselas. Los llamados supercatadores encuentran las coles y otras verduras demasiado amargas, y las detestan. Los «catadores» perciben cierta acidez, pero las toleran. Aquellos que piden una segunda ración son «no catadores» y no detectan la aspereza.

Todo aquel que tiene el cerebro intacto puede prestar atención, pero los cerebros difieren, al igual que sus capacidades para atender. A lo largo de su larga carrera —«¡William James ya no está por aquí, así que yo llevo trabajando en ello más tiempo!»—, el neurólogo de la Universidad de Oregón Michael Posner ha desarrollado un conocido modelo tripartito del sistema atencional del cerebro. Define las redes que forman parte del mismo —alarma, orientación y ejecución, cada una con su propia neurofisiología y función— nada menos que como «los mecanismos a través de los cuales experimentamos y controlamos la secuencia de nuestras ideas».

Junto con Mary Rothbart, psicóloga de la Universidad de Oregón, conocida por sus estudios sobre el temperamento, Pos-

ner lleva algún tiempo estudiando cómo se organizan las redes atencionales en las primeras etapas de la vida. Ha descubierto diferencias neurofisiológicas significativas entre los niños, que condicionan sus distintos modos de dirigir la atención así como diversos aspectos de su identidad, desde la capacidad de aprendizaje hasta el control de pensamientos y emociones.

Si hicieras la prueba computerizada de Posner de las tres redes de atención, diseñada para calibrar la potencia de las mismas en un individuo, tal vez descubrieras que puntúas alto en orientación. En consecuencia, se te daría bien ubicarte en tu entorno interior y exterior, así como concentrarte en un objeto determinado. Esa facultad posee ventajas evidentes si eres aficionado a la caza, por ejemplo, o para un jugador de béisbol como Bill Brown. Curiosamente, Rothbart ha descubierto que también poseerías una capacidad especial para apreciar los pequeños detalles que hacen que la vida merezca la pena, denominados por ella, con mucha gracia, «placeres pequeños». (En *Boda en el Delta*, Eudora Welty retrata a una niña exactamente así al describir a la hermana pequeña de la novia: «Bluet era una niñita dulce [...] siempre atenta, presta a demostrar entusiasmo ante todo tipo de pequeños placeres».) La tendencia a concentrarse en las delicias, en apariencia insignificantes, de una manzana rica y crujiente o de tu canción favorita cuando suena por la radio constituye un factor importante en el desarrollo de una personalidad optimista y alegre, así como un buen pronóstico de satisfacción ante la vida en general. Por el contrario, la incapacidad crónica para reparar en las pequeñas oportunidades de disfrute se relaciona con la depresión y la triste visión del mundo que ésta acarrea.

Si en tu sistema atencional domina la red ejecutiva, tienes facilidad para concentrarte a pesar de las distracciones y reacciones con acierto y rapidez. Cuando ves un trozo de pastel so-

bre la encimera de la cocina, piensas en tu línea y, sin caer en la tentación, devuelves la atención a los platos sucios que aguardan en la pila. Este rasgo de la personalidad, que antes se denominaba «autocontrol» y que hoy en día los psicólogos llaman «autorregulación», a menudo se da en los grandes triunfadores, igual que el contrario, la impulsividad, suele formar parte del perfil de personas poco luchadoras. Además, una red ejecutiva bien desarrollada ayuda a desplazar el foco de pensamientos y sentimientos improductivos a otros estimulantes y generativos, lo que ofrece muchas ventajas a la hora de crear una vida enfocada.

Las diferencias biológicas entre los distintos cerebros explican los diversos perfiles de atención y temperamento, pero el medio influye tanto como la herencia. De la investigación de Rothbart sobre las diferencias culturales de atención y autorregulación ejecutivas se desprende que la capacidad de autocontrol resulta de gran ayuda tanto a los niños norteamericanos como a los chinos. Sin embargo, en Estados Unidos, los niños en posesión de esa habilidad la usan para mantener a raya sentimientos como la rabia, el miedo y la frustración; algo muy importante en nuestra sociedad gregaria y exigente. En China, por el contrario, los niños se autorregulan para refrenar la euforia y no destacar, circunstancia igual de importante en la cultura asiática. Dependiendo de las diferencias sociales o genéticas, o de ambas, dice Posner, «la tendencia a centrarse en cierta dimensión del autocontrol parece influir en la creación de personalidades muy distintas».

En un individuo aislado, una predisposición conductual de base biológica no actúa por sí sola, sino en combinación con el resto de cualidades de la persona y también con el entorno. Como señala Posner, tanto si el temperamento innato de un niño pequeño es alegre como triston, los padres, de manera in-

tuitiva, lo llevarán a reparar en las sonrisas, las risas y los abrazos con el objeto de reforzar el atractivo de las emociones positivas. De manera parecida, para ayudar a los niños que no poseen una tendencia natural a concentrarse en las tareas escolares —o a disfrutar de los pequeños placeres de la vida—, Rothbart y él han desarrollado ejercicios que mejoran de forma sustancial la capacidad de atención ejecutiva en los niños de cuatro a seis años. Prácticas como éstas podrían ayudar a millones de escolares a afrontar sus problemas de atención, cambios de humor y autocontrol.

Herencia y medio combinan sus influencias para dotarnos de un sistema de atención característico, que forma parte de nuestro modo de ser. Sin embargo, las investigaciones sobre la neuroplasticidad del cerebro —o capacidad de crear nuevas conexiones neuronales a lo largo de la vida— demuestran que la identidad no es inamovible. Posner habla de los niños con los que trabaja, pero sus conclusiones, cada vez más, son aplicables a personas de cualquier edad: «Los niños poseen una fuerte impronta genética, pero es posible condicionarlos a través de la experiencia».

## 5

### Medio: tu cerebro en atención

Según quien seas —Chuck Yeager o Rudolf Nureyev—, te fijarás en un objeto u otro (*jets o jetés*), pero los contenidos a los que prestes atención modificarán también tu personalidad. Las más recientes investigaciones sobre una neuroplasticidad cerebral inimaginable hasta hace muy poco prueban que aquello a lo que prestamos atención, y la forma de hacerlo, puede llegar a transformar el cerebro y, en consecuencia, la conducta. Esta revolución científica, de enfoque eminentemente práctico, demuestra que, igual que hacemos ejercicio físico, podemos llevar a cabo un entrenamiento mental que promueva la vida enfocada.

Para un reportaje llamado «Perlas antes del desayuno», el *Washington Post* organizó un perspicaz experimento que, sin pretenderlo, demuestra la estrecha relación entre identidad y atención. Haciéndose pasar por un músico callejero, el virtuoso del violín Joshua Bell ejecutaba sobrecogedoras piezas clásicas con su violín de tres millones y medio de dólares (un Stradivarius) en una parada de metro en hora punta, mientras el periodista Gene Weingarten observaba la reacción del público. La intención del experimento, según el *Post*, era explorar «los contextos, la percepción y las prioridades de la gente, así como una evaluación imparcial de los gustos generales: en un escenario banal y a una hora intempestiva, ¿nos dejábamos conmovir por la belleza?» Desde una perspectiva distinta, no obstante, el experimento demuestra cómo la atención no sólo

condiciona la experiencia inmediata, sino también la propia individualidad.

Antes de llevar a cabo el concierto de incógnito de Bell, el diario tenía miedo de que la muchedumbre asediase al artista, joven y atractivo, y de que la policía tuviera que contenerla. En la práctica, sin embargo, sesenta y tres personas pasaron por delante del violinista antes de que nadie se parase a escuchar. A los cuarenta y cinco minutos, 1.070 personas no habían prestado ninguna atención en absoluto al maravilloso intérprete y sólo siete se habían detenido a escuchar la música. Acostumbrado a ganar mil dólares por minuto, Bell consiguió un total de treinta y dos dólares y dijo haber sentido un curioso agradecimiento cuando alguien le dejaba un billete en vez de monedas sueltas.

De entre más de mil personas, sólo dos se concentraron realmente en aquella música sublime. Uno era un aficionado a la música clásica que en el pasado había estudiado violín con la intención de dedicarse profesionalmente. Dejó cinco dólares. La otra asistía a conciertos de forma habitual y fue la única persona que, habiéndolo visto en un escenario más tradicional, reconoció a Bill. Le dio veinte dólares. A grandes rasgos, las personas que prestaron atención al célebre maestro y a la chacona de Bach no eran transeúntes normales y corrientes, sino verdaderos amantes de la música cuyo interés en las grandes obras del canon clásico se había convertido, como se suele decir, «en parte de sí mismos».

Una antigua investigación, citada a menudo, sobre la insospechada plasticidad del cerebro adulto, documentó mediante pruebas de resonancia magnética funcional que la experiencia de transitar por el vasto entramado de calles londinenses provoca un agrandamiento del hipocampo, una parte del cerebro implicada

en el procesamiento y el recuerdo de la información espacial, de los taxistas de esta ciudad. Otro experimento parecido demostró que, con el paso del tiempo y sin que ellos mismos sepan explicar por qué, a los arqueólogos que trabajan en excavaciones se les da cada vez mejor encontrar piezas; las imágenes de las investigaciones, en las que se apreciaban diferencias neurofisiológicas entre los cerebros de novatos y expertos, corroboraron la idea. En resumen, parece ser que hacer tu trabajo, ya sea conducir un taxi o buscar fragmentos de cerámica, enseña al cerebro a qué prestar atención, transforma el sistema nervioso para que se adecúe a tu experiencia e influye así en tu identidad.

Mediante sofisticados electroencefalogramas e imágenes por resonancia magnética funcional, el neurólogo Richard Davidson de la Universidad de Winsconsin está llevando a cabo una investigación pionera que busca demostrar cómo la experiencia en general y la atención en particular influyen tanto en el cerebro como en la conducta. Esta transformación fisiológica al igual que psicológica suena impresionante, dice, pero no debería sorprendernos tanto, porque el sistema nervioso está diseñado para responder a la experiencia. «En eso consiste el aprendizaje. Todo lo que modifica la conducta transforma el cerebro.»

Además de dirigir la investigación que busca demostrar cómo la experiencia influye en la neurofisiología, Davidson investiga técnicas para ayudar a los individuos a utilizar la concentración para transformar pautas atencionales, cognitivas y emocionales poco afortunadas. Los programas de salud mental en los que trabaja, junto con investigadores de media docena de laboratorios esparcidos por todo el mundo, están basados en la meditación, cuya esencia consiste en prestar atención plena a un objeto durante cierto intervalo de tiempo. Diversas religiones tanto de Oriente como de Occidente la utilizan como práctica espiritual desde hace 2.500 años, pero es fácil despo-

jarla de connotaciones sectarias si la reducimos a su faceta más conductual, en tanto que concentración dirigida y deliberada que proporciona un estado psicológico de paz y serenidad.

Desde una perspectiva secular, el ejercicio no se lleva a cabo con la intención de inducir una experiencia espiritual, sino de aumentar la capacidad de concentración, el equilibrio emocional o ambos. Para practicar la forma más habitual de «meditación consciente», hay que sentarse en silencio durante cuarenta y cinco minutos y prestar atención a la respiración: inspirar, espirar, inspirar, espirar. Cuando afloren los pensamientos, como sin duda sucederá, basta con volver a concentrarse en la respiración, aquí y ahora, sin distraerse con las ideas repetitivas que suelen invadir la mente. Como dice Davidson: «Un ateo redomado puede utilizar este sistema y beneficiarse tanto como el creyente más convencido».

Las investigaciones que desvelan lo que sucede en el interior de la caja negra demuestran que los distintos tipos de entrenamiento atencional afectan al cerebro y a la conducta de maneras diversas. Los ejercicios que se basan en la concentración abstracta en un solo objeto, como la meditación consciente, mejoran en particular la capacidad de centrarse en los asuntos de la vida diaria. Los experimentos basados en la «atención instantánea» explican por qué. Si nos enseñan dos letras insertas en una serie de veinte números y separadas por un intervalo de medio segundo, por ejemplo, es casi seguro que veamos la primera, pero pasemos por alto la segunda. El fallo procede de la atención «pegajosa», que, al quedar atrapada en la primera señal, nos impide reparar en la segunda. Después de tres meses de meditación centrada en la respiración, sin embargo, somos capaces de «separarnos» de la primera letra con rapidez, dispuestos a reparar en la segunda.

Más allá de la mera curiosidad profesional, las investiga-



ciones sobre la atención instantánea, que ofrecen infinidad de pruebas de que el mundo que experimentamos es mucho más subjetivo de lo que pensamos, poseen importantes repercusiones para la vida real. Incluso cuando creemos estar atentos a lo que está sucediendo, los informes demuestran que, si los datos se suceden muy rápidamente, pasaremos por alto información valiosa, incluidas breves señales faciales y vocales. Como dice Davidson: «La atención al detalle constituye la base del éxito en las relaciones sociales, y pasar por alto ese tipo de información puede tener consecuencias importantes». En efecto, una investigación llevada a cabo por Paul Ekman, psicólogo de la Universidad de California, con sede en San Francisco, demuestra que los cambios rápidos de expresión de una persona constituyen claros indicativos, aunque no verbalizados, de lo que está pensando en realidad. La mayoría de la gente no sabe interpretar bien esas señales, reconoce, pero los ejercicios pueden mejorar mucho la capacidad interpretativa.

Aunque durante mucho tiempo se ha considerado el fenómeno de la atención instantánea como algo inamovible, el hecho de que pueda modificarse demuestra que también es posible entrenarla. La noticia será bien recibida por las muchas personas que experimentan dificultades para concentrarse, incluido el 5 por ciento de los niños norteamericanos que padece un trastorno por déficit de atención. Si bien no ha llevado a cabo una investigación del problema en sí, Davidson piensa que los ejercicios basados en la meditación consciente podrían ser de ayuda: «Vale la pena intentarlo, con la esperanza de reducir la medicación de los niños, pero también con la idea de promover un cambio de conducta sustancial, sobre todo porque tiene muy pocas contraindicaciones o ninguna».

En otro ámbito de investigación, Davidson explora cómo los rasgos temperamentales, como la tendencia a las emociones po-

sitivas o negativas, influyen e incluso orientan la atención; una interacción de vital importancia para la calidad de nuestra experiencia. Como él dice: «Uno de los grandes retos de la vida es permanecer centrado en tus objetivos a pesar de los continuos estímulos emocionales que pueden distraerte». Algunos afortunados nacen con un temperamento afectivo que los orienta de forma natural hacia objetos de interés positivos y proactivos, pero la investigación demuestra, cada vez más, que los demás podemos avanzar en la misma dirección mediante el ejercicio atencional.

Es muy probable que alguna vez hayas visto algunas de las sorprendentes imágenes por resonancia magnética funcional que Davidson emplea para investigar los patrones de actividad cerebral asociados con diversas emociones y estados de ánimo, y cómo esas pautas interactúan con la atención. Por desgracia, dice, ese tipo de imágenes se utiliza a menudo para ilustrar generalizaciones ridículas sobre las funciones de los hemisferios derecho e izquierdo y para dividir a las personas en «optimistas» o «pesimistas», «intelectuales» o «artísticas» según qué hemisferio trabaja más.

En general, se afirma que el cerebro está dividido en dos hemisferios bien delimitados, el izquierdo, analítico y verbal, y el derecho, intuitivo y creativo, y que el grado de influencia de uno u otro afecta a nuestra conducta. Algo hay de verdad, hasta cierto punto, en esas ideas, pero las investigaciones de la llamada lateralidad cerebral revelan una realidad más compleja. Cuanto más difícil sea la tarea que tenemos entre manos, por ejemplo, más probabilidades hay de que ambos hemisferios se involucren en su ejecución. Además, las últimas técnicas de representación de la actividad cerebral demuestran que ya no basta con decir que cierta función se ubica en la parte derecha o izquierda. Para hablar con propiedad, se debe especificar en qué *zona* del hemisferio se está produciendo el movimiento.

Al aportar esos matices, Davidson afirma que, si bien muchas otras zonas del cerebro están implicadas también, «las personas que reflejan mayor actividad en las regiones prefrontales del hemisferio izquierdo —no en todo el hemisferio— demuestran e informan de cierto tipo de emoción positiva —no simplemente “felicidad” — asociada con la tendencia a persistir en los propios objetivos y a adoptar una postura activa en la vida».

La práctica rigurosa de la atención plena a lo largo de los años ha provocado diferencias muy sorprendentes tanto en la neurofisiología como en la experiencia diaria de algunos de los sujetos más realizados de todos los que han participado en la investigación de Davidson: los monjes budistas tibetanos que han dedicado un mínimo de diez mil horas a la meditación. Davidson sospecha que, incluso cuando no están meditando, las regiones de sus cortezas prefrontales izquierdas, una zona asociada a las emociones positivas, se encuentran mucho más activas que en los sujetos del grupo de control y en los novicios; actualmente investiga esa tesis. Por si fuera poco, los individuos medios que han llevado a cabo un curso de ocho semanas de meditación reflejan un incremento significativo de la región prefrontal izquierda, que se relaciona con una actitud optimista y orientada a un objetivo concreto.

El descubrimiento de que los ejercicios de atención modifican hasta tal punto no sólo la capacidad de concentración de una persona, sino también su tendencia emocional básica es de enorme trascendencia, porque el temperamento siempre se había considerado una condición estable y resistente a los cambios. Desde la perspectiva de Davidson, sin embargo, los genes heredados «marcan unos límites considerables» a la identidad y el comportamiento, pero no *los determinan*. Lo que cuenta de verdad, dice, es la epigenética o cómo nuestros genes se expresan en el mundo real; una función que la experiencia puede

modificar en gran medida, dependiendo, asimismo, de cómo enfocamos la mente. Como dice Davidson: «Ese proceso y no otro determina, en último caso, quién eres y qué haces».

No sólo nuestra *forma* de prestar atención, sino también en *qué cosas* nos fijamos pueden tener consecuencias importantes en el terreno neurofisiológico y conductual. Igual que una concentración dirigida a un objeto neutro como la respiración desarrolla ciertos sistemas del cerebro relacionados con la atención, la meditación sobre una emoción concreta —amor incondicional— parece fomentar algunas de sus estructuras afectivas. En los experimentos, cuando ciertos monjes que meditan en sus sentimientos de pura compasión son expuestos a sonidos emocionales, se aprecia un incremento de actividad en la ínsula cerebral, zona implicada en la percepción temporal y en la empatía, así como en la unión temporoparietal, un área que se activa cuando inferimos el estado mental ajeno y empatizamos con él. Esos informes apoyan la investigación llevada a cabo por Barbara Fredrickson y otros, según la cual concentrarse en emociones positivas aumenta la afectividad y expande el centro de interés. Davidson intuye que alimentar de forma deliberada sentimientos como la piedad, la alegría y la gratitud podría fortalecer las neuronas de la corteza prefrontal izquierda e inhibir los mensajes perturbadores de la amígdala, propensa al miedo.

Ejercitando el cerebro para que preste más atención a la compasión por los demás y menos a las inquietudes narcisistas del yo daríamos un paso agigantado en dirección a una vida mejor y más placentera. Cuando no haces nada en particular y te limitas a «descansar», el llamado pensamiento «por defecto» se pone en marcha. Ese reposo mental tiende a conducirnos a cavilaciones internas de índole negativa, que suelen ser, como

dice Davidson, todas sobre «yo, mi, me, conmigo». Antes de que te des cuenta estarás pensando «En realidad, no me siento muy bien» o «Quizás al jefe le caigo mal». Davidson está investigando la hipótesis de que las zonas del cerebro asociadas con este tipo de pensamiento autorreferencial sean mucho menos activas en los monjes, estén o no meditando; en realidad, se pregunta si es posible que, entre los practicantes más avanzados, el estado meditativo y el habitual apenas se diferencien.

Cada vez más, la investigación demuestra que, igual que el ejercicio físico regular puede transformar al típico alfeñique de cincuenta kilos en un atleta, los ejercicios de concentración nos centran, nos ayudan a implicarnos en la vida e incluso nos vuelven más amables. «Tengo la fuerte intuición de que el adiestramiento de la atención se parece mucho a la preparación física o musical» —dice Davidson—. «No es algo que puedas poner en práctica durante un par de semanas o de años y después disfrutar de sus ventajas el resto de tu vida. Mantener un nivel óptimo de rendimiento en cualquier actividad compleja requiere trabajo, y como los grandes atletas y virtuosos, los buenos meditadores nunca dejan de perfeccionarse.»

Igual que un buen entrenamiento gimnástico incluye ejercicios para la parte superior e inferior del cuerpo, el programa perfecto de adiestramiento atencional buscará desarrollar las capacidades tanto cognitivas como afectivas mediante una combinación de ejercicios que aumenten la concentración y la piedad. Si ahora se mide nuestro índice de masa corporal y la resistencia de nuestro corazón, algún día habrá profesionales capaces de evaluar nuestros estilos atencional y emocional, dice Davidson, que nos ayudarán a elegir el método más adecuado para cada cual. Mientras tanto, «del mismo modo que ahora te esfuerzas en encontrar el programa de ejercicio

físico que mejor se adapta a tus necesidades, deberías dedicar algún tiempo a descubrir con cuál de los cientos de tipos de meditación existentes te sientes más a gusto y te puedes comprometer».

Hay otras formas, aparte de la meditación, de utilizar la atención para cambiar la neurofisiología y la experiencia, pero no existe, en la actualidad, ninguna otra práctica tan bien comprendida, tan accesible y cuyos beneficios sean tan claros. «Es muy posible que la pesca con mosca, pongamos por caso, suscite un tipo de concentración parecido —reconoce Davidson—, pero tal vez no puedas ponerla en práctica con tanta frecuencia. La mayoría de gente podría meditar a diario, y cuanto más practicas, mejor lo haces. Nuestros informes establecen una relación directa entre el número de horas que se dedican y la magnitud de los cambios en las señales cerebrales.»

Cuando les cuenta a los monjes que William James decía que una persona no podía permanecer concentrada en un objeto más de tres o cuatro segundos seguidos, «Se echan a reír —dice Davidson—. No pueden creer que alguien a quien tengo en tanta consideración dijera semejante necesidad. Piensan que el poder de controlar la atención es inherente a todo ser humano y consideran una tontería no desarrollar esta capacidad».

No sólo el temperamento y la experiencia personal influyen en la relación entre atención e identidad; también la cultura. Cada vez se otorga menos crédito a la teoría del «bebé inteligente» de los últimos veinte años y más al psicólogo evolutivo suizo Jean Piaget: los niños nacen ignorantes. Salvo por unos pocos instintos preprogramados, como la atracción por los rostros humanos, los bebés deben construir el conocimiento a través de la experiencia, aprendiendo a qué prestar atención. El éxito de esa

construcción dependerá de quién lleve a cabo las enseñanzas y dónde lo haga.

Como comprobamos cada vez que hay elecciones, la pluralidad de individuos de diversas procedencias sociales que comparte país o comunidad, aun viviendo una misma situación, repara en realidades diversas. En el ensayo *The Big Sort*, Bill Bishop y Robert Cushing sostienen que en un país tan polarizado como Estados Unidos hay muchas probabilidades de relacionarse únicamente con personas que comparten nuestros mismos puntos de vista e inquietudes: derechos de los gays o derecho a la vida, gases invernadero o precio de la gasolina.

En una investigación llevada a cabo con el objeto de analizar cómo la experiencia cultural condiciona los temas de interés de las personas, el psicólogo Richard Nisbett, de la Universidad de Michigan, descubrió que, en los antiguos territorios del Sur y del salvaje Oeste, un número desproporcionado de varones sigue aferrado a la vieja «cultura del honor», que les enseña a estar pendientes del trato que reciben y a pedir cuentas ante la menor sospecha de insulto. Mientras que la mayoría de norteamericanos consideraría una infidelidad o una diferencia sobre los límites de un terreno problemas de tipo legal que requieren abogados, ellos se toman esa clase de diferencias como terribles afrentas personales que deben ser reparadas o incluso vengadas en persona.

Esa colérica ética del honor que aún prevalece en gran parte del Sur y del Oeste procede de los pastores celtas e hispánicos, cuyos descendientes se asentaron en aquellas zonas. (Prueba A: *Born Fighting: How the Scots-Irish Formed America*, del antiguo secretario de Marina y ahora senador de Virginia Jim Webb.) «Los pastores son tipos duros porque pueden perder su ganado y sus rebaños (todo) en un instante —dice Nisbett—. Para ellos, todo se reduce a: “¡Nada de tonterías!”» Criados en esa

cultura belicosa, «muchos hombres creen que deben responder con violencia o amenazas a cualquier insulto o infracción, sobre todo si concierne al hogar y a la familia».

Los estudios que comparan la percepción del mundo occidental con la oriental —y, a fin de cuentas, con la del resto del mundo— demuestran en qué medida la experiencia cultural contribuye a la elección de nuestros objetos de atención e influye en nuestra personalidad. En uno de los experimentos de Nisbett, un grupo de norteamericanos y japoneses contemplaba una escena submarina durante veinte segundos y después contaba qué había visto. Los norteamericanos decían algo como: «Había tres peces grandes de color azul nadando hacia la izquierda. Tenían el vientre moteado en rosa y grandes colas». Los japoneses, sin embargo, contestaban así: «Parecía un arroyo. El agua era verde. Había piedras en el fondo y algunas plantas y peces». En otras palabras, los dos grupos habían visto lo mismo, pero se habían fijado en realidades muy distintas. Los occidentales se centraban en el que parecía ser el elemento más importante del conjunto mientras que los asiáticos reparaban en las relaciones entre los diversos objetos.

Cierto experimento llevado a cabo con una serie de norteamericanos y japoneses puso de relieve la diferencia entre el estilo atencional de los occidentales y el resto del mundo. Básicamente, consistía en enseñar a estos individuos imágenes de objetos cotidianos, algunos en un contexto con el que estaban familiarizados y otros en un nuevo escenario. Los norteamericanos reconocían los objetos presentados en el entorno distinto, pero los japoneses no. «El cambio de escenario los desconcierta —dice el psicólogo de Michigan—. Los norteamericanos no prestan atención al contexto de todas formas, así que pasan por alto la diferencia.»

Tras doce años de investigación, Nisbett está convencido de



que el *Homo sapiens* tiende de forma natural a aprehender el mundo de manera holística, como hacen los asiáticos. En lugar de fijarse en el elemento más significativo del escenario, como los tres peces tropicales situados en el centro, nuestra especie ha evolucionado para asimilar el conjunto, del cual las criaturas acuáticas sólo constituyen una parte. Por naturaleza, los seres humanos se inclinan también a considerar las situaciones de forma aislada, como los orientales, más que a clasificar las cosas a partir de la lógica y la categorización, como hacemos los occidentales. Nisbett lo resume en una idea sencilla: «En casi todo el mundo, el espectro de atención es mucho más amplio que en el nuestro».

La tendencia natural de absorber la realidad de una forma expansiva y relacional se vio alterada de manera radical cuando los antiguos griegos descubrieron una manera nueva, artificial y analítica de observar el mundo. Desde entonces, los niños occidentales han aprendido a concentrarse en objetos y sujetos de manera evaluativa y lógica. Examinamos una situación, rescatamos rápidamente lo que nos parece más significativo, la etiquetamos y le aplicamos reglas clasificatorias para explicarla o hacer predicciones sobre ella, dice el psicólogo, «y todo con vistas a controlarla».

El hábito atencional de evaluar una situación con objeto de dominarla constituye la piedra angular del individualismo occidental. El principio de «ser dueño del propio destino» y el estilo de atención jerárquico y lógico que lo sustenta posee muchas ventajas. Al fin y al cabo, los griegos inventaron la ciencia, que se basa en pensar en términos de tipos y reglas más que de circunstancias aisladas. En cuanto a los inconvenientes, como dice Nisbett, «Muchos occidentales no miran más allá de sus narices para averiguar lo que quieren o necesitan los demás. Cuando termino una conferencia, el norteamericano se limita a decir:

“¡Me ha encantado!” El japonés, en cambio, diría: “Parecía usted nervioso”».

De forma parecida, la atención que prestan los asiáticos al contexto y a las relaciones alimenta su ética más colectivista. Comparados con los occidentales, básicamente individualistas, los orientales tienden a interpretar mejor las señales del otro y los matices afectivos, así como a funcionar de forma más cooperativa. Su capacidad para reparar en un entorno físico y social más amplio refleja una larga experiencia histórica en sociedades muy pobladas y altamente interdependientes. Para funcionar con eficacia en semejantes circunstancias, hace falta que las relaciones estén reguladas por roles y reglas muy claros. «A diferencia de los occidentales, los asiáticos casi nunca actúan de manera autónoma —dice Nisbett—. Para llevar a cabo sus proyectos, se coordinan con los demás mucho mejor que nosotros. Así que miran el mundo desde una perspectiva muy amplia.»

Para ilustrar la gran diferencia que separa Oriente de Occidente en lo que respecta a lenguaje no verbal, Nisbett describe un experimento en el que se pide a miembros de ambos grupos que miren una serie de dibujos donde aparece la caricatura de un personaje con expresión de enfado, perplejidad y alegría flanqueada de otros dibujos parecidos. A continuación, se les pregunta a los sujetos: «¿Qué expresión tiene el personaje principal?» Los occidentales se limitan a mirar al personaje y contestan: «Enfadado» o «contento». Como los asiáticos también prestan atención a las otras caras, hacen comentarios como: «Parece contento, pero las personas que están a su lado no, así que quizá no lo esté». Como dice Nisbett: «Los asiáticos son incapaces de ignorar el tejido social».

Con frecuencia, esas grandes diferencias culturales en la forma de atender se convierten en grandes conflictos Este-Oeste

cuando se produce un acontecimiento de magnitud mundial. Durante los preparativos de las Olimpiadas de 2008, celebradas en Pekín, la lucha del Tíbet por la independencia delató una discrepancia de difícil resolución entre el público chino, por una parte, y el norteamericano y europeo, por otra. Los primeros se fijaban en la amenaza a la armonía colectiva y a la unidad de la patria que representaba la posible independencia del Tíbet mientras que los segundos sólo reparaban en el derecho de los tibetanos a la autonomía y a la libertad. Algunos años antes, cuando un caza chino derribó y forzó a un avión espía americano a un aterrizaje de emergencia, los distintos puntos de vista desataron una crisis semejante. Los chinos rehusaron liberar a la tripulación americana hasta que Estados Unidos se hubieran disculpado. La respuesta del gobierno norteamericano fue: «¿Por qué nos tenemos que disculpar? El piloto chino provocó el accidente». A los chinos, sin embargo, la explicación no les satisfacía, dice Nisbett, «porque habíamos espiado a su país e invadido su territorio aéreo. Al obviar el contexto, sólo reparábamos en que habían derribado nuestro avión».

Aplicando sus observaciones sobre cultura y atención al caso americano, Nisbett saca a relucir temas tan peliagudos como son la raza y su relación con los logros académicos. «Cada cual da relevancia a lo que su propia cultura considera importante —dice—. La cultura negra, tradicionalmente, no te empuja a ser inteligente y rendir al máximo, porque tu esfuerzo beneficiaría al propietario de esclavos, no a ti.» Los tiempos han cambiado, y gracias a una mayor igualdad racial el coeficiente intelectual medio de la población negra ha aumentado cinco puntos a lo largo de los últimos treinta años. Además, según las investigaciones, los negros son ahora el grupo étnico que más importancia concede a la educación. En cambio, si los comparamos con otros colectivos, desatienden las tareas, lo que sugiere que

los jóvenes aún no sienten gran interés por los estudios. Los alumnos asiáticos, por el contrario, obtienen resultados mucho mejores de lo que su coeficiente intelectual haría pensar gracias a su notable esfuerzo en la escuela. Debido a la importancia que otorga su cultura a los logros académicos y a su miedo a avergonzar a la familia, dice Nisbett, «un chino-americano con un coeficiente intelectual de cien consigue los mismos resultados que un caucásico que puntúa ciento veinte».

Tras muchos estudios, Nisbett concluye que ni la postura sistemática de los occidentales ni la holística de los orientales pueden ser consideradas correctas o equivocadas, buenas o malas, por sí mismas. La verdad es que, como observó Kaiping Peng, el estudiante asiático que le hizo reparar en el tema de las diferencias culturales: «Usted y yo contemplamos el mundo de forma radicalmente distinta. Para usted es una línea y para mí un círculo».

Investigaciones efectuadas en campos tan diversos como la neurociencia y la antropología demuestran que nuestros centros de interés condicionan el cerebro y el comportamiento en un grado que habría sido difícil de imaginar incluso a principios de este nuevo siglo. Tanto si prestas atención plena a la música clásica, igual que Joshua Bell, como a la compasión, al estilo de los monjes tibetanos; si te centras en el aspecto global, como un japonés, o en el porqué de las cosas, como los antiguos griegos; si percibes el mundo en forma de línea, como el profesor americano, o en forma de círculo, como el alumno aventajado chino..., en todos los casos tu percepción ha contribuido a hacer de ti quien eres. Por fortuna, la capacidad de este foco mental para modificar el cerebro y transformar la experiencia no se limita a la infancia, sino que persiste a lo largo de toda la vida.

## 6

### Relaciones: vivir en mundos distintos

*Atención*, del latín *attentio*, -onis» («facultad de atender»), constituye el principio básico de cualquier relación, desde una amistad informal hasta un matrimonio para toda la vida. Dar y recibir una atención incondicional, aunque sea durante unos instantes, es lo mínimo que una persona puede hacer por otra, y a veces lo máximo. En *Muerte de un viajante*, Arthur Miller describe la concesión final que incluso Willy Loman, fracasado, engañado y condenado, merece porque «es un ser humano, y algo terrible le está pasando. Por eso debemos prestarle atención».

Puesto que es imposible comunicarse, y mucho menos crear vínculo, con alguien que no puede o no quiere hacernos caso, dicha facultad se considera imprescindible incluso para intercambiar mensajes con robots programados para obedecer órdenes. Por esa razón, el profesor del MIT Rodney Brooks, fundador de iRobot, se siente especialmente orgulloso de Mertz, el niño-robot creado por su ex alumno Lijin Aryananda. Al interesarse en su dueño y requerir la atención de éste, la máquina demuestra cierta «humanidad».

Los rasgos más característicos de Mertz son unos ojos grandes y parpadeantes, encuadrados por unas cejas rotundas, que destacan en su gran cabeza de bebé de porcelana. Detrás de

esa mirada azul de expresión infantil se ocultan dos sensores de cámara programados para reconocer y reaccionar ante los rostros humanos. Cuando interactúas con él, Mertz te mira a los ojos con lo que podríamos considerar una versión robótica de atención plena y después te pregunta qué quieres que haga. Esta máquina tan agradable disfrutó en un tiempo de una activa vida social en el campus del MIT, donde podía reconocer e interactuar con los transeúntes, a los que había aprendido a identificar visualmente como individuos. Cuando te acercabas, cuenta Brooks con orgullo, «Mertz se decía: “Ahí va P327”, aunque llevaras otra ropa o te hubieras cambiado de peinado. En teoría podía aprender a reconocer también la voz».

Brooks cree que, a nivel teórico, los robots no sólo son capaces de prestar y recibir atención, sino también de «desarrollar todas las facultades que definen la humanidad y el ser. Eso no significa que las máquinas actuales las posean o sean lo bastante inteligentes para aprenderlas». En cierta ocasión definió la presencia artificial como la capacidad de una máquina para conmovernos «como lo haría un niño», pero ahora afirma que «para llamar “ser” a un robot hace falta mucho menos que eso. Al fin y al cabo, consideramos seres a los animales».

Intrigado por las travesuras de sus macacos, que hacían honor a la expresión «mono imitador», el neurocientífico Giacomo Rizzolatti, de la Universidad de Parma, atribuyó ese comportamiento a las «neuronas espejo», básicas para explicar la relación entre concentración y conducta social. Basta con que el animal A observe al animal B ejecutar cierta tarea para que esas células nerviosas se activen exactamente igual que si el propio A estuviera llevándola a cabo. En los seres humanos, las neuronas espejo nos ayudan a comprender el comportamiento de los demás y fomentan la empatía, las expresiones faciales adecuadas y el lenguaje. Por lo visto, la evolución nos ha enseñado a prestar

atención a los demás de forma que, además de hacer lo que ellos hacen, podamos sentir lo que ellos sienten.

Puesto que son esas facultades las que definen la humanidad, los robots interactivos están diseñados para simular tanto la atención que prestan como la que reciben. Mucho antes de Mertz, el robot humanoide Cog utilizaba movimientos oculares y asentimientos de la cabeza —dos gestos de concentración tanto en máquinas como en seres humanos— para indicar que había comprendido. Sabemos que ese tipo de robots están pendientes de nosotros cuando parpadean e inclinan la cabeza para asentir, y también cuando responden a esas mismas señales por parte del interlocutor. «Sin palabras, puedes usar mirada y gestos para indicar que le prestas atención y dirigir la suya. Cuando le miras a los ojos, hace lo propio», dice Brooks. Así, cuando le estás enseñando al robot cómo ejecutar cierta tarea, «fijas la vista en él todo el tiempo para comprobar que te está viendo y lo está “entendiendo”, igual que harías con una persona. Si no lo hace, le reprendes: “¡Atento!”»

La atención en particular está ligada a la capacidad de emoción, que favorece el vínculo. Por ello los robots inteligentes se toman las cosas muy a pecho. Brooks recuerda una máquina sociable llamada Kismet que detectaba aprobación o desaprobación en el tono de voz, reaccionaba de forma interna y mostraba la respuesta afectiva adecuada en su semblante de cachorro, voz y movimientos de cabeza incluidos.

El «hombre bicentenario» de la película epónima es la celebridad robótica favorita de Brooks, pero máquinas mucho menos sofisticadas que R2D2 y C3PO pueden captar tu interés y emociones. Un gran ejemplo sería Roomba, de Brooks, un aspirador pequeño e inteligente con cerebro propio, que hoy por hoy cuenta con dos millones de entusiastas, algunos de los cuales han puesto nombre al artilugio e incluso le compran ropa.

Algunos soldados jóvenes también bautizan e incluso cogen cariño a los pequeños tanques que iRobot diseñó para detectar artefactos explosivos en Irak, donde, gracias a ellos, el número de bajas ha disminuido significativamente. Si su protector mecánico recibe daños, dice Brooks, «los soldados lo llevan al taller de reparación y aguardan a que lo arreglen, igual que harías con un amigo en urgencias, en lugar de limitarse a coger otra máquina». Este fuerte vínculo le interesa en particular, porque a diferencia de Mertz, Cog, Kismet y otros por el estilo, los robots militares no tienen ojos ni cara. Por otro lado, la intensa concentración de esos artilugios ha salvado la vida de los soldados a menudo.

Nadie podría haber imaginado, ni siquiera veinticinco años atrás, hasta qué punto las máquinas iban a incrementar nuestra capacidad de adquirir información, y no parece exagerado pensar que también podrían mejorar la facultad de la atención que constituye, al fin y al cabo, el umbral neurológico de los datos. «El problema del futuro es que no puedes preverlo —dice Brooks—, pero sin duda algunas cosas podrían modificar nuestra forma de enfocar el pensamiento». En su propia casa, ha reparado en uno de esos cambios atencionales que podría transformar nuestras relaciones. La distancia entre las cantidades de tiempo que sus cuatro hijos invierten en comunicaciones electrónicas ha ido aumentando. Comparada con sus otros tres hermanos —el mayor tiene veintitrés—, la hija menor de Brooks, de dieciocho, pasa mucho más tiempo enviando mensajes instantáneos y SMS a sus amigos. También ha desechado más o menos el *e-mail* en favor de Facebook.

Al padre de la niña, que no es ningún principiante en lo que a electrónica se refiere, le fascina su habilidad para atender a tantas comunicaciones simultáneas, que en parte atribuye a una



pantalla de ordenador capaz de separar las distintas piezas de información de forma tanto temporal como espacial. «La capacidad del ordenador para fragmentar el tiempo le permite centrarse en muchas más conversaciones de las que yo quisiera mantener —dice—, pero la gente de menos de veinte años se adapta bien a esos avances tecnológicos. La máquina constituye un ejemplo de cómo la tecnología está modificando la capacidad de atención de nuestra especie.»

Sin entrar a considerar lo bueno que pueda ser estar pendiente de tantos canales de comunicación electrónica en apariencia al mismo tiempo, muchas investigaciones demuestran que el mero hecho de prestar atención a otra persona —la base del vínculo— beneficia a ambas partes. Sin duda, disfrutar de lazos sociales constituye el mejor augurio de una vida larga, sana y satisfactoria.

En último término, estar pendiente de otras personas garantiza beneficios psicológicos tan importantes como estructurar la experiencia y distraernos de las ideas autorreferenciales que tan a menudo traen consecuencias negativas. Además, igual que los jóvenes se fijan en estrellas del deporte y otros modelos sociales, podemos mirarnos en otras personas para transformar las ideas que tenemos de nosotros mismos. Los estudios de la psicóloga canadiense Joanne Wood demuestran que, para sentirte mejor con tu posición en el mundo, debes compararte con alguien de estatus inferior, pero si buscas motivación, es mejor que te inspires en una persona que te supera.

Prestar atención al prójimo también promueve la interacción y la comunicación, lo que nos ayuda a sentirnos útiles y conectados con el resto del mundo. Cuando los empleados comprueban cómo su trabajo repercute en otras personas en lugar

de centrarse sólo en lo que tienen entre manos, la sensación de reciprocidad aumenta tanto su grado de satisfacción como su productividad. Así, los camareros de un restaurante, en contacto con clientes satisfechos, trabajan más a gusto que los relegados a la cocina, y las personas que recaudan fondos para un colegio consiguen el doble de ingresos si antes pasan diez minutos con las personas que se van a beneficiar de las becas.

Prestar atención requiere un esfuerzo individual, pero también funciona como una especie de cemento social que cohesiona a los grupos y los ayuda a sentir que forman parte de algo mayor. Cuando están absortos en una actividad o tarea social, individuos de personalidad frágil o sometidos a fuerte estrés, como pacientes de cáncer, bulímicos o depresivos crónicos, no se diferencian en nada del sujeto medio de un grupo de control, pero caen en picado en cuanto se encuentran a solas y no tienen nada en lo que centrarse.

Relacionarse con los demás es positivo, pero como sabían muy bien Wordsworth y Coleridge, Jefferson y Madison e incluso Butch y Sundance, vivir junto a un espíritu afín, que no sólo se preocupa por ti sino que además comparte tus mismos sueños y esperanzas, es aún mejor. Como pueden atestiguar las parejas de tenis bien avenidas, los compañeros de ajedrez, los miembros de los clubes de lectura y los esposos, además de los beneficios del apego, ese tipo de vínculos nos impulsa a dar, como dicen los marines, «lo mejor de nosotros mismos».

La idea de que interesarse en el prójimo te beneficia más a ti que a él no se oye a menudo en el mundo de la psicología y la psicofarmacología. De formas distintas, tanto la una como la otra nos empujan a buscar en nuestro interior, en la propia psique o en la fisiología, lo necesario para experimentar bienestar. Sin embargo, al menos uno de los grandes expertos mundiales en felicidad, y premio Nobel de la Paz por más señas, se dedica

por entero a los demás. Como dice el Dalai Lama: «Mi religión es la piedad».

No es ninguna coincidencia que tanto el Dalai Lama como su concepción del mundo procedan de las tradiciones asiáticas, interdependientes y orientadas al prójimo, cuyas distintas variedades prevalecen aún en la mayor parte del mundo. La antropóloga, lingüista, ganadora del Premio «genio» MacArthur y directora del centro de la Universidad de California en Los Ángeles (UCLA) para el estudio de la vida familiar, Elinor Ochs, ha estudiado cómo se socializan y aprenden a hablar los niños en diversos países en desarrollo a diferencia de lo que pasa entre la clase media blanca americana. Tras definir la atención como «el foco en un centro de interés que puede ser al mismo tiempo perceptual, conceptual y social», identifica dos grandes variantes culturales en relación con el entorno doméstico.

En sociedades basadas en la cooperación como Samoa, se anima a los niños, desde la más tierna infancia, a dirigir su atención al mundo exterior. Los amigos y parientes cuidan a los niños tanto como los padres, y a los pequeños se les enseña a fijarse en los demás y en sus necesidades. Los bebés viajan colgados en la cadera, mirando hacia fuera, o encaramados a la espalda para que puedan ver por encima del hombro del cuidador. Incluso antes de saber hablar, los lactantes ya están pendientes de lo que hacen los demás y cómo se sienten. Como dice Ochs: «En esa cultura priman las relaciones y las necesidades ajenas».

A diferencia de la atención centrada en lo externo y orientada a las otras personas que predomina en gran parte del mundo, en Occidente, con su característico individualismo, se anima a los niños a concentrarse desde muy pronto en sus propios deseos y necesidades. En vez de ir en brazos, los bebés viajan en carritos,

a medio metro de sus madres; se sientan en tronas, sillas para el coche y otros artefactos; duermen en sus propias cunas e incluso en habitaciones separadas, algo impensable en cualquier otra parte del mundo. Durante los años de preescolar, la vida social del bebé se suele limitar a los padres, quizá también a una canguro y a pocas personas más. Como para reforzar aún más una experiencia tan personalizada, a los niños occidentales se les anima a fijarse mucho en los objetos. «Hasta los bebés tienen juguetes —dice Ochs—, y se les enseña a reparar en sus formas y colores.» (Pese a lo que digan los reclamos de ciertos productos a padres y madres con muy buenas intenciones, un estudio demostró que, lejos de crear «baby genios», la exposición de los bebés a ese tipo de videos de los ocho a los dieciséis meses retrasa su desarrollo verbal; por cada hora diaria de visionado, el niño aprende de seis a ocho palabras menos que los pequeños de su misma edad no expuestos a ese tipo de imágenes.)

Las grandes diferencias culturales en los principales objetos de atención de los niños y sus consecuencias en las relaciones sociales se manifiestan en las distintas expectativas que «Occidente y los demás», como a veces se dice sin tapujos, tienen puestas en los más jóvenes. A la edad de cuatro años, por ejemplo, los pequeños de Samoa contribuyen a la sociedad; colaboran en el cuidado de los hermanos menores y hacen recados para los adultos. La mayoría de occidentales consideramos que el trabajo infantil para la comunidad tiene algo de abuso, porque damos por supuesto que los más pequeños ni pueden ni deben responder a las necesidades de otros.

Las repercusiones que nuestra visión individualista y centrada en los objetos materiales tiene para la vida social salen a relucir a menudo en las investigaciones del centro de UCLA sobre investigación familiar. Para obtener información en profundidad sobre

los verdaderos cambios que se están produciendo en la experiencia doméstica, su equipo de veintiún científicos, procedentes de campos diversos, ha pasado cuatro años observando y analizando a fondo —incluidas muestras de saliva para detectar hormonas de estrés— la vida de treinta y dos familias de todo el espectro socioeconómico. En un estudio particularmente revelador, se analizó uno de los momentos en apariencia más importantes de la vida diaria, la llegada de los padres a casa al anochecer, y se descubrió que en la gran mayoría de los casos los niños seguían encerrados en sus pequeños mundos, casi siempre electrónicos. En realidad, tampoco marido y mujer se hacían mucho más caso entre sí que los hijos a sus progenitores. A veces los niños prestaban una breve atención a la madre a su regreso, pero el 80 por ciento del tiempo ignoraban a los padres o los trataban como un «objeto de atención secundario» que a veces merecía un saludo o un choque de manos. La conclusión, dice Ochs, es que rara vez un niño se levanta y le dice al padre o a la madre recién llegados: «¿Cómo estás?»

Si existe un momento «Norman Rockwell» durante el cual los miembros de la familia típica norteamericana se prestan atención mutua, es, en teoría, la hora de la cena. No obstante, el equipo de UCLA descubrió una notable distancia entre la reverencia con que se habla del ritual y la extendida costumbre de no ponerlo en práctica. Por una parte, dice Ochs, los norteamericanos consideran muy importante que la familia se reúna cada noche alrededor de la mesa, y afirman que «si cenáramos juntos más a menudo no habría tantas drogas, delincuencia, obesidad..., ¡lo que sea!» Por otra parte, las familias estudiadas sólo se sentaron a compartir los alimentos el 17 por ciento de las veces, incluso cuando *todos los miembros estaban en casa*.

Por expresarlo con delicadeza, como comenta Ochs, la cena posmoderna «ya no consiste en sentarse todos juntos y dar gra-

cias por los alimentos recibidos». Los distintos miembros, en lugar de mantener una charla animada mientras aguardan la comida con hambre de lobos, tienen la costumbre de cenar en varios turnos, en habitaciones y a horas diferentes y con comensales diversos. Una situación típica sería que dos personas picaran un pollo precocinado en la cocina. Alguien entraría y se les uniría, y una de las personas saldría. En el piso de arriba, otro miembro de la familia picotearía una pizza mientras trabaja en el ordenador.

Por raro que parezca, al preguntarles por qué no cenaban juntos más a menudo, contestaban con la típica excusa —estoy ocupado— de que sus muchos compromisos —trabajos, citas, deberes, deportes— no les dejaban más tiempo para estar juntos. Pese a tantas lágrimas de cocodrilo, los investigadores descubrieron que la realidad desmentía esas afirmaciones. En resumidas cuentas —dice Ochs—, «comprendimos que algunas familias consideran una prioridad cenar juntas, pero la mayoría no».

El equipo de UCLA averiguó que, incluso cuando hacían el esfuerzo de reunirse para compartir la comida, los miembros a menudo boicoteaban la deseable unidad familiar al concentrarse en los temas equivocados. Alrededor de la mesa, se produce un cambio espectacular, y todos los ojos se vuelven hacia el —hasta entonces ignorado— padre de familia. De repente, se convierte en lo que Ochs llama «el Señor Supremo o el Gran Ejecutor», encargado de evaluar los acontecimientos del día. Las madres sacan temas a colación —«Cuéntale a papá lo que ha pasado en el colegio»— y los padres pronuncian su sentencia: «Qué nota más buena» o «Deberías haberte esforzado más». El progenitor casi nunca habla de su propia experiencia cotidiana o, si lo hace, su forma de relatarla no invita a responder. A diferencia del enfoque abierto y participativo de la madre y de los hijos —«¿Tú

qué harías en mi lugar?»—, la actitud del hombre tiende a ser: «Así se afrontan los problemas».

Como para agravar el efecto paralizador de un enfoque tan enjuiciador, los padres también se esfuerzan por arrancar información a su repentinamente muda descendencia, al punto de que los niños sólo quieren escapar lo antes posible. En un escenario típico, el padre interroga a Susie, la hija adolescente, sobre el chico con el que está saliendo y después lo critica: «¿Sabe siquiera lo que es una peluquería?» Susie se siente humillada, incluso la madre está disgustada, y de repente la mesa se convierte en lo que Ochs llama «un campo de batalla».

En un mundo más perfecto, en vez de comportarse como la Corte Suprema o el FBI domésticos, los padres tratarían de entablar una conversación no confrontativa. Animarían a todo el mundo a sacar el tema que le apeteciera, invitarían a responder y se avendrían a «limitarse a escuchar». Si Johnny dijera algo de sus malas notas en matemáticas, su padre reprimiría las ganas de emitir un veredicto y le preguntaría por qué cree que le ha ido tan mal el examen. ¿Necesita un profesor particular? Su madre comentaría que tal vez fuera conveniente que hiciera los deberes antes de cenar, y no después, cuando hubiera silencio y el niño no estuviera tan cansado. Susie tal vez recordase haber tenido el mismo problema con la trigonometría y haber pedido ayuda al profesor. Al concentrarse juntos en un problema cotidiano sin enjuiciarlo, dice Ochs, «una familia puede intercambiar información, exponer distintos puntos de vista y ensayar nuevas estrategias, lo que no sólo resuelve problemas, sino que también fortalece las relaciones».

Cuando mira las grabaciones efectuadas por el equipo de UCLA, el psicólogo Thomas Bradbury advierte un nuevo tipo de hiperatención en el currículo de los hijos, algo que le hace «sentir incómodo, porque mi vida también es así». Como marido, pa-

dre y analista profesional de las relaciones, piensa que este nuevo centro de interés refleja un conflicto entre la veneración que sienten los norteamericanos por el ascenso social y la tendencia descendente actual de las condiciones socioeconómicas. En otros tiempos, la educación superior garantizaba la prosperidad, pero por primera vez en la historia de Estados Unidos la estabilidad laboral de un graduado superior no sobrepasa la de un graduado medio. «Queremos que a nuestros hijos les vaya mejor que a nosotros —dice Bradbury—, pero la distancia entre los que tienen y los que no es cada vez más grande. Las familias de clase media temen por sus hijos, saben que pueden ir a parar a cualquiera de los dos grupos. Lo único que podemos hacer es asegurarnos de que aprendan violín y acudan a clases particulares. Invertimos más tiempo y energía en los niños para que puedan prosperar, pero les obligamos a depender de nosotros durante más tiempo.»

Un estudio paralelo llevado a cabo en Roma permite al proyecto de la UCLA efectuar algunas comparaciones interculturales sobre los distintos centros de interés de familias norteamericanas e italianas. «El modelo norteamericano tiende a primar el esfuerzo —dice Bradbury—. Sólo cogemos catorce días de vacaciones al año, mientras que algunos europeos se toman treinta y nueve. El principal foco de atención de los norteamericanos es: “¿Nos esforzamos lo bastante en elegir dónde van a estudiar nuestros hijos?” frente a: “¿Nos concentramos lo suficiente en la calidad de vida?” de los italianos. Los romanos tal vez vivan en pequeños apartamentos, pero transmiten una tranquilidad de la que carecen los norteamericanos.»

*En El alma selecciona su propia sociedad*, Emily Dickinson describe la atención plena y exclusiva que caracteriza los vínculos más estrechos:



*La he visto —de entre un grupo numeroso—  
escoger sólo a uno...  
después... cerrar las válvulas de su propia atención...  
como una piedra...*

La relación que más se asocia a una intimidad semejante, o al intenso vínculo que se crea cuando ambos miembros de la pareja están centrados de lleno en el otro, se considera, desde siempre, fundamental para disfrutar de una vida plena, pero el matrimonio parece cada vez más amenazado. Mientras que el número de parejas de hecho aumenta de forma espectacular, la cantidad de personas que opta por casarse descende cada vez más. Puesto que las relaciones domésticas informales tienden a ser menos estables y más conflictivas, este cambio sustancial plantea evidentes riesgos culturales y socioeconómicos, sobre todo para las mujeres y los niños que acaban convertidos en familias monoparentales. Como director del proyecto de UCLA «Laboratorio matrimonial», Bradbury también está preocupado por las implicaciones de la situación para el bienestar de los adultos, porque «el matrimonio representa el último bastión del tipo de relación basada en el compromiso de prestarse atención mutua».

La intensa concentración en las necesidades de nuestra pareja es, ha sido y será siempre la característica definitoria de un vínculo tan íntimo como el matrimonio; al menos, en teoría, dice Bradbury. «Sin embargo, no deja de chocarme lo poco que se cuidan las relaciones. Los miembros de la pareja se quejan de ello constantemente, y los niños sin duda lo harían si pudieran. La evolución ha aumentado nuestra capacidad de atender a los demás, pero no la utilizamos. ¡Imaginad cómo sería un mundo donde recurriéramos a ella!»

En ese planeta ideal, no sólo prestaríamos especial atención

a nuestra pareja, sino que lo haríamos de manera constructiva. En realidad, las investigaciones demuestran que las parejas felices se contemplan mutuamente como a través de un cristal rosa y tienen una opinión aún más favorable del otro que éste de sí mismo. Algo así parece fantástico, pero en los estudios llevados a cabo en torno a esta «ilusión positiva», Sandra Murray, psicóloga de la Universidad del Estado de Nueva York en Buffalo, ha descubierto algo aún mejor: con el tiempo, los miembros de la pareja *se van pareciendo más* a esa imagen idealizada que el otro ha construido.

Un estudio bautizado con el paradójico título de «Will You Be There for Me When Things Go Right?» (¿Seguirás ahí cuando las cosas vayan bien?) pone en evidencia todavía más ventajas de mirar con buenos ojos a nuestros seres queridos, y viceversa. Shelly Gable, psicóloga de la Universidad de California, con sede en Santa Bárbara, pidió a distintos miembros de parejas que compartieran una buena noticia con su compañero/a y después evaluaran su reacción. En lugar de responder al acontecimiento con un comentario en abstracto: «¿Un ascenso? ¡Te felicito, cariño!», los participantes mejor valorados consideraron la buena noticia como una expresión o consecuencia del auténtico ser de su pareja: «¡Te han dado ese ascenso porque sólo alguien con tu arrojo e ingenio habría conseguido ese cliente tan importante!» Comentarios tan positivos no sólo son halagadores, sino que llevan al otro a revivir la experiencia e incrementan su cuota de placer. Dejando de lado la sabiduría popular, dice Gable, la atención que los miembros de la pareja prestan a los grandes acontecimientos de la vida del otro contribuye más a su bienestar que su forma de acompañarlos en los malos momentos.

Además de ser solícitos con el otro, los miembros de la pareja deben tratar de ver el mundo a través de sus ojos. Cuesta mucho ser tan flexible, pero un experimento muy creativo llevado a

cabo en la década de 1970 demuestra que no es imposible. Para empezar, se pidió a la mitad de participantes que se pusiera en la piel del comprador de una casa y a la otra mitad en la de un especulador. A continuación, se sugirió a ambos grupos que leyera la descripción de un inmueble. Más tarde, cuando se les interrogó al respecto, los compradores, como es natural, se habían fijado en la distribución de la casa, número de habitaciones y dimensiones, mientras que los otros habían reparado en su cotización; ningún miembro de uno u otro grupo había tenido en cuenta otros aspectos. Después los investigadores indicaron a los sujetos que intercambiaran los papeles. De repente, los nuevos especuladores recordaron el coste del inmueble y su localización, mientras que los nuevos compradores se acordaron de los planos, el tamaño de las habitaciones y la situación de las ventanas.

En la vida real, sin embargo, incluso la pareja mejor avenida experimenta grandes dificultades para compartir el punto de vista del otro en el día a día. Condicionada por la herencia y el medio, nuestra forma particular de atender al mundo nos otorga una perspectiva única, que por definición dificulta la capacidad de ponerse en el lugar del prójimo. Pese a todo, tendemos a dar por supuesto que, por el hecho de vivir con alguien, compartimos su misma realidad. Bradbury recuerda, a modo de ejemplo, haber orientado durante un tórrido verano del Medio Oeste a una joven pareja que estaba pensando en contraer matrimonio. Al final, dice, la mujer se enfadó mucho y dijo: «Creo que no deberíamos casarnos. Las cosas han cambiado. En realidad, apenas hacemos ya el amor». El chico la miró y respondió: «Pensaba que no lo hacíamos porque el aire acondicionado estaba estropeado».

Como apunta esta anécdota tan reveladora, la naturaleza selectiva de la atención provoca que incluso en las relaciones más íntimas dos personas reparen en realidades distintas. En

el transcurso de lo que Bradbury denomina un «estudio sin parangón», se entregó a los cónyuges una larga lista de actividades y acontecimientos y se les pidió que señalaran los que hubieran tenido lugar a lo largo de una semana: veladas románticas, actos amorosos, problemas con los hijos..., la maratón matrimonial al completo. Cuando se analizaron los datos, se constató que el porcentaje de coincidencias entre las respuestas de marido y esposa sólo podía atribuirse a la mera casualidad. «No se trata sólo de que nuestros sentimientos y experiencias sean distintos —dice Bradbury—. El mundo al que atiende mi mujer difiere mucho del mío. Tiene que esforzarse en compartir su universo conmigo, porque yo no tengo acceso a él. Por eso es tan importante la comunicación.»

Cierto estudio sobre el trabajo doméstico llevado a cabo por el proyecto de UCLA revela la importancia de compartir un mismo foco de atención y de comunicarse al respecto. Las grabaciones donde se ve cómo los cónyuges reparten las tareas domésticas muestran dos formas principales de abordar la situación. Las parejas del primer grupo examinaban juntas la lista de ocupaciones diarias, planeaban cómo llevarlas a cabo —él lava los platos, ella cocina, o viceversa— y a grandes rasgos se atenían al programa sin interferir en las tareas del otro. Las parejas del segundo grupo tenían dificultades hasta con los trabajos más habituales, como sacar la basura o hacer la colada. Consideraban cada ocasión como un hecho aislado, por lo que siempre estaban negociando quién era responsable de qué. Si Joey tenía clase de piano los miércoles, un recado sencillo que se podría haber planificado de forma anual se convertía en un altercado semanal que consumía las reservas finitas de atención y buen humor de ambos miembros. En una relación sana, dice Bradbury, «decides de antemano una serie de cosas para no tener que estar pendiente ni seguir hablando de ellas».

Para el saber popular, el sexo explicaría en gran parte por qué marido y mujer atienden a mundos distintos —ellos son de Marte y ellas de Venus, por ejemplo— y se les hace tan difícil salvar las distancias. Se suele considerar que a las mujeres se les dan «mejor» las relaciones porque se centran más en las necesidades ajenas que, por lo general, los hombres. En un experimento llevado a cabo por Bradbury y su colega Benjamin Karney, se pidió a ambos miembros de una pareja que pensarán en algo de sí mismos que les gustaría cambiar: ser más organizados, por ejemplo, o hacer más ejercicio. A continuación se propuso a los cónyuges que ayudaran al otro a conseguir su objetivo. En el laboratorio de la UCLA, hombres y mujeres recibieron con idéntico entusiasmo la idea de animar a su pareja, pero en las entradas de los diarios que llevaban en casa se comprobó que las mujeres se mantenían más fieles al compromiso de apoyar a su cónyuge que los hombres. Más que atribuir a la naturaleza femenina una capacidad mayor de concentración, Bradbury busca la explicación en una dinámica más compleja que la cuestión del sexo de por sí: la dinámica del poder.

En cualquier relación, desde la que establecen profesor y alumno hasta la que mantienen jefe y trabajador, la persona de estatus inferior tiende, por su propio bien, a tratar con solicitud al más influyente. En los matrimonios modernos, algunas mujeres han alcanzado un nivel socioeconómico igual o superior al de sus maridos, pero muchas no. En consecuencia, dice Bradbury, «hoy por hoy, las mujeres son mucho más proclives a preguntar: “¿Qué tal te ha ido el día, cariño”, que a la inversa».

Cuando hay problemas en la relación, hombres y mujeres por igual tienden a echar la culpa al otro. En las sesiones de asesoramiento matrimonial, el inevitable contraste entre dos realidades divergentes se manifiesta a lo largo de las tres primeras horas. «Se acusan mutuamente —dice Bradbury—. “Él tiene la culpa”

y “ella tiene la culpa”.» Por desgracia, con el paso del tiempo, la distancia entre esos dos universos paralelos crece: «Por eso hay que esforzarse en acercar posturas y analizar las experiencias conjuntamente, porque no estamos atendiendo al mismo mundo».

Muchas veces, la frecuente tendencia a ver las cosas sólo desde nuestro punto de vista y a considerar culpable al otro se debe a un «error de atribución fundamental», que nos impide tomar la distancia adecuada para adquirir una perspectiva común. Al distorsionar el enfoque para salir indemnes, atribuimos la conducta del otro a su forma de ser. Cuando analizamos nuestro propio comportamiento, sin embargo, tenemos en cuenta todo el contexto y encontramos explicaciones. Si *nosotros* sufrimos un accidente de coche, lo racionalizamos: «Estaba en medio de un aguacero» o «Se me había derramado el café». Pero si el otro se ve envuelto en idéntico percance, pensamos, o hasta decimos: «¡Es un maniaco al volante! ¡Siempre a rebufo!» Como afirma Bradbury: «En tu caso, cualquiera hubiera reaccionado como tú en esas circunstancias. Pero el otro conductor no tenía derecho a estar ahí en medio».

En la vida doméstica se dan infinidad de oportunidades de caer en errores de atribución fundamentales. Si tu pareja está enfurruñada después de cenar, es probable que pienses o le digas de viva voz: «¡Otra vez de malhumor! ¡Eres un gruñón! ¿Por qué me habré casado contigo?» Una táctica más inteligente, apunta Bradbury, sería inspirar hondo, preguntarle qué tal le ha ido el día y dejar que se desahogue despotricando de los colegas que no hacen su trabajo. Al contemplar la situación desde su posición, entenderemos los motivos que tiene para comportarse así y reaccionaremos de una forma beneficiosa para ambos.

Puede suceder también, incluso entre las parejas mejor avenidas, que el humor de ambos difiera, lo que provoca opiniones contrarias sobre lo que en principio sería el mismo mundo.

Puesto que pensamiento y sentimiento van muy unidos, tendemos a procesar la información de modo que corrobore nuestro estado emocional. Si estamos disgustados porque acabamos de perder la cartera, el resentimiento enturbiará la percepción de una situación neutra o incluso positiva. Bradbury pone como ejemplo la situación de alguien que oye llegar a su pareja de un viaje de negocios: «Si está de mal humor, quizá piense: “¡Ha cerrado de un portazo para molestarme!” Pero si tiene un buen día, se dirá: “¡Caray, debe de hacer mucho viento!”»

«Todas las familias felices se parecen —escribió Tolstói—, pero las infelices lo son cada una a su manera.» A pesar de esa afirmación, las investigaciones revelan algunos puntos en común en las vidas de las personas con problemas, igual que entre las parejas satisfechas, incluidas algunas diferencias importantes en su modo de prestar atención. Si algo caracteriza a las parejas dichosas, es su decisión de apostar por lo positivo. Cuando tienes una buena relación, comenta Bradbury, «y tu pareja te trae flores, comentas: “¡Qué detalle! ¡Un símbolo de nuestro amor! ¡Voy a adornar la mesa con ellas!” Si tu relación es mala, preguntarás: “¿Lo haces por algo? ¿Estaban rebajadas? Las margaritas me hacen estornudar”».

En una versión disfuncional del guiñol Punch y Judy llamada «la dinámica demanda-retirada», algunas parejas desgraciadas renuncian a compartir sus realidades para concentrarse en sus guiones viciados, acusadores y centrados en la queja. Uno de los miembros, por lo general la mujer, se lamenta una y otra vez del desapego emocional del otro, normalmente el hombre: «No te preocupas por mí». Él reacciona de forma aún más fría y distante: «De todos modos, nada de lo que hago te parece bien». Una vez que se ha establecido el círculo vicioso, mirar la vida desde otro punto de vista y encontrar nuevas formas de comunicarse requiere un gran esfuerzo.

Los distintos grados de autoestima también influyen en la forma de interpretar la relación y la conducta del otro. Sandra Murray piensa que las personas conscientes de su propia valía confían en que sus parejas también las respetan y admiran; no cavilan sobre lo mucho que dependen del otro ni temen ser rechazadas. Cuando reciben un cumplido de sus parejas, esa atención positiva las complace, pero no altera su sensación de compromiso y seguridad en pareja en un sentido u otro. En cambio, las personas con baja autoestima dan por supuesto que sus parejas comparten la triste opinión que tienen de sí mismas y los halagos reducen la angustia que les provoca el miedo al rechazo. Sin embargo, puesto que temen no estar a la altura de sus compañeros, no devuelven los cumplidos; en vez de eso, insisten en los defectos del otro, con la esperanza de sentirse más seguras. Al estar más pendientes de protegerse de un posible daño que de crear un entorno de intimidad, acaban minando el mismo vínculo que tanto temen perder.

Cualesquiera que sean los problemas surgidos en una relación, el primer paso para resolverlos requiere, por lo general, reenfocar la atención; habitualmente, en la otra persona. «Es indispensable —dice Bradbury—, aunque no siempre fácil.» En parte, porque reparar en un conflicto emocional puede resultar doloroso e implica sentirse vulnerable. Sin embargo, en cuanto comprendemos que al otro le pasa lo mismo, cuesta menos aceptar que debemos responder a las señales que envía, porque son un aviso de que cierta situación requiere cuidado. Una vez más, dice Bradbury, sólo con la práctica alcanzamos la perfección: «Cuanto más acepto que a mi pareja y a mí nos mueve un mismo interés, menos amenazado me siento por las diferencias, ni siquiera cuando discutimos, y mejor se nos da compartir una misma perspectiva de la realidad y prestar atención al otro».



A modo de ejemplo, pongamos que, un sábado por la mañana, en lugar de disponerse a dar un paseo y desayunar como tenéis por costumbre, tu pareja te evita y rehúsa acompañarte. Su conducta no es ni malvada ni casual, dice Bradbury, sino el reflejo de algo que no se siente capaz de expresar o de lo que ni siquiera es consciente. Tal vez tu primer impulso sea decirle: «¡Eres un antipático! Todos hemos tenido una semana muy dura. ¿Acaso te crees especial?» Sin embargo, Bradbury propone una reacción más inteligente: «Pareces un poco cansado. Relájate y te traeré unas magdalenas recién hechas». Cada vez que respondemos con altruismo, dice, «nuestra generosidad de espíritu refuerza un poco más el tejido de la relación».

Para terminar, es importante que los dos miembros de la pareja tengan presente el tipo de conducta que sedujo al otro de buen principio y lo pongan en práctica. Desde luego, la idea no será nueva para cualquiera que haya visto un *magazine* en la televisión o haya leído una revista femenina. Sin embargo, la frecuencia de las cenas románticas, los ramos de flores y los poemas cae en picado a partir del primer año de matrimonio o de los dos primeros, justo cuando esos detalles resultan más necesarios. Cuando la relación se estabiliza, las virtudes del otro —su aspecto, su encanto, su forma de hacerte reír— se vuelven menos evidentes, dice Bradbury, «pero los defectos no necesariamente pierden importancia».

Salvar el escollo requiere atender a las pequeñas cosas y adoptar estrategias, como la típica cita del viernes por la noche, sobre todo si implica una actividad divertida y muy participativa. «Ir al cine está bien —dice Bradbury—, pero el baile de salón es mejor, porque, como los viajes, promueve una profunda interacción. Las relaciones implican un esfuerzo, y para mantenerlas hay que prestarles atención.»

La atención nos parece algo tan interno y personal que tendemos a pasar por alto su importancia en la vida social. Sin embargo, el primer paso para crear cualquier tipo de lazo es atender y ser atendidos. Y si buscamos mayor intimidad, ambas partes deben comprometerse no sólo a centrarse en el otro, sino a contemplar el mundo desde su perspectiva, muy distinta a la nuestra, lo que requiere una gran comunicación.

Se diría que sólo en el hogar las personas están pendientes unas de otras y comparten una misma realidad. Sin embargo, investigaciones muy reveladoras demuestran que, arrastradas a pequeños mundos privados por una cultura individualista, basada en el «yo primero», y por las crecientes demandas a su propia atención, las parejas y familias occidentales no dan la talla en absoluto.

En estos tiempos de confusión social y económica, es muy importante recordar que cada cual decide los objetos de su interés, no sólo como individuo, sino también como miembro de la sociedad: inversiones arriesgadas o ahorros seguros; «Mcmaniones» o viviendas «verdes»; multilateralismo o unilateralismo; metro o tráfico masivo; fama o calidad moral. Puesto que nuestra cultura afronta una crisis en el terreno económico, medioambiental, internacional y otros ámbitos importantes, no podemos seguir inmersos en este déficit de atención colectivo, simbolizado por el gesto del presidente Ronald Reagan de retirar los paneles solares que Jimmy Carter había instalado en la Casa Blanca durante la crisis energética de hace treinta años. En resumen, quizá nunca haya sido tan importante para nuestros países que decidamos con inteligencia en qué nos enfocamos y permanezcamos fieles a nuestros objetivos a lo largo del tiempo.

# 7

## Rendimiento: trabajar en la zona

Freud dijo: «Amor y trabajo..., trabajo y amor; no hay nada más». Y la atención influye tanto en la productividad como en las relaciones. Si decidimos de forma consciente concentrarnos en cuerpo y alma en lo que tenemos entre manos y aprendemos a utilizar nuestro foco mental para hacer más interesantes incluso las tareas más rutinarias, borraremos la distancia entre juego y trabajo; la peculiaridad de la vida enfocada.

A lo largo de los últimos cien años, los psicólogos han tratado de desentrañar cómo algo adquiere el interés suficiente para captar nuestra curiosidad, y las diversas teorías al respecto tienen muchos rasgos en común. Para William James, la atención plena requiere un objeto que ofrezca la combinación exacta de novedad y familiaridad. Imaginemos, por ejemplo, que después de un invierno largo y gris tu mirada legañosa se ilumina al atisbar el primer petirrojo del año. En ese momento, tu sistema atencional localiza un recuerdo que agrega significado a ese estímulo avícola: los petirrojos llegan en primavera, que siempre ha sido tu estación favorita. De repente, ya no estás contemplando un humilde pajarillo, sino todo un Mercurio alado, venido a la Tierra a anunciar el buen tiempo.

El dato más importante de esta ecuación es que ni la novedad ni la familiaridad han atraído tu atención por sí mismas. Según James, «Lo muy conocido es insípido». Tanto como un petirrojo en julio. Igualmente, si el pajarillo en cuestión no te

evocara ningún sentimiento en particular «lo totalmente nuevo no tiene ningún atractivo». Lo que convierte al petirrojo en materia de poesía es la *convergencia* de su inesperada aparición con las resonancias cognitivas y afectivas que evoca en ti.

La vida profesional de Tracey Burke, capataz de rancho, nació de esta poderosa alquimia entre lo familiar y lo novedoso. Su universidad fue una remota ganadería de Wyoming, cuyo propietario contrató a aquella novata del este, que hacía poco había cambiado la enseñanza por el esquí, para que le ayudara con los huéspedes durante el verano. Burke recuerda con una carcajada: «Me dijo: “Sabes cocinar, montar a caballo y hacer ese tipo de cosas, ¿no?” Yo no sabía, pero era joven y dije que sí».

Nacida y criada en la apacible Maryland, Burke no había crecido entre vacas, así que un rancho ofrecía muchas novedades para ella. Por otra parte, su mente de profesora de matemáticas, habituada a resolver problemas, y su cuerpo fuerte y atlético, desarrollado a lo largo de años compitiendo en natación y gimnasia, encajaban bien en un trabajo que requería tanto inventiva como destreza física. «Cocinar cualquier cosa, cuidar los caballos, arreglármelas sin electricidad... Tenía que ingeniármelas con lo que había —dice—. Aprendí mucho durante aquellos tres años.»

Hoy dirige el rancho EA, de ocho mil acres, junto con Renny Burke, quien la contrató y que es hoy su marido. Cuando dejas atrás la carretera principal, aún tienes que conducir diez minutos por un camino sin pavimentar para llegar a la casa y sus dependencias, erigidas en un paraje espectacular, entre un arroyo cristalino y la sierra Absaroka, con sus laderas rojo sangre. Las vacas y los caballos pastan en los prados, e incluso se ven alces, antas, osos, quebrantahuesos y algún que otro lobo gris por allí.

La mayoría de la gente se tomaría el gobierno de un rancho como un trabajo a jornada completa, sobre todo en verano,

cuando, aparte de los trabajos en el exterior, hay que alimentar a los huéspedes con tres deliciosas comidas caseras diarias. Pero Burke no. Además de todo eso cría ovejas, entrena perros pastores, trabaja en el jardín, participa en competiciones de monta, cocina y enseña yoga. Hasta hace muy poco, también era instructora de esquí en Jackson Hole, donde fundó un programa de vacaciones bianual sólo para mujeres, pero ahora lo ha dejado para trabajar como mediadora. En resumen, al lado de esta mujer alta y esbelta, de maneras suaves y mediana edad, que vive y trabaja muy lejos de las rutas de poder, los superejecutivos Jack Welch y Carly Fiorina parecen unos pelagatos.

El sueño americano ya no consiste sólo en hacerse rico, sino también en disfrutar con el proceso, y ya circulan unos cuantos superventas para ayudarnos a conseguirlo. Sus consejos abarcan desde el ámbito filosófico (aprende de tus fracasos) hasta el práctico (no dejes para mañana lo que puedas hacer hoy). Sin embargo, comparten una misma idea tanto en términos de productividad como de satisfacción: la importancia de no desviarte ni un milímetro de tu objetivo, ya sea construir la mejor trampa para ratones o criar ganado.

A menos que te concentres al máximo en lo que quieres y evites todas las distracciones, no harás nada y punto. Tanto si pastorea ovejas en una montaña desierta como si negocia un convenio en un bufete de abogados, Burke está *presente*, tan atenta como un perro de caza. Según el infravalorado psicólogo del siglo xx Nicholas Hobbs, la mejor estrategia para prestar una atención relajada pero intensa a los asuntos que tenemos entre manos consiste en escoger actividades que nos coloquen al límite de nuestras capacidades y que requieran toda nuestra concentración. Proponiendo una versión distinta de la receta de James para experimentar el máximo interés por algo —lo familiar mezclado con lo nuevo—, el «arte de optar por las difi-

cultades» de Hobbs requiere emprender proyectos que estén «al límite de nuestras posibilidades». Si una actividad nos parece demasiado fácil, perdemos el interés y nos aburrimos. Si es difícil en exceso, nos aturullamos y nos desconcentramos. Resulta sintomático que cierto tipo de personas tienda a escoger la clase de trabajo que te obliga a rendir al máximo; a los grandes triunfadores les encanta emprender proyectos arriesgados, cuyas probabilidades de éxito no sobrepasan el 50 por ciento.

Considerando el sorprendente abanico de capacidades que su amor por los retos le ha obligado a desarrollar, consuela saber que Burke, como muchos de nosotros, tardó un tiempo en encontrar su vocación. Finalizados los estudios y después de dedicarse una temporada a la enseñanza —que la consumió «mental y emocionalmente»—, pasó por un «período de transición» durante el cual se unió a un grupo de jóvenes esquiadores, vaqueros y montañeros de la cordillera Teton, en las Montañas Rocosas, que se pagaban la comida, la cama y los remontes haciendo un poco de todo. Aquella inmersión en la energía de la naturaleza y en la emoción de vivir al día supuso una excelente preparación para la precaria existencia, al límite de sus posibilidades, que le esperaba en el rancho.

Más recientemente, las investigaciones llevadas a cabo por el psicólogo de la Universidad de Claremont Mihály Csíkszentmihályi sobre el *flow* («fluir») arrojan nueva luz a las ideas desarrolladas por James, Hobbs y Abraham Maslow —quien estudió la «experiencia cumbre»— sobre el papel de la atención plena en la conducta humana en general y en la productividad en particular. Ese estado «óptimo» se da cuando nos concentramos a fondo en hacer algo que nos gusta, pero que es lo bastante complicado como para colocarnos «al límite de nuestras po-

sibilidades». Tanto la atención como la motivación —aquello que nos empuja hacia cierto objetivo— pueden desencadenar la experiencia de *fluir*, pero ambos procesos psicológicos deben converger para que se sostenga.

Al igual que James, Csikszentmihályi ha alcanzado nuevas cimas en el estudio de la vida cotidiana y hoy ocupa un puesto de honor en el panteón de la psicología norteamericana. También comparte las poderosas intuiciones de su predecesor respecto a la importancia de la concentración en la conducta humana, que considera nada menos que «la base de la psicología. Cualquier cuestión compleja relacionada con la conducta parte de la atención». (Su postura no es casual, si consideramos que pasó la mayor parte de su vida profesional en la Universidad de Chicago, cuyo departamento de psicología fue dirigido, durante mucho tiempo, por Carl Rogers, de tendencias filosóficas, y Heinz Kohut, quien, al igual que James, consideraba la realidad una experiencia construida en primera persona a partir del material recabado por la atención.) El psicólogo de Claremont recalca la idea de que, como otras facultades, esta energía psíquica es tan necesaria para que las cosas sucedan como finita en reservas. En realidad, según sus cálculos, sólo podemos prestar atención a unos 110 bits de información por segundo (escuchar el discurso de alguien, por ejemplo, requiere que procesemos unos 40 bits por segundo), o unos 173.000 millones a lo largo de una vida media, lo que corrobora la idea de que se trata de un recurso tan valioso como limitado.

Recabar información exacta sobre la realidad de la vida cotidiana ofrece bastantes problemas. Históricamente, ese tipo de investigaciones eran de tipo retrospectivo y se basaban en cuestionarios que los sujetos debían rellenar: «En una escala del uno al cinco, ¿qué grado de satisfacción le proporciona su trabajo? ¿Qué importancia concede a su familia?» Para investigar la rea-

lidad intencional y atencional de un individuo con mayor rigor, Csíkszentmihályi desarrolló una técnica, llamada el método de muestreo de la experiencia considerada una gran innovación en la investigación psicológica. En lugar de rellenar los tradicionales cuestionarios, los sujetos que participan en los estudios del MME llevan buscapersonas o relojes cuya alarma suena de forma aleatoria durante un intervalo de dos horas a lo largo de varias semanas mientras efectúan sus actividades cotidianas. Cuando oyen la señal, anotan los detalles más importantes de su situación: ubicación, actividad, pensamientos, sentimientos, presencia o ausencia de otras personas. La información ofrece un cuadro mucho más exacto de cómo una persona o un grupo, como adolescentes o madres solteras, experimenta la vida real, comparado con lo que cuenta más tarde al respecto.

A lo largo de los últimos treinta años, ese tipo de estudios, aplicados a miles de personas, han conducido a conclusiones sorprendentes sobre los factores que definen la experiencia de alta calidad, incluidos los parámetros de la misma en el entorno laboral, uno de los intereses más recientes del investigador. Tanto si vendemos una casa como si entrenamos un caballo, extraemos un apéndice o cortamos el pelo, fluimos cuando estamos tan concentrados en nuestra ocupación que el tiempo vuela, el ego se retira y actuamos por intuición. La sensación implícita en tales situaciones sería: «Yo he nacido para esto» o «En esto consiste todo». Sabemos que estamos haciendo lo apropiado cuando sentimos que estamos trabajando «por puro placer»; una recompensa intrínseca mucho más satisfactoria que las extrínsecas, como un buen sueldo o el reconocimiento profesional, que se basan en la comparación con los demás.

Cuando le preguntas a Burke qué tipo de trabajo la absorbe y la compensa más, ella responde con una frase que rara vez oírás en Wall Street o en Silicon Valley: «Algo que requiera ac-



tividad física e ingenio al mismo tiempo». Mientras comenta sus muchas ocupaciones, la cuestión surge una y otra vez, tanto si habla de regar un campo de heno como de preparar bistecs de alce para los huéspedes o de enseñar yoga. En sus clases, si se tercia, Burke es capaz de tratar a un aspirante a yogi como a una de sus ovejas y colocarlo en la posición correcta sin contemplaciones, algo que provoca gran regocijo. Sin embargo, lo que de verdad le encanta y la hace fluir es ayudar a un alumno a conquistar, milímetro a milímetro, una *asana* difícil. «Disfruto enormemente con el proceso de dividir la postura en pequeños pasos —dice—, para que esa persona se concentre en alcanzar metas accesibles.»

Lo más sorprendente del tipo de experiencia enfocada y satisfactoria que vive Burke cuando enseña yoga o agrupa el ganado es constatar que la mayoría de las personas rara vez goza de ella. Alrededor de un 20 por ciento de las personas fluye una o más veces al día; un 15 por ciento nunca; la gran mayoría, sólo de forma ocasional. Casi todos, por desgracia, pasamos la mayor parte del tiempo fluctuando entre el estrés y el aburrimiento; dos estados distintos, pero igual de desenfocados, improductivos e insatisfactorios.

Damos por supuesto que artistas como Julie Taymor, Elmore Leonard y Bob Dylan tienen la suerte de adorar su trabajo, pero, aunque parezca mentira, lo mismo experimentan los grandes triunfadores del mundo de los negocios. Refiriéndose a una investigación llevada a cabo con Yvon Chouinard, fundadora de Patagonia, Jack Greenberg, director ejecutivo de McDonald's, y gente por el estilo, Csíkszentmihályi destaca el tremendo placer que les proporcionan sus ocupaciones. «Todos afirman que no basta con ser bueno en tu trabajo —comenta—. Dicen que para

obtener unos resultados excelentes, también tienes que disfrutar.»

La manera específica de fluir en el trabajo difiere entre científicos y poetas, pero, sea cual sea su ámbito, las personas de éxito se caracterizan tanto por su intensa concentración como por sus capacidades. En un estudio sobre el tema, el psicólogo descubrió que, en la niñez, ni el premio Nobel de Medicina John Bardeen, ni la escritora Denise Levertov, ni el músico de jazz Oscar Peterson eran más inteligentes que otros alumnos, pero sí mostraban mayor «atención concentrada» en los temas de su interés. Además, semejantes ejemplos de ingenio contemplan la vida desde una perspectiva muy amplia, gracias a la cual son capaces, como lo expresa Csikszentmihályi, «de sorprenderse cada día».

Si la experiencia diaria tiende a ser tan mediocre, es, en gran parte, porque la mayoría de la gente no sabe qué tipo de vivencias le proporcionan placer por una parte y requieren su atención plena por otra. Una investigación dirigida por el psicólogo Oliver Schultheiss, de la Universidad de Michigan, demuestra que ni siquiera ante una decisión tan crucial como la elección de los estudios somos capaces de identificar qué tipo de trabajo absorberá nuestro interés y nos satisfará. Un individuo de naturaleza sociable criado en los valores de la riqueza y el estatus, por ejemplo, podría no caer en la cuenta de que sería más feliz ejerciendo una profesión de «servicio» como la enseñanza, y acabar como corredor de Bolsa, rico pero insatisfecho. Para evitar situaciones tan frustrantes, Schultheiss sugiere poner en práctica ejercicios de visualización mediante los cuales «experimentar de antemano» el desempeño de una profesión u otros objetivos. La idea consiste en imaginarse a uno mismo en el proceso de alcanzar una meta y después valorar la satisfacción emocional que nos proporciona.

Un apabullante ejemplo del tipo de fantasía que socava la calidad de la experiencia diaria, lo tenemos cuando la mayoría de gente afirma, desde el intelecto, que prefiere estar en casa que en el lugar de trabajo. Sin embargo, las investigaciones sobre el *fluir* demuestran que por lo general en la oficina optamos por desempeñar actividades que requieren concentración, desafían nuestras capacidades, ofrecen objetivos claros y promueven la comunicación; condiciones todas ellas que favorecen la experiencia óptima. Las interesantes conclusiones del estudio de Arlie Hochschild sobre las empresas de Fortune 500 apoyan la idea de que tendemos a infravalorar las recompensas que nos brinda el entorno laboral: pese a las quejas y justificaciones sobre la necesidad de mejorar las finanzas familiares, la mayoría de padres que optaba por trabajar horas extras no lo hacía tanto por el dinero como porque la vida en la oficina les proporcionaba más satisfacciones que en el hogar.

No obstante, afirmar que en el trabajo somos más proclives a experimentar el estado de profunda concentración que entraña el *fluir* no implica que allí seamos «más felices». En realidad, durante su larga charla sobre las muchas ocupaciones que tanto la hacen disfrutar, Burke nunca mencionó la felicidad de por sí. Csíkszentmihályi reconoce que tal vez la gente no silbe de contento mientras trabaja, pero sus investigaciones demuestran que los individuos se sienten más creativos, activos, concentrados e implicados que en la vida doméstica.

Además, cuando nos centramos a fondo en lo que hacemos, no estamos pensando en otras cosas, como, por ejemplo, en si nos estamos divirtiendo. Sólo al recordar una experiencia difícil —fundar una empresa, recorrer a pie un país en desarrollo, participar en un concurso— podemos decir: «Fue uno de los momentos mejores de mi vida y quisiera repetirlo». Como bien apunta Csíkszentmihályi: «Si me preguntas si soy feliz mientras

estoy jugando a tenis te diré: “¡Oye! Espera un momento...” La felicidad es una consecuencia del *fluir* que se recibe a posteriori, más que una sensación del momento».

En referencia a la felicidad, el psicólogo de Claremont se cuenta entre los científicos que contemplan con recelo la abundante cháchara psicológica sobre ese estado tan difícil de definir y su supuesta importancia. Basándose en sus estudios sobre el devenir cotidiano, llevados a cabo durante largos períodos de tiempo con miles de sujetos, dice que «la mayoría de personas no alcanza por sí sola un estado apacible y positivo, sino que debe trabajarlo y desarrollarlo. Sólo los que aprendan a controlar la experiencia interna serán capaces de establecer en qué términos se desarrolla su vida, que es lo más parecido a la felicidad que cualquiera puede experimentar».

En relación con la idea, muy extendida, de que el bienestar depende de los acontecimientos externos, Csikszentmihályi observa hasta qué punto esa noción tan destructiva impregna la cultura y el lenguaje. «Los alemanes usan la misma palabra —*Gluck*— para decir “felicidad” y “suerte” —comenta—, y en inglés antiguo *hap*, la raíz de *happiness*, también significa buena suerte. Lo mejor sería olvidar que, en teoría, esos dos conceptos guardan relación alguna.»

En ocasiones, incluso la persona más competente experimenta dificultades para concentrarse en el trabajo, y aún más para disfrutarlo. Burke ofrece un ejemplo de la estrategia que ella utiliza para afrontar esa dificultad: «Desaguar el camino inundado no suena muy interesante, pero es divertido cuando haces que el agua corra por acá o por allá». Su capacidad para transformar las tareas pesadas en un juego demuestra una de las conclusiones —importante, pero aún infravalorada— extraídas de las

investigaciones sobre el entorno laboral. Con algo de esfuerzo, reflexión y atención, dice Csikszentmihályi, puedes hacer que una tarea en principio tediosa, como montar tostadoras o empaquetar herramientas, se transforme en algo mucho más satisfactorio. «El truco —afirma— consiste en convertir el trabajo en una especie de juego, para lo cual debes concentrarte a fondo en cada paso —en la forma de atornillar el artilugio A al cachivache B o en la posición de tus herramientas y materiales— e idear la mejor forma de llevarlo a cabo. Así, conviertes una actividad mecánica en un reto.»

Irónicamente, las personas más competentes se topan con un obstáculo a la hora de fluir en su trabajo: alcanzado el dominio de una habilidad compleja, la tarea ya no les motiva y pierden la concentración. Según el psicólogo Gilbert Brim, que defiende la importancia de afrontar retos «al límite de tus posibilidades», los afortunados que han ganado el Oscar, el premio al mejor jugador o un despacho con vistas pueden evitar el «síndrome del trabajador quemado», la depresión e incluso las tendencias autodestructivas «ampliando sus miras» o centrándose en una nueva vocación o afición mientras siguen con la antigua como de costumbre. Cuando no estaba ocupado con las exigencias de la Revolución o de la presidencia, por ejemplo, a Thomas Jefferson, por lo demás muy cerebral, le encantaba diseñar y fabricar objetos sencillos y útiles, como unas llaves o un arado. Aprendiendo a pescar con mosca o a tocar el violín, el hastiado ejecutivo o la aburrida celebridad se convierten en principiantes abocados a un nuevo desafío que requiere su total atención; el billete a la alegría de vivir y la fuente de un nuevo caudal de energía en el trabajo.

Estamos acostumbrados a contemplar el rendimiento en términos de profesión, pero cuando enfocamos nuestra vida el tiempo libre se vuelve tan fructífero como el profesional o in-

cluso más, sobre todo cuando el trabajo no nos satisface demasiado. Pese a lo mucho que nos gusta decir que el tiempo libre es un bien preciado, el ocio a menudo no nos satisface, principalmente porque no lo dedicamos a actividades que requieren concentración y habilidad.

Teniendo presente que el *fluir* requiere la convergencia de atención y motivación, imaginemos un típico momento de asueto: tras un día muy duro en la oficina, te quitas los zapatos y te planteas qué posibilidades te ofrece el salón de casa. Podrías elegir entre tocar el piano o mirar la tele. Al lado de la gratificación instantánea que prometen el sofá y la pantalla, ensayar cierta pieza de Duke Ellington te exige un esfuerzo mental. Es una actividad al límite de tus posibilidades que requiere concentración en la partitura, repetición de las partes más complicadas y cierto sacrificio antes de que experimentes la satisfacción de dejarte *fluir*. A la larga, te sentirás mejor, pero si no reúnes la motivación suficiente para vencer la pereza y centrarte, te contentarás con el equivalente en tiempo a la comida basura.

Parte de la culpa de que echemos a perder tantas tardes y fines de semana la tiene la evolución, que nos ha programado para atender a los peligros de la sabana, pero aún nos está adaptando a una existencia sedentaria en la ciudad. Es probable que no dediquemos los sábados a localizar depredadores o a buscar raíces, pero optar por una actividad con cierta dificultad —como tocar jazz con los amigos o emprender un proyecto de bricolaje— también nos satisfará. Sin embargo, a menos que pongamos un poco de nuestra parte, acabaremos holgazaneando, chateando y cambiando de canal sin ton ni son, lo que, en último término, nos hará sentir mal, molestos por el tiempo perdido y quizás incluso ansiosos, en secreto, de que llegue el lunes por la mañana.

El ocio constituye uno de los grandes intereses de Csíks-

zentmihályi, quien ha demostrado con hechos y cifras cuán a menudo olvidamos nuestros objetivos y acabamos malgastando nuestras limitadas provisiones de tiempo libre. En un estudio muy ilustrativo, los sujetos observados fluían el 44 por ciento del tiempo mientras practicaban deporte y el 34 por ciento cuando se enfrascaban en una afición, pero sólo el 13 por ciento cuando miraban la tele. En realidad, la televisión suele ofrecer la experiencia de menor calidad que se puede tener; un estado de entropía que no es ni funcional ni demasiado interesante. Sin embargo, los sujetos pasaban *cuatro* veces más tiempo delante del televisor que dedicados a otras actividades más enriquecedoras. Resumiendo, dice el psicólogo, «si la dejas a su antojo y al dictado de su programación genética, y sin un fuerte estímulo externo para motivarla, la mayoría de la gente tiende a procesar un mínimo de información bien preocupándose, bien mirando la televisión».

El mejor antídoto contra la desidia es hacer el esfuerzo de proyectar las tardes y los fines de semana igual que planificamos el trabajo. Puede sonar paradójico, admite Csikszentmihályi, «porque damos por supuesto que es más espontáneo programar el ocio sobre la marcha. Sin embargo, cuesta mucho más de lo que parece». El sábado todo va bien. Hacemos tareas o recados pendientes y por la noche salimos con los amigos. No obstante, cuando llega el domingo por la tarde —no es casual que mucha gente considere ese momento el más deprimente de la semana— hemos agotado todas las opciones y acabamos tirados en el sofá sumidos en plena crisis existencial. En esos momentos erráticos e improductivos, advierte Csikszentmihályi, «empezamos a pensar que hemos malgastado la vida».

Si necesitas algo de inspiración para evitar el síndrome del perezoso deprimido, la historia te ofrece excelentes ejemplos. Antes de la era de la profesionalización, dos aficionados entu-

siastas, Baruch Spinoza, que de día era óptico, y William Blake, impresor de profesión, dedicaban sus horas libres a desarrollar la filosofía y las artes. Infinidad de naturalistas de fin de semana han enriquecido la botánica, la ornitología y otras ciencias naturales. El psicólogo de Claremont no ve por qué razón no podemos nosotros planificar nuestro ocio con idénticos cuidado y ambición. La idea, dice, consiste en marcarse objetivos, como rediseñar el jardín, cocinar una nueva receta o pintar una acuarela, que sean «estimulantes, pero que también nos pongan a prueba hasta cierto punto».

Tanto si se trata de escribir una epopeya como de construir una caseta de pájaros, proyectar el tipo de actividades que requieren atención plena y desafían nuestras capacidades proporciona a corto plazo experiencias satisfactorias y productivas. Cada vez que derrochamos la concentración en ocupaciones que ni ponen a prueba nuestra mente ni provocan cambios, nos estancamos un poco y la vida se apaga.

Para apreciar la sabiduría, a largo plazo, de tomar el camino difícil, basta con volver la vista a la infancia. Supongamos que, cuando eras un pobre niño indefenso, tus malvados padres te obligaban a ir a clases de piano y a escuchar música clásica. Lo detestabas, dice Csikszentmihályi, hasta que un día «una maravillosa pieza de Mozart captó tu atención y dijiste: “¡Esto está muy bien!”» Quizás aquella experiencia te impulsó a escuchar otras cosas por propia iniciativa y a practicar más a menudo. Al final, la música se convirtió en una experiencia óptima de la que disfrutarás toda la vida.

De igual modo, si tienes hijos, sabes que es fundamental encauzar la atención de los niños hacia cosas importantes, como los deberes, el deporte o incluso el piano, y lo desagradecida y



ardua que puede resultar la tarea, sobre todo si son adolescentes. A modo de ejemplo, Csikszentmihályi nos describe a un padre diciéndole a su hijo que en verano irán al Caribe a hacer submarinismo. El adulto sabe que, al final, al chico le encantará descubrir el nuevo y maravilloso mundo del arrecife de coral. Sin embargo, el hijo no demuestra ningún entusiasmo —quizá le aburre o le asusta la idea— y accede a regañadientes a la propuesta del padre, que debe motivarlo al principio. Tras unas cuantas inmersiones, no obstante, el muchacho conecta con ese *fluir* acuático, y decide estudiar biología marina en la universidad.

No todos los niños cuentan con unos padres capaces de encauzar sus intereses, pero cuando se deja a los jóvenes a su libre albedrío las consecuencias para su futuro pueden ser nefastas.

En un estudio efectuado mediante el MME, 866 adolescentes calificaron las actividades que llevaban a cabo a diversas horas del día como «parecido a un trabajo, parecido a un juego, entre una cosa y otra, o ninguna de las dos» y después informaron de cómo se sentían al respecto. Cuanto mayores eran los chicos, menos disfrutaban con las actividades parecidas al trabajo, de modo que los de sexto las calificaban mucho más positivamente que los del último curso de secundaria. Aún peor, el 30 por ciento de los adolescentes dedicaba una cantidad de tiempo considerable a actividades sin propósito que no se parecían «ni a un trabajo ni a un juego», aunque no las encontraban divertidas.

Las investigaciones demuestran que la calidad y la cantidad de tiempo y atención que mucha gente dedica a la familia que tanto dice valorar dejan mucho que desear. El psicólogo de Claremont califica de peligroso «mito cultural» la extendida creencia de que la vida doméstica constituye una recompensa en sí misma. Adormecidos por el dulce arrullo del tradicional «hogar, dulce hogar», dice, «damos por sentado que en casa todos se quieren y disfrutan de estar juntos. Pero no es así. Si quieres

gozar de tu familia y crear vínculos significativos con sus miembros, debes tomártela tan en serio como tu trabajo. La elección de tus objetos de interés no es sólo una cuestión individual, sino también social».

Se dice que la mayoría de niños privados de atención parental constructiva son pobres, pero las investigaciones ponen en entredicho este supuesto. Abogando por la calidad y la cantidad del tiempo en familia, Csikszentmihályi cita un importante estudio llevado a cabo con mil adolescentes, según el cual los niños urbanitas de clase alta cuyos padres dedican muchas horas a una carrera profesional en ascenso tienen más probabilidades de ser infelices que los de una modesta de clase media más unidos a sus progenitores; y no son más felices que los de barrios marginales y familias obreras.

Sea cual sea su clase social, los adolescentes que pasan más tiempo con los amigos que con su familia acaban por atender poco a actividades estimulantes, desde el estudio hasta los deportes, que desarrollan a fondo sus capacidades. En las familias ricas de profesionales de éxito, la atención parental a menudo no depende de las necesidades de los hijos, sino tan sólo de en qué medida éstos cumplen las expectativas de sus mayores, dice Csikszentmihályi. «Los hijos aprenden que no cuentan a menos que saquen buenas notas. En las familias cuyos niños se desarrollan bien, los padres hacen buen uso de la atención.»

Con el tiempo, el compromiso de optar por un trabajo y un ocio estimulantes y bien encauzados no sólo mejora el día a día, sino que también da lugar a una personalidad más compleja e interesante: el gran beneficio a largo plazo de la vida enfocada. Como afirma Hobbs, el secreto de la plenitud es «escoger los problemas que nos acerquen a la persona que querríamos ser». Mientras muchos otros hijos del *baby boom*

planean su jubilación, Burke se está formando como mediadora, no sólo porque le guste el trabajo, sino porque quiere desarrollar una nueva faceta de sí misma en la madurez. Antes de optar por aquel reto «al límite de sus posibilidades» había trabajado casi siempre al aire libre o con las manos. Sin embargo, dice, «al contemplar mi vida al completo, supe que podía y debía seguir avanzando. Tenía que trasladar algo de la confianza que había ido adquiriendo en otros oficios a este nuevo campo».

Recapitulando la evolución de una vida profesional variada y satisfactoria, afirma: «Lo que más me asombra es darme cuenta de cómo, cada vez que empiezo algo, primero asimilo el panorama general y luego voy reparando en lo más pequeño, en los detalles, a medida que se hace necesario. Así cobran sentido las cosas para mí». Su valiente compromiso de seguir subiendo la apuesta de sus expectativas sobre sí misma constituye lo que Hobbs llamaba «la mejor puesta a punto de una vida», que aporta «chispa, alegría y profunda satisfacción».

Tras haber reflexionado sobre la atención con rigor, creatividad y gran hondura a lo largo de varias décadas, Csikszentmihályi ha llegado a algunas conclusiones muy bien fundadas acerca de cómo esa facultad puede mejorar la vida diaria. Céntrate en el momento presente, dice, incluso cuando lleves a cabo tareas rutinarias o compromisos sociales. Ejercita la concentración por cualquier medio que te resulte placentero. No hace falta que te retires a una cueva a meditar si te apetece más dedicarte al claqué o al bordado, advierte. «Lo que importa es el control.» Si aún no sabes qué actividades captan toda tu atención y te satisfacen, recomienda llevar un diario de lo que haces a lo largo del día y cómo te hace sentir. Después trata de centrarte en lo que

más te compensa, dice, aunque te cueste esfuerzo, y aparca un poco lo que menos. En lo que respecta a la experiencia óptima, afirma, «decir “no tengo tiempo” a menudo significa “carezco de la disciplina necesaria”».

En *El yo evolutivo: una psicología para un mundo globalizado*, Csíkszentmihályi expone las ventajas de utilizar la atención para transformar la experiencia no sólo de los individuos, sino también de la especie. Problemas que van desde la epidemia de obesidad que padece Estados Unidos hasta el conflicto crónico de Oriente Medio demuestran que nuestra tendencia innata a las gratificaciones inmediatas y a las emociones negativas como la ira y el miedo, que un día nos ayudó a sobrevivir, se ha convertido ahora en una grave amenaza. El futuro depende de nuestra capacidad para centrarnos en nuevos objetivos, como la cooperación necesaria para regenerar el medio ambiente y evitar las guerras.

No es casual que uno de los últimos y más importantes descubrimientos en relación con el *fluir* tenga una dimensión social además de personal. Cuando prestamos atención a una actividad —llevar un rancho o una empresa, escribir haikús o la horticultura— y empezamos a desarrollar las destrezas necesarias para llevarla a cabo, precisamos desafíos cada vez mayores para seguir fluyendo. En ese sentido, escribe este autor, la experiencia humana óptima es un mecanismo darwiniano. Al promover actividades de complejidad creciente, contrarrestar el letargo mental y ofrecer alternativas a conductas obsoletas y destructivas, puede, poco a poco, transformar la sociedad e incluso influir en la evolución.

En cuanto a la teoría de que aquello a lo que prestamos atención crea nuestra experiencia y de que la clave para vivir bien radica en escoger con inteligencia nuestros centros de interés, Csíkszentmihályi se limita a decir: «Sí, por supuesto».

Hay distintas formas de definir una experiencia satisfactoria, descrita por diversos autores como «interesante», «lo máximo» u «óptima», pero todas ellas se basan en la atención. Da igual si las otras variables de la ecuación son el equilibrio entre lo familiar o lo nuevo o entre lo estimulante y lo divertido; en último término, el resultado es el mismo: hay que enfrascarse en actividades que nos arrebatan y colmen nuestra alma. Si durante la mayor parte del tiempo no nos planteamos si estamos trabajando o jugando, ni siquiera si somos felices o no, es muy probable que nuestra vida esté bien enfocada.



## 8

### Decisiones: la ilusión de enfoque

A veces, personas muy inteligentes toman pésimas decisiones, como trasladarse a vivir a un lugar precioso donde se aburren como ostras o implicar a una nación en una guerra innecesaria. Las investigaciones en el ámbito incipiente de la economía conductual demuestran que semejantes desastres, a gran y pequeña escala, se deben a esa tendencia tan humana de prestar atención a lo que no debemos en el proceso de toma de decisiones.

Al volver la vista atrás, Shannon Howell comprende que, cuando tomó la decisión de trasladarse de la Universidad de Michigan a la de Brown, con la que llevaba soñando mucho tiempo, pudo más el deseo de ir a una facultad de prestigio que un juicio objetivo sobre el tipo de centro que se ajustaba mejor a sus necesidades. «Pasé todo el primer curso en Ann Arbor obcecada con la idea de que no era allí donde quería estudiar —confiesa—. Tanto que me negué a reconocer que en Michigan, en realidad, me sentía muy bien.»

Una vez en Brown, Howell descubrió que la sacrosanta reputación de la Ivy League\* la complacía mucho menos de lo que había imaginado. También comprendió, demasiado tarde, cuánto le gustaba Michigan, incluidos sus amigos, la liga de fútbol Big Ten y el estupendo departamento de psicología. «Pero

---

\* Grupo de ocho prestigiosas universidades del noreste de Estados Unidos.

no me fijaba en esas cosas cuando estaba allí —reconoce—, porque la idea de matricularme en Brown me cegaba.»

Como demuestra la historia de Howell, la atención ordena, pero también limita la experiencia, algo que puede jugarlos malos pasados en la toma de decisiones importantes. Teniendo en cuenta la cantidad de buenas universidades que tienen para escoger, los estudiantes deben reducir un poco el abanico de posibilidades o se volverían locos. Por otra parte, si se aferran a ciertos criterios —el estatus, por ejemplo, o la ubicación geográfica— e ignoran otros, pueden acabar por considerar una única dimensión, quizá no tan vital como pudiera parecer en un principio, de la experiencia.

En los comienzos de su dilatada carrera, el psicólogo de Princeton Daniel Kahneman escribió un libro sobre la atención que constituye también el eje central de su reciente trabajo sobre el proceso de toma de decisiones. En 2002, sus investigaciones le valieron el Premio Nobel de Economía, aunque sigue siendo un psicólogo de los pies a la cabeza. Su talante coincide con el de cierto tipo de terapeuta; no el cálido y despistado, sino el penetrante y duro al que no se le escapa un detalle. A diferencia de otras celebridades, no considera las entrevistas como monólogos y escucha con atención los comentarios de su interlocutor. Cuando una observación cuestiona las conclusiones de sus investigaciones o difiere de éstas, dice: «Interesante».

Psicólogo del ejército israelí a la temprana edad de veinte años, Kahneman ya había empezado a desarrollar la elegante técnica de investigación que marcaría su vida profesional: el arte de la pregunta. Los militares con los que trabajaba ideaban infinidad de interrogantes para los detallados test de personalidad a los que eran sometidos los soldados, pero aquellos cuestionarios tan exhaustivos no llegaban a cumplir el objetivo de detectar quién se desenvolvería bien en el campo de batalla



y quién no. Mirando en otra dirección, Kahneman descubrió el trabajo del psicólogo de Columbia Walter Mischel, quien obtenía muchísima información sobre el carácter de un niño mediante una única pregunta concebida con ingenio: «¿Quieres este chupachup pequeño ahora mismo o este otro grande y te lo doy mañana?»

Al preguntarle si alguna vez ha ideado una pregunta tan sencilla y certera para evaluar la personalidad, Kahneman asiente: «¿Con cuántos chicos te gustaría compartir la tienda cuando estés de acampada?» La respuesta aportaba cierta información útil sobre la sociabilidad del niño, dice, «pero no funcionaba tan bien como la de Mischel». Cuando le propongo la pregunta «¿Cómo te gustaría pasar hoy más tiempo, a solas o con otras personas?» la medita y responde: «Es buena. No obstante, la respuesta dependerá mucho de tu contexto inmediato, de cuánto tiempo pases normalmente con otras personas. Habría que refinarla».

En sus trabajos sobre la toma de decisiones, Kahneman y su difunto colega Amos Tversky hicieron del arte de la pregunta exacta una ciencia. «Nuestro método de investigación consistía en redactar una sola pregunta, formulada para un tema específico —dice—. Después publicábamos los interrogantes, las respuestas y nuestras predicciones.» Acerca del Nobel, comenta: «Gané el premio porque algunos economistas comprendieron que se podía integrar la realidad psicológica en la ciencia económica».

Según el principio de la «racionalidad vinculada», que Kahneman aplicó primero a las decisiones de tipo económico y más recientemente a las que afectan a la calidad de vida, somos seres bastante racionales, pero a veces tendemos a prestar atención a lo que no debemos. Según afirma, lo que ofusca el pensamiento no son tanto las emociones como las «ilusiones cognitivas» o

intuiciones incorrectas y otras construcciones mentales fallidas y fragmentadas.

En condiciones de incertidumbre, por ejemplo, tendemos a considerar la solución más rápida y accesible, en vez de pararnos a sopesar todas las opciones. A la hora de tomar una decisión que cambiará nuestro futuro a largo plazo, podemos cometer el error de atender sólo a las consecuencias inmediatas. «Por eso es peliagudo analizar al detalle tu situación financiera, a menos que te divierta —dice Kahneman—. Si te fijas demasiado en cada operación, considerando cada pérdida y cada ganancia de forma aislada, cometerás errores.»

Ante una situación que implica cierto riesgo, el miedo a una posible pérdida nos puede llevar a obviar que las probabilidades de obtener beneficios son mayores. Las investigaciones concluyen que no sentimos tanta aversión a la inseguridad como al perjuicio, por lo que, en condiciones de incertidumbre, la renuncia implícita pesa más que la posible ganancia. Supongamos que te invitan a lanzar una moneda al aire. Si sale cruz, pierdes veinte dólares; si sale cara, ganas cierta cantidad. Interrogado sobre qué cantidad de dinero te tentaría a aceptar la apuesta, probablemente dirías que entre cuarenta y cincuenta dólares. En otras palabras, puesto que damos más importancia a la pérdida que a la ganancia, para aceptar una apuesta con un riesgo del 50 por ciento nos aseguramos la posibilidad de ganar el doble de lo que podríamos perder.

La economía se refiere a las elecciones que afectan al empleo del dinero, pero las investigaciones actuales de Kahneman se centran en cómo invertir con inteligencia un recurso aún más valioso: la experiencia. Si nos paramos a evaluar la propia vida, tendemos a hacer lo mismo que muchos psicólogos cuando elaboran sus cuestionarios y nos preguntamos: «¿Cómo me van las cosas en casa, en el trabajo, con los ami-

gos, en los traslados? ¿De maravilla, bien, normal, mal?» Sin embargo, ese tipo de preguntas abstractas «no tienen en cuenta la experiencia real de una persona —dice Kahneman—, sino cuáles son sus ideas al respecto. Mis investigaciones sobre el bienestar parten de esa diferencia».

Para conocer más a fondo la vida en las trincheras, los estudiosos de la conducta tienden a abandonar los cuestionarios tradicionales en pro de técnicas más novedosas, como el MME de Mihály Csikszentmihályi, que proporciona información casi inmediata sobre la experiencia cotidiana. Para llevar a cabo un gran estudio publicado en la prestigiosa revista *Science*, Kahneman pidió a 909 mujeres trabajadoras que detallaran en un diario todas sus vivencias del día anterior y cómo se sentían al respecto. Descubrió que los temas a priori más importantes, como la seguridad del empleo y el estado civil, repercutían sorprendentemente poco en la sensación diaria de satisfacción de aquellas mujeres en comparación con las inversiones que hacían —o la ausencia de éstas— de su tiempo; el equivalente al dinero en términos de experiencia. La mayoría de sujetos dedicaba casi todas sus horas de vigilia —11,5— a actividades poco placenteras, como traslados y tareas domésticas, y muy pocas a sus ocupaciones favoritas, entre las cuales destacaba el contacto con amigos (por encima del de la familia, porque aquéllos absorben más la atención). Aunque nuestro grado de complacencia con la vida depende en parte de la herencia y del medio en la primera infancia, algo que escapa a nuestro control, obedece también al grado de satisfacción con la experiencia diaria, lo que sí se puede remediar. Como dice Kahneman: «Tenemos la posibilidad de escoger contextos positivos en lugar de negativos y esforzarnos por pasar más tiempo en situaciones agradables».

La decisión de cómo empleamos el tiempo, junto con otras muchas que afectan a la calidad de vida, depende en gran parte

de la atención, que «define la percepción que uno tiene de su bienestar —afirma el Nobel de Economía—, tanto como gobierna la experiencia». Para ilustrar esta idea, señala dos formas de boicotear la sensación de complacencia equivocando los objetos de interés.

En primer lugar, hay una distancia entre la vida real y los *relatos* que nos contamos sobre la misma, pero solemos atender a los últimos. Remarcando la importancia de esta distinción, Kahneman dice: «Mi teoría sobre el bienestar se basa tanto en la atención que prestamos a la experiencia como a las ideas que desarrollamos a posteriori». Atribuye esta desconexión entre la realidad y nuestros pensamientos sobre la misma a dos partes del ser que reparan en aspectos distintos.

El yo práctico, «de la experiencia», se concentra en el aquí y ahora, dejándose llevar por lo que está pasando y por lo que siente sin reflexionar mucho al respecto. El evaluativo, «de la memoria», sin embargo, considera la experiencia en retrospectiva, se centra en los sentimientos y consecuencias más significativos y elabora teorías al respecto, no siempre acertadas. Diversas investigaciones demuestran de forma incontestable que la memoria es parcial e impredecible, más un trabajo de retales tejido con fragmentos de realidad que el tapiz compacto que nos gusta imaginar. Más que recordar un acontecimiento reconstruimos un facsímil del mismo. Por si fuera poco, este artefacto mental suele exagerar el matiz positivo o negativo del suceso.

Los distintos centros de atención del yo de la experiencia por una parte y el del yo de la memoria por otra explican las aparentes paradojas de nuestra vida, y también de las investigaciones de Kahneman. Por ejemplo, casi todas las madres afirman que tener hijos ha sido una de las mayores satisfacciones de su vida. Sin embargo, los diarios estudiados indican que el día a día de

la maternidad no ofrece excesivas recompensas. La divergencia entre los diversos focos de interés de nuestros dos yoes explica esta contradicción aparente y también otras similares. El yo de la experiencia de una mujer cansada que contempla el caos reinante en la habitación de su hijo adolescente no concederá una puntuación muy alta a la maternidad. Si el tema surge en una fiesta, en cambio, su yo de la memoria atiende a las emociones significativas y a los resultados a largo plazo —el dulce poema del día de la madre, la copa de fútbol, la carta de aceptación de Harvard— más que a humillaciones tan puntuales como unos calcetines sucios o unos restos de pizza putrefactos. Sucede así porque, igual que en el caso de la descendencia, cuando los adultos tomamos decisiones sobre nuestra forma de vivir, prestamos más atención a la voz juiciosa del yo de la memoria que a los susurros del yo de la experiencia, quien sin embargo sabe más acerca de nuestras recompensas cotidianas.

La clave para comprender por qué hacemos más caso a los pensamientos sobre la vida que a la propia existencia está muy bien expresada en lo que Kahneman llama con orgullo su «máxima de la galleta de la fortuna» (también llamada la ilusión de enfoque): «Nada en la vida es tan importante como parece cuando estás pensando en ello». ¿Por qué? «¡Porque estás pensando en ello!»

En uno de los ejemplos más citados sobre la ilusión del enfoque, el Nobel de Economía preguntaba a una serie de personas si creían que serían más felices viviendo en California. Como el clima allí es estupendo, la mayoría de sujetos respondió que sí. Por la misma razón, incluso los californianos dan por supuesto que son más dichosos que los habitantes de otras zonas. Cuando el investigador midió su bienestar real, sin embargo, resultó que los habitantes de Michigan o de cualquier otra parte experimentan tanta satisfacción como los de California. La ex-

plicación radica en que la materia de la vida —relaciones, trabajo, hogar, ocio— no cambia estemos donde estemos, y una vez que nos hemos asentado en un lugar, por muy saludable que sea, no prestamos mucha atención al clima. Cuando se nos pide que lo valoremos, sin embargo, las temperaturas adquieren de inmediato dimensiones importantes, sólo porque le estamos prestando atención. La ilusión nos lleva a destacar la diferencia entre el lugar A y el lugar B, y convierte la cuestión del clima en algo mucho más relevante de lo que es.

Para poner a prueba la regla de la galleta de la fortuna, basta con que te preguntes si eres feliz. La cuestión emplaza de inmediato al yo de la memoria, que se centrará en los cambios más recientes de tu vida: el matrimonio o el divorcio, un nuevo trabajo o una mudanza. Prestarás atención a ese tipo de acontecimientos, que a su vez cobrarán importancia e influirían en tu respuesta. Si estás contento de haber dejado las afueras para instalarte en la ciudad, pongamos por caso, decidirás que tu vida te satisface. Si te arrepientes de haberte trasladado, te declararás insatisfecho en general. Dentro de quince años, sin embargo, ese cambio que ahora te parece trascendente palidecerá ante algún suceso reciente —un cambio en el trabajo, quizás, o el nacimiento de tu primer nieto— que adquirirá relevancia y, simplemente por estar pensando en él, modificará tu sensación de bienestar.

Puesto que el yo de la memoria presta atención a ideas sobre la vida más que a hechos en sí, cuesta mucho evaluar la calidad de la experiencia con exactitud. A modo de ejemplo, Kahneman describe el experimento llevado a cabo por el psicólogo social Norbert Schwarz, de la Universidad de Michigan, que consistía en hacer una pregunta a una serie de sujetos: «¿Qué grado de satisfacción le proporciona su coche?» Como era de esperar, la relación entre el valor de un auto y la complacencia de su due-

ño era significativa, de tal modo que los yoes de la memoria de los propietarios de un BMW o de un Lexus se declaraban más contentos que los de un Escort o un Camry. A continuación, Schwarz comprobó la realidad inmediata del yo de la experiencia formulando a otro grupo de sujetos una pregunta distinta: «¿Qué grado de satisfacción le ha proporcionado su coche hoy?» De repente, la correlación entre la satisfacción de los dueños y el valor del coche desapareció. La calidad del vehículo ya no influía en las respuestas, sino las circunstancias de un viaje en concreto, si hacía buen o mal tiempo, las condiciones del tráfico, incluso disquisiciones personales; en resumen, los altibajos normales del devenir cotidiano.

Las distintas perspectivas atencionales del yo de la experiencia y del de la memoria constituyen lo que Kahneman llama «un relato complejo». Si nos preguntan cuán satisfechos nos hace sentir nuestro coche, la cuestión apela al yo de la memoria porque «pensar en tu coche te hace sentir bien». No te paras a considerar las circunstancias de tu última experiencia al volante, sino que te lanzas a «imaginarte a ti mismo pensando en tu coche». Esa relación tan difícil entre la experiencia y los pensamientos que genera adquiere mucha más importancia cuando no hablamos de desplazamientos, sino de profesión, familia, amigos u hogar. La cuestión es, dice Kahneman, que «no deberíamos medir nuestras vidas sólo a partir de la calidad de los recuerdos».

Pese a todo, a menos que seamos maestros zen, como Yoda, trasladar la atención del pensamiento al ser cuesta más de lo que parece. En primer lugar, basta con intentarlo para que el yo de la memoria vuelva a tomar las riendas. «Es muy complicado —dice Kahneman—. Cuando piensas en la vida, la única perspectiva natural es retrospectiva; vuelves la vista atrás. Por eso, hay que esforzarse en pensar cómo afectarán a la experiencia

tus elecciones, aunque vayan a repercutir poco en el recuerdo. Una forma de conseguirlo es hacer balance de la vida y tomar la decisión de dedicar más tiempo a esto o aquello.»

Igual que hacer demasiado caso a las opiniones del yo de la memoria, ignorar los efectos de la adaptación —el proceso de acostumbrarse a determinada situación— puede perjudicarnos a la hora de tomar las mejores decisiones para sentirnos bien. Como afirma Kahneman: «Cuando planificamos el futuro, no tenemos en cuenta que un día dejaremos de prestar atención a algo».

La tendencia a perder de vista un suceso o experiencia en particular con el paso del tiempo, por maravilloso o terrible que sea, explica por qué las diferencias entre ciertas personas que viven circunstancias muy diversas son mínimas en términos de bienestar, algo que a veces no alcanzamos a comprender. Los parapléjicos y la gente que ha ganado un premio de la lotería, que no son respectivamente ni tan desgraciados ni tan felices como se podría pensar, constituyen el ejemplo clásico. «Ahí entra en juego la atención —afirma el Nobel de Economía—. La gente piensa que si ganara la lotería sería feliz por siempre jamás. Desde luego, no es así. Durante un tiempo, la novedad y la consciencia de su ganancia los llenan de gozo. Después se adaptan a la situación y dejan de pensar en ello.» De forma parecida, dice, «a todo el mundo le sorprende lo feliz que puede llegar a ser una persona en silla de ruedas, pero nadie es parapléjico a tiempo completo. Hace otras cosas. Disfruta de las comidas, con los amigos, leyendo el periódico. Depende de a qué presta atención».

Igual que los enamorados recientes, los nuevos emprendedores o los niños que van de acampada por primera vez, tanto los parapléjicos como las personas que acaban de ganar la lotería, al



principio, están muy centrados en la nueva situación. Después, como todo el mundo, se hacen a la idea y empiezan a pensar en otros temas importantes. Su actitud en apariencia indiferente nos sorprende, porque al ponernos en su lugar imaginamos cómo nos sentiríamos al enterarnos de que no volveremos a caminar o de que hemos ganado una fortuna, justo cuando el acontecimiento monopolizaría nuestro pensamiento. Olvidamos que también nosotros acabaríamos por acostumbrarnos a la riqueza, a la silla de ruedas y a muchas otras cosas que pueden acontecer, y atenderíamos a otras.

Esta miopía atencional entraña más peligro a la hora de tomar decisiones importantes para el futuro. Pasando por alto que la novedad de la luna de miel se desvanecerá algún día, un hombre mayor puede renunciar a una agradable vida en común compartida durante largos años a cambio de una «mujer trofeo», sólo para acabar descubriendo que las exigencias del matrimonio son las mismas y que echa de menos la sencilla vida doméstica que compartía con su primera esposa. Encantada con la vida rural de fin de semana, una pareja urbana tal vez decida trasladarse al campo, y comprender, al vivir en el pueblo a tiempo completo, que los limitados recursos de la pequeña población se le quedan cortos. En una intrincada descripción de nuestros mecanismos de pensamiento, Kahneman dice: «Cuando te imaginas algo por anticipado, lo que concibes es el recuerdo más que la experiencia».

Olvidar que un día dejaremos de prestar atención a lo que ahora nos parecen grandes acontecimientos puede torcer no sólo las grandes decisiones de cara al futuro, sino también algunas pequeñas que, aun pasando inadvertidas, condicionan profundamente nuestro bienestar. Esas «comodidades», en oposición a los «placeres» —según la terminología del difundo economista de Stanford Tibor Scitovsky— son en realidad los «placeres que he-

mos dejado de tener presentes —dice Khaneman—. La diferencia entre ambos se expresa en términos de atención».

La interrelación entre atención por una parte y comodidades y placeres por otra suele condicionar nuestras decisiones de compra. La ilusión de enfoque predice que exageraremos la importancia de algo por el mero hecho de pensar en ello; por ejemplo, cuando nos planteamos adquirir algo de valor. Poco después de comprar el objeto en cuestión, quizás un frigorífico último modelo o una cocina de una marca renombrada, dejamos de reparar en el suntuoso placer que nos proporciona y lo degradamos a la categoría de mera comodidad. «La distinción entre los objetos a cuyo uso atiendes y los que pasan desapercibidos es muy interesante —dice Kahneman—. Es probable que la ilusión de enfoque no influya tanto en placeres como las flores frescas o un vaso de vino.» Puesto que nos vamos a divertir más y nos saldrá más rentable, gastar quinientos dólares al año en ramos de flores o en vino de Borgoña constituye mejor inversión en términos de complacencia que renovar un electrodoméstico.

Pese a la emoción inicial y a lo elevado del precio, la adaptación garantiza que pronto dejaremos de reparar en las delicias de un ordenador nuevo o de un piso más grande y los relegaremos a la categoría de mera comodidad. En vez de derrochar en lujos tan sofisticados y costosos, una estrategia más eficaz —y barata— para aumentar nuestra cuota de satisfacción diaria sería añadir otros más sencillos y asequibles: una buena pastilla de chocolate, una revista interesante, un DVD magnífico. Al fin y al cabo, cuando llega el lunes por la mañana, incluso el saldo bancario, por desahogado que sea, palidece al lado de una buena taza de café. Los pequeños placeres de la vida, que nos aportan lo que Kahneman denomina «experiencias conscientes», proporcionan una buena ración de dicha diaria. No obstante, puesto que tendemos a prestar más atención al yo de

la memoria que al de la experiencia, cuesta poco olvidar que debemos concedernos esos pequeños aunque importantes lujos a diario, y privarse así de mucha alegría.

Basándose en recientes investigaciones sobre el bienestar, Kahneman comenta: «Yo creo que en el futuro, igual que muchos hacemos deporte a diario, ejercitaremos también la mente durante veinte o treinta minutos al día. Eso propone la "psicología positiva". Si sus principios funcionarían o no a largo plazo, no lo sé. Aún no tenemos los datos necesarios. Sin embargo, animar a la gente a centrarse en las cosas buenas de la vida tiene efectos positivos. De eso no cabe duda».

Respecto a la teoría de que prestar atención a ciertos contenidos e ignorar otros nos ayuda a controlar la experiencia y el bienestar, Kahneman afirma que tanto el Dalai Lama como el psicólogo de la Universidad de Pensilvania Martin Seligman coincidirían en la importancia de estar atentos: «La capacidad de dirigir el pensamiento a voluntad te proporciona un gran poder, porque te ayuda a evitar las emociones negativas cuando aparecen».

Al final de un debate sobre la atención y la toma de decisiones, Kahneman hace hincapié en que, según algunas investigaciones, las personas mayores conectan mejor con el yo de la experiencia, que tiende a dejarse absorber por los pequeños placeres, como los reflejos del sol en el agua o una música sonando a lo lejos. «Los supervivientes experimentan algo semejante —dice—. Un superviviente aprecia más la vida. Creo que eso se puede aplicar también a la vejez. Con la edad, he aprendido a apreciar los detalles agradables.»

Pocas cosas afectan tanto a la calidad de vida como las elecciones relacionadas con la inversión de un recurso tan precioso como es el tiempo libre, pero los intereses divergentes del yo de la experiencia y del yo de la memoria pueden interferir en la toma de decisiones al respecto. Cuando tienes una tarde de asueto por delante, el yo de la memoria, más cerebral, te empuja a asistir a un concierto subyugante, una exposición o la obra de teatro que quieres ver desde hace tiempo. ¿O por qué no coger el teléfono y llamar a fulanito o a menganito, que son muy simpáticos y hace mucho que no ves? Antes de que pongas manos a la obra, sin embargo, el yo de la experiencia hace aparición para quejarse de que estás muy estresado y/o cansado para hacer nada más que desparramarte en el sofá y ver la televisión.

Quizás hayas experimentado un conflicto atencional semejante un domingo por la mañana, cuando te acomodas con el periódico y sometes a tu yo de la memoria a las tentaciones de las secciones de viajes y arte. Mientras consideras la idea de concederte unas vacaciones para ampliar horizontes o de asistir a algún evento cultural que valga la pena, prevés que en un futuro próximo, dentro de unas semanas o meses, no estarás tan ocupado como ahora. Te decides y reservas el billete de avión o el abono de ópera. Más adelante, cuando el gran día se acerca, aquellas ideas tan nobles empiezan a esfumarse, a medida que tu yo de la experiencia repara en tus muchas obligaciones y advierte que, como de costumbre, te convendría más quedarte en casa.

Por otro lado, sabes muy bien que, si no quieres pasarte la vida pensando en las cosas que querrías hacer y no haces, de vez en cuando hay que escuchar al yo de la memoria y no cancelar la suscripción al ballet o aquel viaje en bicicleta por el oeste de Irlanda. Eres consciente de que el día de la representación o de la partida te palmearás la frente y dirás: «¿En qué estaba pensando? ¡No puedo marcharme ahora!» Pero como ya has pagado,

sigues adelante, y al final te alegras de haberlo hecho. En cuanto llegas a la sala de exposiciones o a Galway, tu yo de la experiencia toma el mando, mientras el de la memoria se hace con un jugoso recuerdo del que disfrutar más adelante.

Al psicólogo Barry Schwartz, de la Universidad de Swarthmore, este tipo de conflicto atencional le recuerda un dilema sobre la toma de decisiones, muy extendido entre profesores, explorado por su colega Yaacov Trope de la Universidad de Nueva York: ¿por qué el profesor X accede a escribir un capítulo para el manual del profesor Y si sabe que lo pasa fatal cuando se pone a escribir? Schwartz lo explica diciendo que cuando pensamos en un proyecto a largo plazo, atendemos al resultado —el capítulo acabado, redactado con ingenio y repleto de notas—, pero apenas nos paramos a considerar cómo alcanzaremos la meta.

Conforme se acerca el plazo de entrega, sin embargo, el centro de atención se desplaza del gratificante objetivo al extenuante proceso. «Entonces comprendes que no das abasto —dice Schwartz—, y que no te sientes con fuerzas para llevar a cabo el trabajo extra de ponerte al día sobre las últimas teorías.» La experiencia personal le ha enseñado que es de sabios considerar las exigencias de cualquier compromiso antes de aceptarlo. Pese a todo, dice, «tendemos a pensar en el producto final. En consecuencia, a menudo nos arrepentimos de nuestras decisiones».

Comprometerse a la ligera en este mundo de múltiples obligaciones supone uno más de entre los muchos problemas que la toma de decisiones plantea en este segundo milenio. En una era caracterizada por la infinita proliferación de bienes de consumo, hasta el punto de que se dedican programas de televisión enteros al arte de despejar armarios, cajones y garajes atestados, decidirse por un sistema de sonido o un ordenador nuevos requiere todo un trabajo de investigación.

A la publicación de *Por qué más es menos*, gobiernos y lectores por un igual aplaudieron a Schwartz por destacar que el manejo de la atención ha devenido uno de los grandes retos de una modernidad abrumada por las posibilidades de elección. Muchos economistas conductuales y psicólogos sociales comparten también su preocupación por lo que él denomina «las consecuencias de la atención indebida».

En supermercados y centros comerciales, la imparable explosión de productos y servicios que compiten por nuestro interés ha convertido lo que en su día fueran elecciones sencillas —negro o marrón, Ford o Chevrolet— en situaciones casi traumáticas. En gran parte, hay que atribuir a la ilusión de enfoque el horror de esos momentos. A la hora de elegir entre varios modelos de aire acondicionado o de coche compacto, la postura lógica sería reducir la lista de opciones ignorando las similitudes entre productos y centrándonos en las diferencias. El problema es que al atender a dichas particularidades aumentamos de forma espectacular su importancia real. Hasta el más mínimo detalle adquiere unas proporciones tan grandes como para ocultar el hecho de que, a efectos prácticos, los chismes son casi idénticos. Dependiendo de la cantidad de opciones, el proceso puede implicar un enorme derroche de tiempo y energía. Con la intención de hacer una pequeña contribución al bienestar público, Schwartz advirtió a los editores de *Consumer Reports*, la revista estadounidense del consumidor, que evaluar cincuenta y cinco lavadoras, cincuenta y tres de las cuales son igual de estupendas, resulta contraproducente. «Destacan diferencias que no tienen ninguna importancia —dice—, pero como *hay* diferencias pensamos que deben de importar. Así que acabamos por torturarnos sin saber qué lavadora elegir.»

Algunas investigaciones sugieren que el número de opciones ideal oscilaría entre ocho y diez; suficiente para ofrecer cierta

variedad al consumidor sin abrumarlo. Un abanico así satisfará al individuo que Schwartz denomina «satisfecho», tipos tranquilos que se contentan con un artículo, en fin, bastante bueno. Sin embargo, los quisquillosos «maximizadores», empeñados en tener «lo mejor», tenderán a desesperarse ante una enorme variedad de modelos.

Incluso los consumidores más decididos a proteger sus reservas finitas de atención descubren que uno no siempre está a salvo de elecciones no deseadas. Schwartz se refiere a un colega suyo que, cuando compra electrodomésticos, siempre pide «el segundo Sony más barato». No obstante, los vendedores a menudo insisten en mostrarle otros productos con todo lujo de detalles. Lo hacen porque saben que si te dan a elegir entre un sistema de sonido con siete prestaciones y otro con veinte, tienes a escoger el último, más caro, aunque una vez en casa no consigas averiguar cómo utilizarlas.

Puestos a escoger entre la usabilidad y capacidad de un producto, solemos elegir la última, porque pensamos: «¿Y si en el futuro necesito más prestaciones?» Sin embargo, si los consumidores tienen la opción de probar ambos sistemas de sonido o el producto que sea antes de decidirse, la mayoría escogerá el aparato más sencillo. No obstante, Schwartz precisa: «Se trata de una lección muy difícil de aprender. Todos tenemos algún chisme sin abrir guardado en un armario, pero pensamos que la próxima vez seremos más listos».

Instituciones e individuos por un igual son proclives a dejar que un exceso de opciones y la ilusión de enfoque dilapiden su atención. Como profesor, a Schwartz le fastidia en particular el proceso de admisión en las universidades de prestigio. Ante la bochornosa cantidad de ricos y poderosos que aspiran a ellas, las universidades de la Ivy League y otras por el estilo acaban por atender a diferencias casi imperceptibles entre infinidad de

estudiantes igual de aptos. Esa forma de proceder no sólo consume sus propios recursos administrativos, sino, lo que es peor, provoca una enorme presión en los chicos. En vez de centrarse en aspectos fundamentales para su desarrollo —¿qué temas me interesan de verdad?, ¿cómo me llevo con los demás?—, muchos estudiantes universitarios se inscriben en actividades que no les motivan sólo porque quedan bien en sus solicitudes. De seguir los consejos de Schwartz, las universidades de élite dividirían a los solicitantes en dos grupos, los que poseen los méritos para ser admitidos y los que no, y harían un sorteo entre los primeros para otorgar las plazas. En vez de eso «se considera que todo importa y se exige tanto a las universidades como a los estudiantes que lo tengan en cuenta. El resultado es un camino seguro al desánimo y un ejemplo de los problemas de atención a los que nos enfrentamos en la actualidad».

Incluso algunos lugares nos aturden con un exceso de opciones que considerar. Al enterarse de que Nueva York ocupaba uno de los últimos puestos en una lista reciente de las ciudades más felices de Estados Unidos, Schwartz comentaba que, en parte, se debe a que la infinidad de la oferta de restaurantes, entretenimiento, arte, compras y todo lo demás acaba por sacar de quicio a la gente. Al argumento de que los neoyorquinos viven allí precisamente porque la ciudad ofrece muchas posibilidades, responde: «Sin embargo, las investigaciones demuestran que las personas no se conocen bien a sí mismas y que tienden a ser sus peores enemigas».

En una era de asaltos constantes a nuestra atención, lo más saludable sería pasar por alto algunos de ellos, empezando por las comunicaciones electrónicas. Sin embargo, no es fácil resistirse a la tentadora llamada de las máquinas ni proteger nuestra experiencia y relaciones de las expectativas semiprofesionales que imponen. «Algo en el ritmo de vida actual nos empuja a



buscar sumarios —dice Schwartz—, y eso es lo que ofrece el correo electrónico de texto o de voz, a diferencia de una conversación real, más “confusa”. Es como si cada uno de nuestros contactos hubiera de tener una finalidad. Sin embargo, cuando el objetivo no es acercarnos sino obtener cierto resultado, la calidad de vida disminuye de forma radical.»

Las tecnologías de la información también amenazan nuestras limitadas reservas de atención, en particular sus supuestas ventajas de cara a una disponibilidad laboral veinticuatro horas diarias, siete días a la semana. Como dice Schwartz: «Ahora tenemos la posibilidad de escoger dónde trabajamos cada minuto del día, estemos donde estemos. Incluso si apagamos las máquinas seguimos pensando en ellas. La presión siempre está ahí». Hace poco, al recibir un *e-mail* automático que decía: «Estaré dos horas fuera de la oficina», su primera reacción fue pensar: «¡Debe de estar de broma!» Después comprendió que cuando se espera de ti que estés disponible a cualquier hora y decides preservar para ti algunos momentos, como hacen muchas mujeres profesionales, «pagas un precio».

Resumiendo uno de los grandes conflictos conductuales de la era de la información, Schwartz dice: «Por una parte, tienes que defender unos recursos cognitivos limitados para poder atender a lo que de verdad importa. Por otra, no puedes desconectar sin más. Debes encontrar un modo de formar parte de la realidad social sin ser abrumado por todos los reclamos que te impone».

Incluso los maximizadores y los neoyorquinos pueden dosificar sus reservas finitas de atención aplicando los sencillos principios de Schwartz en la toma de decisiones. La próxima vez que te enfrentes a una dilema, dice, actúa por hábito. En vez de estresarte pensando cuál es la maleta o la taladradora sin cable más sofisticada, quédate la misma que compraste la última

vez. Si dudas, deja que un amigo más entendido elija por ti. No empieces a llamar a gente ni diseñes un plan a largo plazo, dice. «Limitate a avisar a un amigo y haz lo que te diga. Un grupo de conocidos podría designar al experto en inversiones, restaurantes, aparatos electrónicos, etc.»

Para terminar, no te preocupes si tu elección no ha sido la mejor posible mientras cubra tus necesidades. Ofreciendo la que constituye la mejor conclusión de sus investigaciones, afirma: «Lo bastante bueno siempre es bastante bueno. Con esa actitud, superamos gran parte de la parálisis».

Desde el «arrepentimiento del comprador» hasta un «crimen pasional», muchas malas decisiones se toman por atender a lo que no debemos. Por lo visto, la naturaleza humana tiende a rehuir la pérdida incluso a expensas de una ganancia potencial considerable y a exagerar la importancia de algo por el mero hecho de pensar en ello. Solemos basar las elecciones en ideas más que en la experiencia real, y olvidamos que por muy maravilloso o terrible que hoy nos parezca un acontecimiento, lo más seguro es que pronto nos acostumbremos. Por si fuera poco, nuestra capacidad para concentrarnos a fondo se ve amenazada por un bombardeo constante de bienes y servicios, incluidos los timbres, pitidos y parpadeos de nuestros aparatos electrónicos. Hoy, como en ninguna otra época, el gran dilema consiste en decidir dónde ponemos nuestras limitadas reservas de atención. Recordar que la vida es la suma de todo aquello a lo que prestamos atención nos ayudará a decidir mejor en qué invertimos ese valioso capital mental.

## 9

### Creatividad: sensibilidad al detalle

Mirando la pequeña ilustración de un ratón de campo realizada por Mary Ellen Honsaker, con sus bigotes y deditos dibujados al detalle, me viene a la mente el sencillo ejercicio ideado por William James para mejorar la capacidad de atención. En primer lugar, dice, haz un punto en una hoja de papel o en una pared, e intenta concentrarte en él. En unos instantes, tu pensamiento empezará a divagar. A continuación, hazte preguntas sobre el punto: su tamaño, forma, color, etc. Establece asociaciones: su patetismo existencial, quizás, o su condición de *yang* en el *yin* del papel. Una vez que te hayas enzarzado en ese tipo de disquisiciones, descubrirás que puedes concentrarte en esa marca insignificante durante un buen rato. Para recalcar que la capacidad de atender y desarrollar incluso el motivo más humilde constituye la piedra angular de la creatividad, James dice: «Eso hacen los genios, en cuyas manos cualquier tema centellea y se despliega».

Honsaker —entre otras cosas porque está especializada en retratar vida salvaje, y ni los ratones de campo ni por supuesto los alces, los lobos o los osos del cercano Yellowstone suelen prestarse a posar— utiliza la atención de una forma muy particular para organizar, realzar y limitar aspectos de su experiencia en cada paso del proceso creativo. Cuando empieza a «rumiar» un dibujo, primero se concentra en el animal en su propio hábitat, aunque ello implique viajar a África. «Tengo que ver y oír

a la criatura —dice—, *sentirla*, para poder contar su historia.» Todavía en el terreno, se fija en los rasgos más destacados del motivo, que recoge en rápidos apuntes, notas y fotografías. De regreso a su estudio, integra esas observaciones espontáneas en la experiencia de toda una vida dedicada a la naturaleza y al arte, y busca la mejor manera de plasmar el modelo, a menudo con dibujos al pastel,

Desde las musas de los antiguos griegos o los relatos de la creación, la creatividad se ha relacionado con la divinidad. Incluso en los círculos seculares más modernos se suele adoptar la postura romántica de atribuirla sobre todo al talento. Muchas otras cualidades contribuyen a la misma, empezando por la capacidad tanto para pensar de forma «convergente», el pensamiento lineal y basado en lo aprendido, que busca soluciones racionales a los problemas, como, y muy especialmente, para hacerlo de modo «divergente», el razonamiento que se aleja de la lógica establecida para buscar nuevas opciones. Al igual que los conocimientos, la motivación, la disciplina, la inteligencia, la confianza y la audacia, la creatividad requiere atención, desde la intuición casi subliminal de una idea en gestación hasta el instante en que la solución asalta nuestra consciencia.

Cuando evocamos a Einstein ideando la fórmula de la relatividad o a Miguel Ángel dibujando los apuntes de la capilla Sixtina, nos imaginamos a esos genios proteicos en pleno arrebatado de creación. Tanto si hablamos de arte como de ciencia, de negocios o de política, semejantes momentos de inspiración, sin embargo, siempre van precedidos de largos períodos de plena concentración, intercalados con etapas de incubación, durante las cuales la mente parece atender a otra cosa. Tras pasar años pensando en los derechos del individuo y estudiando las ideas del filósofo inglés John Locke, junto con las de sus propios y

augustos antecesores, Thomas Jefferson redactó en cuestión de días la revolucionaria Declaración de Independencia.

En su aspecto más inmediato, la creatividad implica también centrarse en un tema a tal punto que la mínima chispa de inspiración se convierta en un castillo de fuegos artificiales. Compositores tan serios como Brahms, Ravel y Bartók crearon grandes piezas orquestales a partir de frases extraídas del folclore o de la música popular, por ejemplo. Igual que una melodía o que el punto de James, hay que desarrollar y enriquecer una idea para que alcance todo su potencial. Por la propia dinámica de la creatividad, enzarzarse en una actividad de este tipo fomenta las emociones positivas, lo cual aumenta a su vez el alcance de la atención y nos proporciona más material con el que trabajar. Como dice James: en la mente creadora «abundan las asociaciones originales». Por eso, atender al germen de una idea provoca «todo tipo de consecuencias fascinantes».

No es de extrañar, teniendo en cuenta los motivos de su pintura, que el hogar acogedor y atestado que Honsaker comparte con tres perros y un gato se parezca más a un alojamiento rural que al típico *loft* minimalista de los artistas urbanos. Sentada entre una estufa crepitante y una escultura de bronce de dos liebres, habla sobre el papel de la atención en su vida creativa y, sin darse cuenta, describe también sus efectos en la experiencia y el bienestar.

Nadie sabe qué pasa exactamente en nuestra cabeza durante el proceso creativo. Sin embargo, Honsaker es consciente de que, cuando trabaja bien, está prestando atención plena, «muy distinta» de la experiencia cotidiana: «Cuando estoy inmersa en el proceso, todo lo demás desaparece. Cualquier otra responsabilidad se desvanece. No hay presión. Me olvido de comer y ad-

vierto que no estoy cansada, aunque sean las dos de la mañana. Tanta concentración te proporciona una gran libertad».

La relación entre libertad y atención aparece en un original experimento según el cual en momentos así el cerebro renuncia al control y deja a la mente vagar a sus anchas. Charles Limb, otorrinolaringólogo del hospital Johns Hopkins, y también saxofonista aficionado, pidió a seis pianistas que tocaran un teclado mientras les hacían una resonancia magnética funcional. Cuando improvisaban —la clave de la creatividad en todas sus formas—, el cerebro de los músicos entraba en un estado de «actividad frontal disociada», también conocido como «estar en la zona». La actividad relacionada con el autocontrol y la inhibición disminuía, lo cual incrementaba a su vez su capacidad para procesar nuevos estímulos e ideas. Cuando tocaban una melodía estándar, sin embargo, el cerebro de los pianistas no reaccionaba igual. Limb sospecha que otras formas de improvisación, incluida la conversación, provocan el mismo tipo de actividad cerebral que tocar jazz, y tiene previsto investigar esa posibilidad con sujetos que no sean artistas.

La supuesta peculiaridad del cerebro de grandes creadores como Einstein, Bach, Shakespeare y otros ha provocado muchas especulaciones. Junto con otras dotes extraordinarias, la pura *prodigalidad* de sus obras indica una prodigiosa capacidad de atención. Escuchar el sublime trío del primer acto del *Così Fan Tutte* de Mozart, llamado «Soave sia il vento», la densidad de los estímulos —las capas y capas de belleza— te lleva a preguntarte cómo es posible que una sola mente pudiera atender a tantos y tan intrincados elementos al mismo tiempo.

En términos de atención, las redes tupidas y riquísimas del cerebro de Mozart le permitían seguir concentrado y absorber información sin esfuerzo, así como procesar elementos muy complejos que la mayoría de nosotros tendría que asimilar de

forma secuencial, como si fueran unidades aisladas. Su foco mental difundía luz en un radio particularmente expansivo e iluminaba más «ganadores» en la competición por su consciencia. Puesto que un cerebro semejante es capaz de representar muchas más cosas de forma simultánea que el modelo medio, posee infinitas fuentes de inspiración con las que trabajar y es capaz de crear una realidad más grande y profunda para maravilla de los simples mortales.

La creatividad se suele asociar con las artes, pero durante más de treinta años, la psicóloga Ellen Langer, de Harvard, ha aplicado la suya al estudio de la conducta humana. Así, la originalidad de su enfoque a la hora de investigar inspiró a Jennifer Aniston a coproducir una película de gran éxito basada en un experimento que Langer llevó a cabo en 1979. En primer lugar, recreó todo un entorno de 1959, con sus revistas, periódicos y música. A continuación pidió a los sujetos —hombres mayores— que se habían prestado a vivir en el entorno durante siete días, que trataran de pensar, hablar y actuar en general igual que veinte años atrás. Demostrando, para sorpresa de todos, el poder de la mente sobre la materia, resultó que tras una semana reviviendo sus años de juventud los ancianos rejuvenecían; no sólo parecían más vivaces, sino que habían mejorado físicamente. Los exámenes médicos confirmaron que caminaban más erguidos y eran más flexibles. Incluso los dedos, que se acortan con la edad, se les habían alargado.

Pocos psicólogos idearían una investigación tan imaginativa y aún menos la llevarían a la práctica con tanto detalle, pero Langer no es una científica al uso. Mucho antes de empezar a pintar, hace algunos años, aportó la singular perspectiva de una artista al estudio de los efectos que la «presencia» o atención

deliberada ejerce en el aprendizaje, la salud, el trabajo y, en época más reciente, la creatividad. Igual que James, cree que esa forma de concentración activa e inquisitiva constituye la base de la invención.

El término «presencia» sería innecesario, piensa Langer, si la mayoría de gente no tuviera una noción tan pobre y estática de lo que significa «prestar atención». A lo largo de muchos años, ha formulado a niños y maestros de escuelas muy diversas una pregunta sencilla pero reveladora: «¿A qué se refiere un maestro cuando pide a los alumnos que presten atención, atiendan o se concentren en algo?» Invariablemente, la respuesta alude a algo como «Retenerlo». En otras palabras, casi todo el mundo considera la atención como una especie de cámara mental que enfocamos en un tema o contenido en particular. Comprender eso llevó a Langer a dos conclusiones importantes: «Cuando los estudiantes tienen problemas de concentración, están haciendo lo que sus maestros les dicen que hagan. El problema es que las instrucciones están mal formuladas».

A diferencia de la fija y lineal, la atención creativa y presente que propone el ejercicio de James o que despliega Honaker cuando plasma en el papel un animal salvaje se basa en la exploración activa y a fondo de un objeto, que se va volviendo más interesante conforme buscamos nuevos aspectos que considerar. «Mírate el dedo —dice Langer—. Cuantos más detalles adviertas (un padrastro, un poco de suciedad, lo que sea), más fácil te resultará seguir atento.»

Como dice la famosa frase del arquitecto Mies van der Rohe: «Dios está en los detalles». Este principio ayuda a Honaker tanto a absorberse en su trabajo como a «dar vida a un animal». Como las particularidades —dice— hacen que una criatura sea única y fascinante, «intento asimilar todo lo que puedo. Quiero estar tan familiarizada con ese animal como



con mi perro. ¡Y cuando le acaricio la cabeza, reconozco hasta el último hueso!»

La atención deliberada nos ayuda a trabajar de forma más productiva y creativa, pero también enriquece la vida. Cuando piensa en el placer que le proporciona concentrarse a fondo en un dibujo, «la palabra plenitud acude a mi mente», comenta Honsaker. «Sé que mi capacidad artística es un don, y que al hacerlo estoy cumpliendo un destino. Si a veces, en el estudio, se me olvida comer, es porque me están alimentando de otro modo.» Puesto que las emociones positivas de ese tipo expanden nuestra atención, para disfrutar de mayor energía vital debemos concentrarnos en el tema que tenemos entre manos. Haciendo hincapié en la interrelación entre atención y placer, Langer dice: «Aquello en lo que nos concentramos se vuelve absorbente. Si le dices a alguien que no sabe nada de pájaros: “Escucha a ese tordo”, quizá tus palabras caigan en la nada. Sin embargo, un ornitólogo reparará en muchos detalles cuando escuche el sonido y tendrá una experiencia más rica».

A modo de ejemplo de la interconexión entre atención, fascinación y afecto, Langer comenta: «Imagina que llevas muchos años con la misma persona. Si buscáis una manera de hacer que el día de hoy sea distinto, la encontraréis. Eso hará a tu pareja más interesante y es posible que te atraiga más». De igual modo, te guste o no el fútbol, si te vas fijando en varias cosas —«aunque sólo sea en el trasero de los jugadores»—, te lo pasarás mejor y serás capaz de prestar atención al juego sin esfuerzo. «Cuando algo es divertido, no necesitas buscar razones para hacerlo. La presencia sienta bien, por eso esta forma de prestar atención se refuerza a sí misma.»

Una antigua pintura del perro de Langer, *Sparky*, simboliza de maravilla la relación entre atención y diversión. Aunque está ejecutada con un estilo rápido muy distinto del realismo

de Honsaker, la pintura de *Sparky* resulta encantadora porque transmite la energía y entusiasmo del modelo. La originalidad e inmediatez de la obra apoya la afirmación de Langer de que «la huella de la presencia queda impresa en todo lo que haces». Su cuadro de *Sparky* tal vez no sea técnicamente impecable, dice, «pero es delicioso y me hace sonreír. Lo pinté sin tener ni idea de lo que estaba haciendo, y me recuerda que no debo dudar a la hora de emprender cosas nuevas. El hecho de que tanto a mí como a otras personas nos guste me confirma que la perfección es una tontería y que en realidad no existe».

Idéntica simbiosis entre atención, compromiso y diversión sale a relucir cuando Honsaker habla de la evolución de un retrato canino muy distinto. Cuando empezó a trabajar con las fotos de *Sheena*, el amado perro de unos vecinos, respetó el deseo de los dueños de captar la mirada dulce de la difunta mascota. A medida que fue profundizando más en el tema, sin embargo, Honsaker añadió algunas ideas de su propia cosecha. Las fotografías de un lobo le inspiraron la nobleza de su porte. Y como a *Sheena* le gustaba estar al aire libre, decidió retratar al perro entre la hierba. «Presto mucha atención a la personalidad de los animales —gregarios, feroces, tranquilos— y trato de transmitirla lo mejor que puedo —dice—. Cuando se trata de perros, unos deberían aparecer acurrucados en el sofá, otros con un rebaño de ovejas o de vacas y algunos más en pose de atrapar un juguete.»

Su evolución como artista autodidacta ha convencido a Langer de que plantearse un reto creativo —aprender a construir una estantería, a preparar cocina siciliana o a navegar por el Caribe— constituye una manera estupenda de lanzarse a un nuevo mundo de atención presente. «Sabe Dios por qué un día me dio por pintar —dice—. Nada hacía pensar que fuera a gustarme, pero empecé de todos modos. Ahora pinto sin parar.» Al fin y al

cabo, afirma, para lo mayoría de personas, la verdadera recompensa de concentrarnos en escribir poesía, tocar guitarra o embarcarnos en cualquier otra actividad creativa no es conseguir un título oficial de aptitud, sino experimentar un «renacimiento personal».

Desde que ingresamos en el sistema educativo, la sociedad tiene mil maneras de poner freno a esa forma de atención expansiva y curiosa, esencial para la creatividad y el renacer personal. A modo de triste muestra de lo que sucede cuando los niños pequeños aprenden a desconectar su atención activa y se limitan a obrar de acuerdo con lo establecido, se propuso a niños de segundo grado procedentes de distintos colegios que resolvieran un problema: «En un barco hay veintiséis ovejas y diez cabras. ¿Cuántos años tiene el capitán?» Casi el 90 por ciento de alumnos de sistemas tradicionales contestó: «Treinta y seis». Ni uno señaló que el problema no tenía sentido, en comparación con casi un tercio de alumnos educados en sistemas menos convencionales, donde se concedía más importancia a la atención. Como profesora, Langer intenta que los métodos de enseñanza tradicional no limiten el pensamiento innovador de sus alumnos: «Cuando evalué trabajos, busco lo que mis alumnos tratan de decir, no lo que *deberían* decir».

Un ingenioso estudio describe cómo actúa la atención consciente e inconsciente en la creatividad adulta. En primer lugar, Langer enseñó a los sujetos un objeto con el que no estaban familiarizados. A continuación animó a un grupo a aceptar su definición del mismo: «Es el juguete masticador de un perro». Invitó al segundo grupo a desarrollar su propia definición: «A lo mejor es el juguete masticador de un perro». Después, por deseo de Langer, surgió la necesidad de un borrador. Sólo los parti-

cipantes del segundo grupo propusieron usar el «mascador del perro» para el nuevo fin. Los cocineros creativos, para quienes una receta es tan sólo el punto de partida, constituyen un buen ejemplo de este aprendizaje «lateral» que busca subvertir las reglas. Por el contrario, seguir las instrucciones específicas de un libro de cocina hace que tu mente se «cierre como una ostra en hielo» dice Langer, y paraliza toda inspiración e innovación.

Tras estudiar cómo las instituciones y las convenciones obstaculizan nuestra capacidad para prestar atención activa y consciente, Langer ha identificado varios «mitos» muy dañinos. El primero sería la idea de que debemos aceptar ciertas reglas básicas del statu quo sin cuestionarlas, hasta que se conviertan en nuestra segunda naturaleza. Ofreciendo un ejemplo cotidiano de esta inconsciencia generalizada, señala que, aunque la mayoría de la gente es diestra, el tenedor se coloca siempre a la izquierda del plato. En temas mucho más importantes, incluso tan trascendentes como el sentido de la vida, resignarnos a una única forma de comprender significa que dejamos de atender a la realidad, ponemos el piloto automático y aplastamos toda idea nueva sobre cómo vivir mejor o, como mínimo, a nuestra manera.

Tanto si el renacimiento personal implica empezar a dibujar como tocar el ukelele, tenemos que desterrar el mito absurdo de que sólo los expertos de gran talento conocen la forma correcta de hacerlo. Cuando se frustró al comprender que no era capaz de pintar un caballo a la manera convencional, Langer investigó un poco la historia del arte y descubrió infinidad de variantes del tema equino. Como ella dice, tanto en el campo de la pintura como del diseño de jardines o de cualquier otra materia, «todo es lo mismo hasta que deja de serlo. O bien sabes hacer una cosa, o bien aún no sabes si puedes. La cuestión no es “¿puedo?”, sino “¿cómo lo hago?”»

La tiranía de la evaluación constituye otro de los grandes obstáculos en los senderos entrelazados de atención y creatividad. En lugar de centrarnos en el proceso de tocar la flauta o dibujar nuestras propias postales de vacaciones, podemos dejar que el miedo a que el resultado no sea perfecto nos frene. Para Langer, los defectos y errores no son ni buenos ni malos, sino «cosas que pasan». Puesto que también se centran en los resultados más que en la experiencia, dice que «las alabanzas hacen tanto daño como las críticas».

Muchos otros aguafiestas amenazan con sofocar nuestra imaginación. A menudo consideramos los olvidos un inconveniente, por ejemplo, cuando en realidad nos permiten experimentar algo como si fuera por primera vez. (Así, Paul MacLean, investigador pionero en neurociencia conductual del INSM norteamericano, pensaba que parte de la magia del orgasmo se debe a que, por razones neuroanatómicas, la experiencia no se llega a almacenar del todo en la memoria y en cada ocasión nos coge por sorpresa.) De igual modo, algunos piensan que la concentración lineal es mejor, y rehúyen las distracciones. No obstante, salirse por la tangente puede reportar descubrimientos maravillosos. Así, cuando un proyecto nos exaspera, dejarlo durante un rato y hacer algo distinto proporciona a la creatividad una fase de incubación inconsciente durante la cual seguir avanzando. Honsaker afirma que la frustración cuando un trabajo no progresa «puede ser buena también. A la mañana siguiente, suelo descubrir cuál era el problema e intento algo nuevo».

Después de cuarenta años, Honsaker ha aprendido a concentrarse en el trabajo y a superar sus dificultades creativas, pero ha sido un largo proceso. Aunque siempre se ha sentido atraída por los animales salvajes, mientras estudiaba arte en la universidad quiso adoptar el estilo abstracto tan en boga en la época. Sólo después de graduarse descubrió en el pastel su

técnica perfecta, impartió un curso de pintura de animales en el zoo de San Diego y aceptó un trabajo en la Audubon Society, que por fin la llevó a las Rocosas, donde encontró la vida de artista que quería llevar. «A la hora de pintar un ratón, Picasso y yo buscaríamos captar cosas distintas —dice—. ¡Los dos ratones tendrían un aspecto muy diferente!»

La atención inquisitiva y activa que para Honsaker, en su estudio, constituye una segunda naturaleza se extiende a sus otros intereses. De estatura y porte majestuosos, es una de esas damas de cabello plateado que constituyen la espina dorsal de la América rural. Hasta hace muy poco, era bibliotecaria infantil, famosa por sus cuentos y sus proyectos artísticos. En la iglesia de su comunidad, puso en marcha un huerto para proveer de comida a los desfavorecidos y fundó un mercado verde donde la gente del lugar podía vender su cosecha. Del viaje de más de trescientos kilómetros que realiza cada semana para surtir al mercado, comenta: «Se trata también de una actividad creativa y enfocada, muy importante para alguien que pasa mucho tiempo a solas en su estudio».

En un mundo ideal, ese estado de intensa concentración que se adquiere cuando pintas, bailas o preparas un nuevo postre no sería excepcional: lo experimentaríamos todo el tiempo, no sólo al emprender actividades creativas. Como dice Langer: «Haramos lo que tuviéramos que hacer, pero con presencia». Según su opinión, no hace falta tomarse la molestia de ponerse a meditar, actividad que, al fin y al cabo, busca provocar consciencia posmeditativa. En cambio, podemos ir directos al grano y ejercer la atención consciente. «Esa manera de “meditar” es divertida, fácil y satisfactoria —afirma—, y sus efectos sientan la base de la felicidad, la eficacia y la salud, que no es poco.»

Síntomas como buscar las llaves del coche, olvidar si hemos apagado el horno o ponernos demasiado críticos nos avisan de que no estamos inmersos en la atención creativa y hemos puesto el piloto automático. «El problema, en parte, es que cuando estás distraído no te das cuenta —comenta Langer—. No hay nadie ahí para saber que no estás presente.» Para ella, la atención inconsciente tendría sentido sólo en situaciones en que fuera productiva o cuando las circunstancias no fuesen a cambiar. Afirma que, puesto que no puedes saberlo por anticipado, «es preferible estar siempre presente. En cuanto comprendes que se trata de un estado ideal, basta con no experimentarlo para que se dispare la alarma de que algo no anda bien. Notas la transición hacia la inconsciencia, y cuanto más la adviertes, antes te recuperas».

Los psicólogos solían hablar más de «bienestar» que de «felicidad», pero da igual cómo lo llames, afirma Langer, «sólo se consigue en la presencia. Infinidad de estudios de diversa índole miden ahora sus efectos positivos sobre los afectos. Intento no pensar en la presencia como la panacea, pero sin duda la considero la esencia de la autenticidad, la creatividad, la espiritualidad y el carisma».

De los muchos elementos que integran la creatividad, la atención es uno de los más importantes. No importa si la expresamos cocinando una salsa, decorando una sala o escribiendo un poema. En cualquier caso, es necesario que, por una parte, nos centremos de forma activa e inquisitiva en el asunto que tenemos entre manos y, por otra, pongamos en práctica la concentración a largo plazo necesaria para alcanzar los conocimientos y destrezas que conducen a la maestría.

La mejor arma contra las ideas y actitudes —desde «la manera correcta» hasta «sólo los expertos saben»— que ahogan la imaginación, aún abundantes en escuelas y otras instituciones,

es una forma de concentración decidida, curiosa y elaborada. Cuando prestas atención plena, tu espíritu se eleva para expandir tus posibilidades cognitivas y tu potencial creativo, y quizás incluso para colocarte en disposición de experimentar un renacimiento personal.



# 10

## *Focus interruptus*

A lo largo del día, dependemos de la atención para dar sentido al mundo interno y externo, conservar la identidad y ser capaces de amar y trabajar. Sin embargo, si alguna vez has confeccionado la lista de la compra mientras conducías de la oficina a casa tratando de escuchar las noticias al mismo tiempo y sintiéndote culpable por no haber llamado a tu anciana madre, sabrás que la concentración a veces se parece más a una máquina escacharrada diseñada por Rube Goldberg que a un rayo láser. El hecho de que más y más gente se identifique con semejante experiencia de dispersión durante gran parte del día refleja un gran cambio cultural, cuyos efectos los científicos tratan de definir, a la vez que investigan el alcance de la ansiedad que provoca.

En poco más de una década, los ordenadores e Internet, los móviles y las BlackBerry se han convertido en apéndices de nuestro cuerpo que brindan la posibilidad de prestar atención constante no sólo a infinidad de fuentes de información y entretenimiento, sino también a un elevado número de personas. Semejante bonanza tecnológica crea una expansión importante de los contenidos que nos absorben y un agotamiento potencial de unos recursos atencionales finitos. Pese a la queja generalizada de que las máquinas nos están volviendo locos en general y están arruinando nuestra capacidad de atender en particular, la realidad es más compleja. Un breve informe sobre la relación de la atención con la memoria —o el almace-

namiento y recuperación de la información— y el aprendizaje —o adquisición de conocimientos y destrezas— ayuda a poner el tema en perspectiva.

Pocas personas intuyen mejor el funcionamiento de este ecosistema mental que Scott Hagwood. Durante cuatro años consecutivos, desde su debut en 2001, ganó el Campeonato de Memoria de Estados Unidos, que requiere proezas tales como la memorización exhaustiva de una lista de nombres, cifras e incluso un poema de cincuenta versos. El régimen de entrenamiento para este derbi cognitivo se basa en un hecho sencillo e impactante. En líneas generales, si quieres recordar algo —el nombre de un vecino nuevo o la dirección de un restaurante—, tienes que prestarle atención. De no hacerlo, es muy probable que la información no quede registrada en tu recuerdo a corto plazo y menos en la memoria a largo plazo, donde se almacena lo aprendido. Como consecuencia, acabas saludando al vecino con la mano o volviendo a preguntar la dirección del restaurante en la siguiente gasolinera.

Hagwood describe con humildad el proceso de prestar atención como algo que «ocurre a muchos niveles. Por ejemplo, en este instante, estoy viendo la luz y oyendo el zumbido sordo del ordenador. Acabo de tomar un sorbo de café». Para describir la atención plena que experimenta cuando se sienta a trabajar, sin embargo, su lenguaje se vuelve literal y figuradamente enérgico: «Reúno todo mi poder de atención, aparto el material superfluo y me centro a fondo en el material. Cuando desarrollas al máximo la memoria, adquieres una capacidad de concentración extraordinaria. Mientras trabajo, a menudo estoy tan absorto que tengo que ponerme el despertador para acordarme de parar y hacer el resto de cosas que tenía pensadas». La prueba estrella de los campeonatos de memoria —memorizar en menos de un minuto el orden de todo un mazo de cartas barajadas— ofre-

ce un ejemplo de libro del funcionamiento básico de la atención: elegir y ampliar tu objetivo al tiempo que borras cualquier competencia. Para conseguirlo, según Hagwood, «no puedes distraerte», y no se refiere sólo a apagar el teléfono móvil. Puesto que los torneos mundiales se celebran en salas que albergan unas sesenta personas, los participantes llevan taponos para minimizar cualquier sonido. Con el fin de eliminar las distracciones visuales, continúa, «los alemanes llevan unas gafas con protecciones a los lados. Algunos se ponen de cara a la pared, para no ver nada aparte de sus propios movimientos. Hasta tal punto es importante la concentración».

Para demostrar el inmenso poder mental que suscitan una atención, una memoria y una capacidad de aprendizaje semejantes, Hagwood cuenta una anécdota. En cierta ocasión, tuvo que memorizar los nombres de las ciento seis personas que asistían como público a un programa de televisión. Con el fin de crear un fuerte vínculo con la nueva información, fue dando la mano a cada persona que le decía su nombre al tiempo que relacionaba éste con algo de sus conocimientos previos. «La situación —comenta— era tan intensa que al cabo de un rato el público se quedó muy callado. Les dije: “El silencio es palpable. Deberían ver la concentración, la atención que me están prestando. Es sobrecogedora”. Una mujer observó: “Bueno, debería usted ver la atención que nos presta a *nosotros*. Es sobrecogedora”. Se estaban proyectando en mí.»

Si Scott Hagwood se sitúa a un extremo del espectro atención-aprendizaje-memoria, muchos norteamericanos y occidentales en general tienen la sensación de haber caído en el otro. Pese a tanta preocupación, las últimas investigaciones demuestran que, por lo general, lapsus y despistes no indican un trastorno

por déficit de atención o un Alzheimer incipiente, sino un fenómeno mental normal y a veces incluso beneficioso.

Quien tiene el cerebro intacto puede concentrarse, pero a algunas personas se les da mejor que a otras. Como cualquier rasgo o destreza humanos, la atención se puede representar con una curva en forma de campana, donde muchos individuos ocupan la zona central mientras que un número menor tiende hacia los lados. A un extremo se situarían los individuos en posesión de una capacidad prodigiosa y al otro los que padecen algún tipo de trastorno. Como observa el neurocientífico Marsel Mesulam, de la Universidad de Northwestern, no sabemos qué provoca esas diferencias en la capacidad de prestar atención, «como no sabemos qué convierte a alguien en un genio de las matemáticas, del ajedrez o del violín... o no. Se sabe muy poco del talento humano en general y de las diferencias más habituales al respecto. Decir que alguien padece déficit de atención puede ser como afirmar que padece un déficit musical o poético. Hablamos de trastorno con déficit de atención con hiperactividad (TDAH) porque la sociedad occidental da mucha importancia a la facultad de concentrarse, pero otros talentos también prevalecen de forma desigual entre la población y para algunos representan grandes dificultades».

Cuando habla de los dos estilos atencionales más frecuentes, William James describe la mente como la diana de un arquero. Algunas personas, dice, se fijan de forma natural en el centro, «se sumen en el tema de sus reflexiones y, cuando los interrumpen, se quedan un momento “desorientados” antes de volver al mundo real». Para otros, sin embargo, en los círculos exteriores de la diana se despliega «una especie de lluvia de meteroritos de imágenes» que estallan al azar, distraen su atención y alejan su pensamiento en direcciones diversas. «La atención de esas personas vaga a cada momento y para restituirla deben hacer un gran esfuerzo.»

A menudo se da por sentado que a las personas muy inteligentes les cuesta poco concentrarse, pero quienes han investigado esta forma de pensamiento, empezando por James, cuestionan la idea. Quizá pensando en algunos de sus colegas de Harvard, se tomó la molestia de aclarar que ni la forma de prestar atención «al centro de la diana» ni la «meteórica» son buenas o malas de por sí: «Algunos de los profesionales más competentes que conozco son cabezas de chorlito». Sucede así, afirma, porque la «eficacia mental» absoluta surge de la combinación de diversas facultades, la más importante de las cuales no es la atención, sino «la intensidad del deseo y la pasión». Un individuo entusiasmado por algo, al lado de otro con mayor capacidad de concentración pero menos motivado, «volverá a centrarse en el tema una y otra vez por mucho que se despiste, y antes o después conseguirá mejores resultados».

Igual que cada persona presta atención de un modo distinto, existen también problemas de atención «normales». El típico sabio, cuya imagen todos tenemos muy presente, no es el único en padecer lo que conocemos como «despiste». Si te pasas una salida de la autopista, más que atribuir la distracción a algún trastorno deberías preguntarte si no estarías demasiado entretenido recordando un cotilleo jugoso o siguiendo tu canción favorita en la radio como para fijarte en las coordenadas espacio-temporales. Si no te acuerdas de dónde has puesto el teléfono móvil, es probable que estuvieras pendiente de otra cosa cuando lo dejaste, y la información o bien no quedó grabada en tu memoria, o bien no puedes acceder a ella a voluntad. Es curioso que, como sugiere la erudición del proverbial sabio despistado, los olvidos tienen poco o nada que ver con la capacidad memorística de una persona.

Aún nos consolará más saber que, según demuestran las investigaciones, a menudo prestamos atención y aprendemos

sin siquiera pretenderlo. Sin menospreciar la importancia del aprendizaje «explícito», que requiere un esfuerzo consciente —como cuando memorizamos, por ejemplo, las conjugaciones de los verbos—, también se produce uno de tipo «implícito», mediante el cual asimilamos las ideas como por ósmosis. Si nos dan una lista de flores y nos piden que identifiquemos las rojas, es posible que más tarde recordemos tantas o incluso más de toda la lista que alguien cuya tarea (explícita) fue memorizarla al completo. Aprender de forma implícita no significa que no prestemos atención a la información, sino que la procesamos sin darnos cuenta. De hecho, este proceso explica la adquisición de destrezas complejas de la vida real, desde la ortografía hasta el deporte o la cocina improvisada e incluso los momentos de súbita inspiración.

Los estudios más recientes señalan que probablemente el cerebro pase aún más tiempo divagando del que nos temíamos, algo que, a primera vista, parece una mala noticia. Las investigaciones llevadas a cabo por Jonathan Schooler, psicólogo de la Universidad de British Columbia, de Vancouver, demuestran que incluso cuando leemos pasamos de un 15 a un 20 por ciento del tiempo ensoñando, a menudo sin darnos cuenta. Investigaciones realizadas con estudiantes de secundaria y universitarios señalan que, mientras estudian, divagan la mitad del tiempo los primeros y una tercera parte los segundos.

En contra de lo que se cree, cada vez hay más pruebas de que soñar despierto constituye una función mental indispensable, que aumenta el rendimiento, la creatividad y el bienestar. Cuando no prestamos atención a nada en particular, el cerebro sigue ocupado en un misterioso estado «por defecto». En esas condiciones, grandes zonas que permanecen relativamente estáticas cuando estamos enfrascados en una tarea se activan. Cuando soñamos despiertos, esa red neuronal básica se encuen-

tra en funcionamiento, algo que apoya la hipótesis de que tiene la función de reajustar procesos atencionales aún incomprendidos.

Desconcentrarse puede parecer un gran inconveniente, pero a veces nos ayuda a ser más productivos. Al fin y al cabo, mientras caminamos, conducimos, barremos el suelo o llevamos a cabo cualquier actividad que no requiere toda nuestra atención, podemos dedicarnos a planear el fin de semana, el menú de la cena o la novela que vamos a escribir sobre nuestra familia disfuncional. Una pequeña porción de ensoñación en el colegio o en el trabajo nos ayuda incluso a resolver dificultades. Al contrario de lo que pasa cuando abordamos un problema desde una perspectiva rígida y unilateral, divagar abre la puerta a nuevos puntos de vista y a informaciones útiles procedentes de ámbitos ajenos al mismo.

En lo que respecta a las grandes epifanías, llegar a ese instante de ¡eureka! requiere no sólo de la intensa concentración y el aprendizaje explícito que asociamos con el ceño fruncido de Thomas Edison o Marie Curie, sino también de largos períodos de incubación, divagación y aprendizaje implícito. Lo más habitual es que la corteza ejecutiva aborde el problema con toda su artillería de atención voluntaria para anticipar la solución hasta donde sean capaces los procesos cognitivos. Luego nos cansamos o nos hartamos, nos arrellanamos en el asiento y nos decimos: «¡Ya basta por hoy!»

Después, al ir a la cafetería o al gimnasio y atender a otras cosas, las partes no conscientes de la mente van madurando las ideas previas y haciendo asociaciones. El hemisferio derecho del cerebro, al que se atribuyen desde hace tiempo el llamado razonamiento holístico, la intuición y la capacidad artística, parece estar particularmente involucrado en este proceso de maduración. Y cuando nos disponemos a reanudar el trabajo, la solución aparece como por sí sola.

Esta alquimia entre atención y distracción, por una parte, e información e inspiración, por otra, permitió a Einstein, tras muchos años de trabajo, descubrir «de repente» su teoría de la relatividad, no inclinado sobre un escritorio, sino en sueños: «Como si un dado gigante dejara una huella indeleble, un enorme mapa del universo se dibujó con toda claridad». En un plano de experiencia más cotidiano, idéntica combinación de elucubraciones y ensoñación —a veces basta con contar ovejas— nos permite bregar todo el día con un problema —¿debería aceptar un trabajo mejor en una ciudad menos atractiva, pintar el salón de rojo bermellón?—, consultarlo con la almohada y despertarnos con la solución.

Por último, no prestar atención a nada en particular sienta bien de vez en cuando. Una investigación llevada a cabo por dos psicólogos de la Universidad de Michigan, Rachel y Stephen Kaplan, demuestra que cuando nos quedamos mirando las nubes que pasan, el titilar de las estrellas, el agua que corre o cualquier otro estímulo natural, entramos en un estado de «fascinación» o concentración atenuada que relaja la mente, reduce la incidencia de «errores humanos» e incluso disminuye los indicadores fisiológicos de estrés.

Algunos supuestos problemas, como soñar despierto con una frecuencia razonable, despistarse o distraerse constituyen variantes adaptativas de la atención, pero otros no. Quizás un día trataste de rentabilizar el tiempo haciendo algunas llamadas mientras revisabas el correo electrónico o vaciabas el lavaplatos y de repente, cuando descolgaron al otro lado, descubriste que habías olvidado a quién llamabas. O parlotando mientras teclabas en el ordenador pulsaste «responder» en lugar de «reenviar» y mandaste un comentario cáustico justo a la última per-



sona que debía recibirlo. De ser así, has experimentado el gran problema de la multitarea en los procesos de atención.

Gracias a la revolución electrónica, la posibilidad de hacer varias cosas al mismo tiempo, antes reservada a pilotos y otros técnicos, se ha convertido en una de las grandes inquietudes culturales. Las personas de a pie quizá sigan discutiendo sus ventajas e inconvenientes, pero la ciencia ha establecido que la multitarea constituye, a efectos prácticos, un mito, y que hacer caso de su canto de sirena conduce a la incompetencia e incluso puede ser peligroso.

En algunas situaciones es posible ejecutar con facilidad dos actos automáticos a la vez, como caminar mascando chicle. También combinamos sin problemas distintas formas de percepción. En el cine, por ejemplo, procesamos a un tiempo los estímulos visuales y auditivos, que «van a la par» y se funden en una sola entidad multidimensional. Cuando no es así, como sucede con las películas extranjeras mal dobladas, el conflicto entre la banda sonora y los gestos de los actores nos perturba.

El verdadero problema de la multitarea surge cuando tratamos de concentrarnos en dos actividades complejas al mismo tiempo. La psicóloga de Cornell Ulric Neisser ha demostrado que, después de una enorme cantidad de prácticas, los sujetos podían aprender a tomar dictados y leer al mismo tiempo. Sin embargo, la adquisición de esta destreza requiere meses de entrenamiento y se reduce a esas dos tareas en particular. Para el común de las personas, la mayor parte del tiempo, el intento de combinar trabajos «mayores» fracasa o da mal resultado.

El inconveniente más obvio de la multitarea es la ineficacia. En muchos casos, la facultad de hacer dos cosas a la vez presenta dificultades porque ambas actividades requieren la participación de uno o más de los mismos sistemas de procesamiento de información cerebrales. En actividades que implican el uso

del lenguaje, como conversar, mirar la televisión o simplemente pensar, por ejemplo, la información se envía y se recibe a través de un único canal principal. Esta regla tiene excepciones, dice David Meyer, psicólogo cognitivista de la Universidad de Michigan, pero, por lo general, «si intentas hablar con alguien por teléfono a la vez que tecleas un *e-mail* tendrás que renunciar a una de las dos cosas».

Algunas personas piensan que dominan la multitarea porque escuchan el informe de su jefe a la vez que buscan en su agenda un hueco para concertar un almuerzo de negocios, pero lo que están haciendo en realidad es conectar y desconectar de una a otra actividad. Sus pretensiones, pues, son infundadas, porque el esfuerzo realizado no nos hace más competentes, sino menos; la ejecución, en términos generales, será deficiente, propensa al error y requerirá más tiempo del que hubieran exigido las tareas por separado. Como comentaba compungida cierta experta en la atención después de terminar su libro, «si se interrumpe el curso de tus pensamientos, aunque sea un segundo, tienes que volver atrás y decir: "¿Por dónde iba?" Cada puesta en marcha requiere un esfuerzo, pues tienes que volver a revisar tu memoria. La multitarea tiene un precio, y a la gente no se le da tan bien como cree».

Hacer varias cosas a la vez no sólo resta eficacia, sino que puede ser peligroso, incluso letal. Como ejemplo del riesgo que representa manejar maquinaria mientras prestas atención a otra actividad, un científico recuerda que en cierta ocasión iba conduciendo y escuchando un partido de fútbol al mismo tiempo cuando perdió el control del coche; la imagen mental del partido estaba interfiriendo en la realidad inmediata. Si el tráfico empeora u otro coche se interpone en nuestro trayecto cuando vamos al volante, podemos apagar la radio o dejar de charlar con el pasajero, pero la situación se complica cuando

estamos hablando por el móvil; sobre todo si es cuestión de segundos y vamos a cien kilómetros por hora. Miles de accidentes al año relacionados con el uso del teléfono prueban que la combinación coche-móvil es insegura, potencialmente mortal, y debería prohibirse.

Cualquiera que se haya visto obligado a leer el mismo párrafo dos veces sabe por qué la relación entre atención, memoria y aprendizaje es tan importante en el caso de los estudiantes; precisamente los más propensos a la multitarea. Con ayuda de escáneres de resonancia magnética funcional, psicólogos de UCLA descubrieron que, cuando te concentras en una actividad compleja, el hipocampo cerebral, que posee un papel fundamental en la consolidación de la memoria, toma el mando. Sin embargo, si algún mensaje entrante, por ejemplo, nos distrae del trabajo, se hace cargo el área estriada, implicada en las actividades automáticas. En consecuencia, aunque completamos la tarea, el recuerdo de la misma será más fragmentado, menos adaptable y más difícil de recuperar que si hubiéramos puesto toda nuestra atención en ella.

Los jóvenes norteamericanos pasan, de media, seis horas y media al día inmersos en el universo electrónico, y muchos le dedican aún más tiempo. Aunque parezca increíble, hasta un tercio dice estar atendiendo a más de un medio durante gran parte de ese intervalo. Las personas de poca edad parecen disfrutar más que los mayores cambiando una y otra vez de objeto de atención, pero los científicos aún no han podido determinar el alcance de ese impacto cultural en los cerebros y mentes en desarrollo.

De las posibles interferencias que la multitarea puede ejercer sobre la educación, la más evidente es la dificultad para procesar información cuando estamos prestando atención a otra cosa al mismo tiempo. Lo ideal sería que los niños, cuyos cerebros están atravesando las fases más activas de su desarrollo, se cen-

trasen en adquirir los conocimientos y destrezas más importantes para su futuro. Si no se les proporciona la preparación y las experiencias necesarias en cada etapa del crecimiento, tendrán dificultades para dominarlas más adelante.

Poniéndose como ejemplo, Meyer dice: «Sé que es mejor aprender a jugar a tenis entre los ocho y los quince años. Cuanto más tarde empieces, más te costará, y tu juego se resentirá; como me pasó a mí. Este principio sirve para toda clase de destrezas, tanto físicas como mentales, incluidas la capacidad de concentración, la de dirigir la atención a voluntad y la de organizar el tiempo». Los niños también han de trabajar para desarrollar la facultad de prestar atención de forma prolongada y sostenida que se requiere para lograr buenos resultados en muchos ámbitos, y no sólo la de andar enredando con unos y otros, dice. «Einstein no inventó la teoría de la relatividad mientras estaba enfrascado en mil cosas en la oficina de patentes suiza.»

La multitarea también plantea serios interrogantes relacionados con la imagen del mundo que fomenta, tan superficial, reforzada por el estilo improvisado e instantáneo de las comunicaciones electrónicas. Cinco de las diez novelas más vendidas en Japón durante 2007, que fueron escritas con el móvil, constituyen una prueba muy elocuente al respecto. Como era de esperar, esos relatos, redactados por mujeres jóvenes en la prosa trunca de los mensajes de texto, no alcanzan ni de lejos la profundidad de *Ana Karenina*, ni siquiera la de *El diario de Bridget Jones*. Los intelectuales deploran tan dudosa forma artística, y culpan al *manga*, el omnipresente cómic japonés, pero nadie se ha quejado de la enorme industria de los teléfonos móviles.

Lejos de desalentar a los jóvenes consumidores occidentales y orientales que impulsan el mercado, las poderosas compañías de telecomunicaciones atienden las demandas de los chicos proporcionándoles información fácil y rápida en piezas cada

vez más pequeñas, y promueven así una mentalidad superficial apenas disfrazada de habilidad con el teclado. El joven puede seguir enviando mensajes mientras juega en el ordenador o hace cosas de ese estilo, pero existe un riesgo: si creces dando por supuesto que eres capaz de prestar atención a varias cosas al mismo tiempo, tal vez no te des cuentas de que tu manera de procesar la información es, en el mejor de los casos, superficial. Cuando te enfrentes a situaciones de cierta complejidad intelectual en el instituto o en la universidad, tal vez descubras que has confundido la cantidad de conocimiento con la calidad, y que tus facultades para el razonamiento profundo se han resentido.

Además del coste en capacidad de aprendizaje y reflexión, las horas que pasamos hipnotizados por las máquinas exigen un precio que se paga en forma de falta de atención a otros seres humanos de carne y hueso. Como mínimo, el tiempo que pasamos conectados son horas restadas a los contactos en el mundo real, como conversar, compartir una comida o incluso hacer el amor. (De hecho, según un estudio llevado a cabo en Italia, tener un televisor en el dormitorio reduce a la mitad la frecuencia de las relaciones sexuales de una pareja.) Acostumbrado a seleccionar tus contactos electrónicos, puedes acabar por preguntarte si alguien, sólo por ser tu vecina o tu tío, merece tu valioso tiempo. Los jóvenes en particular no se paran a considerar a cuántos de sus contactos electrónicos conocen realmente y les brindarían ayuda en caso de necesidad, como hacen nuestros parientes y amigos.

Una de las reacciones más naturales ante el miedo que provoca saberse descentrado y distraído es buscar maneras de mejorar la capacidad de concentración. Teniendo en cuenta las grandes necesidades que hay al respecto, a día de hoy contamos con

pocas estrategias eficaces, aunque se están investigando posibilidades prometedoras.

Desde que el primer estudiante empezó a revolveirse en su asiento, grandes profesores de todos los tiempos han utilizado algunos trucos sencillos para mejorar la concentración. William James era muy consciente de que algunos temas, simple y llanamente, son más interesantes que otros. Como Elizabeth Barrett Browning escribió en un soneto: «¿Que cómo te amo? Deja que cuente las maneras». Sin embargo, objetaba que hasta el tema más tedioso puede llegar a fascinarnos si conseguimos mirarlo con otros ojos: «La materia de estudio se debe presentar de tal forma que ofrezca aspectos nuevos; que provoque nuevas preguntas; en una palabra, que cambie. Ante un tema repetitivo, la atención decae sin remedio».

Haciendo inventario de su propia provisión de recursos pedagógicos, James nos apremia a animar un tema aburrido con «resúmenes frecuentes, ilustraciones, ejemplos, un orden nuevo y rupturas de la rutina». Cuando escribas un informe o algo parecido, dice, «si el tema no es humano, haz que parezca parte de una historia. Si te cuesta demasiado, compara su adquisición con una posible ganancia personal. Por encima de todo, asegúrate de que experimenta algunos cambios internos, pues ningún objeto estático puede conquistar el territorio mental durante mucho tiempo».

Además de disfrutar de dosis generosas de novedad y variación, es probable que los alumnos de James reforzasen su capacidad de concentración con una venerable sustancia psicoactiva. En 1600, mucho después de que el mundo árabe descubriera los vivificantes efectos de la cafeína sobre la atención, el papa Clemente VIII autorizó a los cristianos a consumir la que hasta entonces se consideraba «bebida de Satán». Los estudios sobre la «atención sostenida» demuestran que el café y otros estímu-

los, como cambiar de escenario, la compañía y la música, te ayudan a seguir alerta si estás, pongamos por caso, atravesando Nebraska en coche. En un estudio, se enseñó a los sujetos una serie de letras mayúsculas y se les fue preguntando si eran las mismas que habían visto dos secuencias antes. Los que habían bebido café antes del experimento respondieron significativamente mejor que el otro grupo. Como la cafeína no sólo activa zonas del cerebro responsables de la atención, sino que también parece incrementar la memoria a corto plazo, es muy apreciada por los estudiantes, y también por los camioneros.

Los nuevos potenciadores químicos de la atención como el Ritalin y otros estimulantes despiertan más recelo que el café con leche. Un título de éxito, *Escuchando al Prozac*, empezaba preguntándose si acaso las personas sanas no deberían usar los medicamentos creados para tratar enfermedades como la depresión, para sentirse mejor. Mucho antes de que existiera el Prozac, el personal militar y algunas personas muy dotadas, incluido William F. Buckley, potenciaban su capacidad de concentración mediante el tipo de medicamentos que se receta a las personas que sufren TDAH.

En algunos colegios, el uso de medicamentos para mejorar la atención está tan extendido que los padres acaban medicando a un niño sólo por no sacar sobresalientes en todo. Una cantidad significativa de estudiantes sin ningún problema de atención los toma para redactar los trabajos semestrales o para estudiar. Y, si vamos a ello, como dice cierto investigador: «Tengo un montón de colegas muy bien considerados que toma Ritalin antes de un discurso o de una revisión de renovación de fondos para conseguir una capacidad de concentración extraordinaria». A medida que la calidad, la variedad y el uso de psicofármacos aumenta, no sería de extrañar que muy pronto personas sanas que trabajan en instituciones u oficinas muy competitivas empeza-

ran a medicarse con sustancias como la nueva modafinil para funcionar al 110 por ciento y dejar a sus colegas no medicados en desventaja.

Considerando los inconvenientes de los medicamentos modificadores de conducta, en particular los efectos secundarios y las consecuencias a largo plazo, la idea de optar por algún tipo de entrenamiento para potenciar la atención ofrece más atractivos. Según David Meyer, ese tipo de prácticas funciona, al menos en ciertos entornos. «Los controladores aéreos dominan muy bien la capacidad de atención y la multitarea en el lugar de trabajo. Pero ¿hasta qué punto son capaces de utilizar esas mismas facultades en casa o en clase?»

En la actualidad, algunos programas de entrenamiento de la atención utilizan la pantalla de ordenador como gimnasio. Trabajando con niños pequeños, los psicólogos de la Universidad de Oregón Michael Posner y Mary Rothbart han demostrado que tales ejercicios mejoran notablemente la atención ejecutiva, lo que aumenta la memoria, la autorregulación y las facultades de planificar y razonar. En un estudio llevado a cabo con adultos, se mostraba a los sujetos de una a cinco columnas de números en una pantalla y después se les preguntaba cuáles de los números estaban repetidos. En el primer intento, los sujetos eran mucho más rápidos cuando trabajaban con una sola columna de números. Tras unas siete sesiones, sin embargo, demostraban idéntica velocidad con cuatro columnas que con una. En otras palabras, mediante la práctica, habían incrementado su capacidad de concentración.

Un programa de entrenamiento mental comercializado entre el gran público, el Brain Fitness, emplea ejercicios de atención para mantener en forma las capacidades cognitivas de las personas mayores. Diseñado por Michael Merzenich, neurocientífico de la Universidad de California en San Francisco, que



ayudó a desarrollar el implante coclear para el tratamiento de la sordera, este *software* de cuatrocientos dólares opera a partir del principio de que, igual que los músculos y las articulaciones, el cerebro está sujeto a la regla de «o lo usas o lo pierdes». Durante una hora al día a lo largo de ocho semanas, los ancianos utilizan un ordenador y ejecutan una serie de ejercicios repetitivos, cada vez más complicados. Determinar si un tono asciende o desciende, pongamos por caso, o distinguir entre «bo» y «no» o entre «sí» y «chi» requiere atención intensa y obliga al cerebro a esforzarse. Parte de la idea de que el trabajo mental crea nuevas conexiones neuronales y fortalece las ya existentes, lo que mejora tanto la facultad del cerebro de procesar información como el ánimo. Los científicos aún no se han pronunciado sobre la eficacia de estos entrenamientos, pero algunos usuarios informan de una clara mejora en la ejecución de los ejercicios y en su funcionamiento diario.

Si consideramos la inexistencia de otras herramientas seguras, desarrolladas y de fácil acceso para mejorar la atención, algunos tipos de meditación, o de prácticas derivadas de la misma, parecen el mejor modo de aumentar nuestra capacidad de concentración y quizás incluso de experimentar un mayor bienestar.

Sus investigaciones sobre el entrenamiento de la atención para mejorar la experiencia diaria surgieron de lo que la neuróloga cognitivista de Pensilvania Amishi Jha llama «un momento clave» de su propia vida, aunque uno con el que se identificarán infinidad de madres trabajadoras agotadas y estresadas. Hacer malabarismos con las exigencias que le imponían la investigación, las clases, su marido y la crianza de un niño pequeño había elevado tanto sus niveles de estrés que un día, justo antes de dar una conferencia importante, dejó de sentir los dientes de tanto

que los estaba apretando. «Supe que tenía que escoger —dice—. O cambiaba de vida o cambiaba mi mente.»

Puesto que el potencial para paliar el estrés está respaldado por muchas investigaciones, Jha compró un par de manuales y empezó a practicar meditación centrada en la respiración consciente. En jerga atencional, se concentró en el momento presente y lo llevó a un primer plano, a la vez que ignoraba toda la maraña de pensamientos y sentimientos reactivos. Un mes más tarde, Jha se sintió más relajada y capaz de sobrellevarlo todo. Para su sorpresa, como muchos de los sujetos de Richard Davidson, también estaba más centrada.

Descubrió además que, del mismo modo que se concentraba en la respiración para meditar, podía centrarse en su trabajo cuando estaba en el laboratorio y prestar atención a su familia en casa, sin que sus otras responsabilidades la distrajeran. La sensación de que iba recuperando el control de su agotadora vida, junto con su destacada formación científica, desembocó en una revelación. «Pensé: “¡Podría estudiar esto!” Y en eso consiste mi trabajo. En aprender a utilizar la atención... para transformarla y mejorarla mediante la práctica.»

Para analizar la eficacia de diversos entrenamientos atencionales, distintos grupos de sujetos aprenden diferentes tipos de meditación, que practican a diario. Periódicamente, acuden al laboratorio de Jha, donde se someten a pruebas para probar sus facultades de concentración objetiva. Como otras investigaciones, los resultados de ésta demuestran que los ejercicios que nos obligan a prestar atención a cierto contenido, como pueda ser la respiración, refuerzan el sistema de orientación selectivo de la atención, que incrementa la facultad de centrarse en situaciones de la vida cotidiana; también ha localizado mejoras en la memoria a corto plazo.

En fecha reciente, Jha ha investigado otra forma de concen-

trarse, así como el tipo de entrenamiento que la fomenta. La ciencia suele hablar de la atención como un sistema que restringe y filtra la información, pero a ella le interesa el proceso de expandir, más que de reducir, el foco del pensamiento: un tipo de selección distinto. Para mostrar la diferencia entre las formas de prestar atención lineales y las expansivas, describe un experimento en el cual se proponía a los sujetos tres palabras —*dulce, corriente, dura*— y les pedía una cuarta que las relacionase todas.

Hay dos modos de abordar la solución a un problema de «asociación remota de términos» como éste, cada uno de los cuales parece responder a una manera distinta de prestar atención. Algunas personas adoptan un enfoque analítico y revisan meticulosamente las diversas posibilidades para ir las cribando —esta palabra encaja, ésta otra no— hasta que llegan a *agua*. Otras, sin embargo, confían en la intuición; se relajan y dejan que su centro de atención se expanda. «Explican que no tienen nada determinado en mente —precisa Jha—, y de repente, ¡*bum!* La palabra aparece por sí sola. Se limitan a dejar que salga.»

Igual que parece haber una forma de prestar atención abierta y expansiva, hay un tipo de meditación más amplia y receptiva que la basada en la respiración, de tendencia restrictiva. Para ponerla en práctica, basta con abrir de par en par las ventanas de la consciencia y dejar que fluya el momento o alguna dimensión sensorial del mismo. Te puedes centrar en las nubes que pasan por el cielo, en el sonido de las olas o en el rumor del arroyo. (Esta forma de meditar basada en la apertura coincide con las investigaciones sobre cómo las emociones positivas expanden la atención. La neuróloga de la Universidad de Pensilvania está estudiando esta relación junto con Barbara Fredrickson.) Comparados con los sujetos que practican la técnica más selectiva de

la meditación consciente para mejorar su capacidad de encauzar la vida diaria, Jha ha descubierto que quienes ejercitan prestar atención en un estado de receptividad y apertura mejoran su sistema de alerta, lo que suaviza las transiciones de un objeto de atención a otro en el día a día.

Conforme la investigación avanza, Jha comprueba que su definición de esta facultad mental no deja de evolucionar y expandirse. «Se trata de una herramienta que se puede usar de muchas formas, no sólo para discriminar la información relevante de la que no lo es. Me gustaría llegar a considerar la atención como “la capacidad para acotar tu ámbito de consciencia de la manera más útil para la tarea que tienes entre manos”. Podrías restringir o ampliar el foco de atención de acuerdo con el contexto cognitivo, afectivo e incluso somático.»

En cuanto a las posibilidades que esa energía mental ofrece para crear experiencia y generar bienestar, Jha afirma: «Ahora se oye por todas partes: “la energía fluye hacia donde dirigimos la atención”. Si somos capaces de utilizar nuestra propia capacidad de concentración e integrar esa facultad en la forma de operar, la incidencia del estrés y la forma de afrontarlo se modificarán».

Tanto en el caso de un niño que está aprendiendo a hablar como en el de un poeta que pule un soneto, la atención modela nuestra identidad y experiencia al proporcionarnos las facultades de aprender y recordar. Cuando las distracciones interfieren en el proceso, nuestras capacidades de almacenar información, adquirir conocimientos y aprender procedimientos se resienten. Dicho esto, como sugiere el estresante título de una obra de publicación reciente, *¡No te vuelvas loco!*, hoy día es muy frecuente declarar que estamos abrumados por

los estímulos y que tememos padecer un trastorno de atención incipiente.

En cuanto a los miedos, tan cacareados, sobre posibles déficits de concentración, la verdad es más complicada de lo que la mayoría de titulares y citas de libros sugieren. Muchos fallos de atención no sólo se pueden considerar normales, sino beneficiosos. Toda mente divaga alguna vez, y a menudo lo hace en direcciones productivas. Por otra parte, dejarnos seducir por la moda de la multitarea, alentada por los sofisticados aparatos informáticos, puede reducir nuestra eficacia e incluso ponernos en peligro. Pasar un tiempo excesivo con la atención puesta en pantallas y teclados varios acarrea riesgos para los jóvenes en particular, que deberían centrarse en aprender y sacar partido de las experiencias reales con seres vivos de carne y hueso. La gente que protesta de la amenaza que el mundo virtual representa para nuestra capacidad de concentración pasa por alto un hecho fundamental: las máquinas no deciden a qué atendemos, sino nosotros. Cuando nos distraen, podemos apagarlas.

Teniendo en cuenta la trascendencia de una facultad como la atención para la vida diaria, sorprende que el café y el Ritalin se sigan considerando las mejores formas, si bien imperfectas, de incrementarla. No obstante, aunque con un retraso considerable, la ciencia está desarrollando nuevas herramientas, entre ellas medicamentos más eficaces, pero también programas informáticos y entrenamientos inspirados en la meditación. Ese tipo de ejercicios tratan la atención como si fuera un músculo y demuestran que, como muchas otras destrezas, se puede mejorar con adiestramiento a la vieja usanza.



## Trastornos de atención

Si alguna vez te has desesperado aguardando el turno en una sala de espera o tratando de descifrar las instrucciones de un formulario, te podrás hacer una mínima idea de la frustración que sienten día tras día, año tras año, los niños que sufren un TDAH. Este tipo de trastorno no es un mero contratiempo, como el despiste o la tendencia a soñar despiertos, sino un problema psiquiátrico —el más frecuente entre las personas de corta edad— que afecta a un 5 por ciento de los niños norteamericanos y se da tres veces más entre la población masculina que entre la femenina.

Particularmente en el Occidente postindustrial, un niño con dificultades para concentrarse en las tareas escolares se enfrenta a grandes desventajas a corto y largo plazo. En términos generales, si no prestas atención a la información, no eres capaz ni de aprender ni de recordar, o por lo menos no muy bien. Por si fuera poco, muchos de esos niños son también inquietos, impulsivos y más dispersos de lo normal para su edad, por lo que tienden a tener problemas tanto de conducta como académicos.

Pese a lo frecuente del trastorno y a la gravedad de sus consecuencias, la ausencia de conocimientos básicos al respecto es sorprendente. Los científicos siguen sin poder determinar en qué consiste exactamente, qué lo provoca o cómo estudiarlo mediante pruebas objetivas, como escáneres cerebrales o análi-

sis de sangre. Médicos y otros profesionales tratan el trastorno de forma sintomática, pero no siempre con buenos resultados; se calcula que la tasa de éxito varía de un 40 a un 80 por ciento de los casos. En realidad, diagnosticar un TDAH es como decir que alguien tiene fiebre: un problema de origen diverso que puede no solucionarse con una «aspirina» como el Ritalin.

La distancia que separa a los médicos de los investigadores de la atención constituye uno de los obstáculos más evidentes a la hora de extraer conclusiones. La diferencia de criterios se remonta a la década de 1980, cuando los grandes avances en neurociencia y psicofarmacología contribuyeron a incrementar el tratamiento de los problemas de conducta en general. Ansiosos por formalizar algunos criterios diagnósticos, los psiquiatras infantiles idearon una serie de preguntas para ayudar a padres y educadores a evaluar la capacidad de un niño para concentrarse y controlar su comportamiento. Pese a constituir un laudable intento por clarificar los síntomas de un problema tan extendido, semejante información no ofrece una prueba científica a la altura de las entrevistas en profundidad y la observación de los niños por parte de profesionales. No obstante, el cuestionario sigue siendo la base del diagnóstico del TDAH.

Los investigadores tienden a describir la escasez de conocimientos básicos sobre el trastorno mediante términos como «increíble» y «asombroso». «No puede imaginarse el poco trabajo de este tipo que se ha llevado a cabo —dice Leslie Ungerleider, del INSM de Estados Unidos—. Y casi todo concierne al tema del autocontrol. Apenas se ha estudiado cómo los niños filtran las distracciones. A partir de los primates, hemos desarrollado buenos métodos para determinarlo, pero ninguno de ellos se utiliza en la evaluación clínica.» Desde una perspectiva médica, sin embargo, Javier Castellanos, neurólogo pediátrico y psiquiatra de niños y adolescentes del Centro de Estudios



Infantiles de la Universidad de Nueva York, dice que «sólo en época reciente, a instancias del INSM, varios científicos de la atención se han rebajado a hablar con vulgares investigadores clínicos, un paso imprescindible para que comprendieran la complejidad de la situación, desde la sensación de fracaso de los niños hasta la desesperación de los padres».

Dejando al margen el ámbito académico, el hecho de que una cantidad ingente de chiquillos, de los que tradicionalmente se ha dicho que eran «inquietos», que tenían «hormigas en el trasero» o incluso que «así son los niños», de repente parezca sufrir una enfermedad cuyo tratamiento son potentes drogas psicoactivas despierta muchas susceptibilidades. Como es comprensible, muchos padres se sienten incómodos ante la idea de dar a sus hijos dosis diarias de Ritalin y otros medicamentos que modifican su conducta, se asemejan a sustancias adictivas y tienen efectos secundarios como cambios de humor y la falta de apetito, además de suponer un posible riesgo para la salud a largo plazo.

La experiencia de Jack S. y de sus padres ofrece un ejemplo de los altibajos que suponen el TDAH y su tratamiento. Tras mucho atribuirlo a «ya se sabe, los chicos dan más guerra, tienen mucha energía» y confiar en que «ya se le pasará cuando se haga mayor», el señor y la señora S. consultaron por fin a un psicólogo infantil con motivo del mediocre rendimiento académico de su hijo de diez años. Comparado con sus amigos y con sus hermanos, Jack tenía muchos problemas en el colegio, sobre todo con las matemáticas y las lenguas extranjeras, y pasaba mucho tiempo castigado en el despacho del director. Tras someterlo a muchas pruebas, el psicólogo le diagnosticó TDAH y lo derivó a un psiquiatra infantil que comprendía el problema para que pudiera recetarle el medicamento adecuado.

El padre y la madre de Jack no se ponían de acuerdo sobre si

darle o no la medicación. La señora S. tenía esperanzas de que las pastillas ayudaran a su hijo a centrarse y a desarrollar todo su potencial académico, pero al señor S. no le gustaba la idea de «recurrir» a la química. A modo de síntesis de esta situación familiar tan habitual, Ungerleider describe dos posturas ante el tratamiento de TDAH con medicamentos: «Unos consideran que todo lo que ayude al niño a centrarse en el trabajo es bueno, porque así no se sentirá tan frustrado. Otros piensan que no hay que medicar a los niños si no conocemos las consecuencias a largo plazo.» Sin embargo, como ella observa, aquello a lo que prestamos atención determina en gran medida nuestra experiencia, lo que a su vez influye en nuestra personalidad. En consecuencia, cuando los niños no prestan atención a las tareas escolares y a otras actividades importantes, «la experiencia no está remodelando su cerebro como debería —dice—. Se trata de un tema muy delicado».

Tras mucho discutirlo, los padres decidieron que Jack tomase la medicación. Al cabo de unas semanas, tanto la madre como los maestros consideraron que las pastillas lo ayudaban a tranquilizarse y a concentrarse en las lecciones y en los deberes. Al padre seguía sin gustarle la idea. Jack decía que con las pastillas «le costaba menos mirar a la pizarra», pero le quitaban el apetito, le hacían sentir «raro» y, cuando pasaba el efecto, «estaba de mal humor».

A punto de terminar la secundaria, tras años de una combinación cara, intensiva y angustiosa de colegios privados, profesores particulares de matemáticas, terapeutas y medicamentos, Jack le dijo a su madre: «Creo que ya no tengo TDAH. Sólo tomaré las pastillas cuando tenga que estudiar para un examen importante». Las matemáticas y las lenguas extranjeras todavía le cuestan, pero ha terminado el primer curso de la universidad con una media de 8,2 y es miembro del equipo de *hockey*. A sus

padres les emociona que Jack haya llegado tan lejos y se sienta mucho más dueño de sí mismo. También lamentan que haya tenido que esforzarse al máximo para llegar adonde está hoy, y compadecen a las decenas de miles de niños y padres que carecen de los recursos necesarios para luchar.

Nadie es más consciente del descontento que provocan los escasos conocimientos sobre el TDAH que Javier Castellanos. En primer lugar, afirma que el problema principal es que «carecemos de una manera objetiva, como un análisis de sangre o un marcador genético, para determinar de forma rigurosa si una persona lo padece o no, en parte porque no acabamos de entender qué es en realidad». A continuación describe lo que él y sus colegas están haciendo para mejorar la situación, con resultados cada vez más alentadores.

Uno de sus grandes descubrimientos —que el TDAH no constituye un problema aislado atribuible a una sola causa— representa en sí mismo un avance importante logrado a costa de gran esfuerzo. A lo largo de diez años trabajando en el INSM, Castellanos y un equipo multidisciplinar estudiaron intensivamente a ciento cincuenta niños con problemas de atención que estaban inscritos en una escuela especial creada sólo para ellos. «Conocemos muy bien a esos chicos —dice—, desde los resultados de sus punciones lumbares y análisis de sangre hasta sus perfiles psicológicos.» Tras estudiar los pormenores de los jóvenes sujetos en busca de denominadores comunes, afirma: «Descubrí algo extraordinario. Casi ninguno de los chicos se parecía a los demás, como si hubiera ciento cincuenta tipos distintos de TDAH».

Igual que el término *epilepsia* abarca unos doscientos trastornos distintos, TDAH es la denominación genérica de una

serie de problemas diversos cuyos síntomas se parecen. Como sucedió con la epilepsia, herramientas nuevas como pueda ser la resonancia magnética funcional ayudan a identificar ciertas categorías amplias de dificultades de atención. Ese tipo de recursos representa un primer paso para desarrollar tratamientos apropiados para cada trastorno específico y un avance tan importante como el descubrimiento de la aspirina para tratar la fiebre.

Los niños pueden experimentar dificultades para concentrarse por muchas razones, desde la falta de motivación hasta una ansiedad excesiva, pero como suele ser habitual en los trastornos de conducta, el nerviosismo y la incapacidad para concentrarse que asociamos con el TDAH se debe a una combinación de herencia y medio. Si las probabilidades de padecerlo de un niño víctima de abusos sexuales son seis veces mayor, parece claro que el medio influye en el trastorno. También la escuela o un hogar desestructurado pueden desencadenar problemas de atención. Según la teoría de la carga perceptual, tendemos a distraernos más cuando la tarea no nos motiva, circunstancia que se da a menudo en una clase normal, por no hablar de las más aburridas. Además, dice Castellanos: «Mientras un niño demuestre la capacidad de atención de un adulto, nadie le atribuirá problemas de concentración. Sin embargo, nuestras escuelas han adoptado el modelo de una cadena de montaje, lo que ocasionará graves dificultades a los que no sean "niños modelo", sobre todo durante la adolescencia».

La biología también influye en muchos si no en la mayoría de casos de TDAH. (Recordando la revisión a la que se sometió a una pareja de gemelos, sólo uno de los cuales manifestaba el trastorno, Castellanos dice que el niño afectado había sufrido un derrame cerebral previo que había pasado inadvertido.) Según cierta teoría, el problema podría tener su origen en la in-

madurez de un cerebro por lo demás normal más que en algún déficit neurológico; una idea bastante plausible si tenemos en cuenta que tres de cada cuatro niños lo superan. Entre los niños afectados, el cerebro en general y el cerebelo en particular son menores que los de los chicos que no presentan el problema; la posibilidad de que medicamentos como el Ritalin sean los causantes ha quedado descartada.

No cabe duda de que los genes desempeñan un papel importante en el TDAH, dado que el género constituye un evidente factor de riesgo. (No sólo el número de niñas que lo padece es mucho menor, sino que éstas rara vez son tan hiperactivas y subversivas como los chicos; su falta de concentración en clase a menudo se pasa por alto o se atribuye bien a distracción bien a que «no se esfuerza».) Los problemas de atención también prevalecen en algunas familias. Alrededor de un 25 por ciento de los padres biológicos de niños diagnosticados como hiperactivos presentan el trastorno, frente a un 4 por ciento de los padres adoptivos. De igual modo, los genes que influyen no sólo en la atención sino también en el nivel de actividad de un niño, la impulsividad y otros rasgos pueden contribuir al TDAH. Así, un alumno determinado tal vez tenga problemas para concentrarse en las matemáticas o el francés no tanto por un déficit cognitivo como por su tendencia temperamental a buscar emociones fuertes, que le lleva a desconectar de lo que le aburre y a buscar acción.

Aunque Castellanos considera «indiscutible» la influencia de los genes en el desarrollo del TDAH, los datos acumulados al respecto son, hasta el momento, «extremadamente modestos». Según una de las teorías más en boga, el trastorno se debe a la influencia conjunta de distintos genes, muchos de los cuales afectan a la dopamina, un neurotransmisor. Este mensajero químico, que el Ritalin se encarga de estimular, no sólo afecta la

atención y la cognición, sino también el control del movimiento, la emoción y la capacidad de anticiparse tanto al placer y a la recompensa como al dolor. Si la dopamina actúa como una especie de zanahoria química que aumenta nuestras esperanzas de ser compensados por la ejecución de una tarea —pongamos, los deberes de álgebra— y si nuestro cerebro tiene dificultades para almacenar y liberar el neurotransmisor, es probable que hagamos los ejercicios igualmente. Sin embargo, no los haremos tan bien ni con tanta facilidad como alguien con buenas provisiones de dopamina. Por ese motivo, Castellanos llama al TDAH un «trastorno de la eficacia... o ineficacia».

El papel de la dopamina en los circuitos de recompensa del cerebro explicaría por qué los individuos diagnosticados de TDAH son también más propensos a fumar, beber y consumir drogas. Relacionada con un problema de atención, esta tendencia a abusar de ciertas sustancias sugiere que tal vez los mueve menos el deseo de «colocarse» que de funcionar y sentirse «bien»; de experimentar normalidad, aunque sólo sea de forma temporal.

En época reciente, la búsqueda de lo que él llama «los fragmentos que integran los distintos problemas de atención» ha cambiado el rumbo de las investigaciones de Castellanos. En primer lugar, explica que al cerebro le preocupan mucho menos nuestras ideas brillantes o emociones arrolladoras que sus propios «asuntos giroscópicos» internos, los cuales consumen un 65 por ciento de su energía total. Cada cincuenta segundos, la actividad cerebral fluctúa, lo que provoca lo que él llama una «bajada de corriente». Nadie conoce la finalidad de esas reacciones neurológicas, pero Castellanos tiene una tesis: los latidos de la maquinaria permiten a los circuitos del cerebro permanecer «cargados» y listos para comunicarse mutuamente incluso cuando no los usamos. «Imagina que eres un taxista en tu día

libre —dice Castellanos—. No necesitas utilizar tus circuitos de día laboral cuando libras, pero para mantener abiertos esos canales tu cerebro envía una señal que los recorre cada minuto más o menos. Las fluctuaciones son el sistema que utiliza el cerebro para que los circuitos sigan conectados.»

Sean cuales sean sus motivos neurológicos, Castellanos espera que las bajadas de corriente cerebrales nos ayuden a comprender el origen del TDAH. Está buscando correlaciones entre esas señales, que se miden con facilidad, y los fallos de atención, que se pueden calibrar calculando cuánto tardan los sujetos en pulsar un botón al recibir cierta indicación. Aquellos que padecen el trastorno se demoran más de lo normal. Si esos retrasos guardaran alguna relación con irregularidades en las fluctuaciones periódicas del cerebro, podrían considerarse avisos de otras diferencias también, quizá de la memoria de trabajo, la motivación u otras funciones relacionadas con la atención.

Apoyándose en un libro titulado *Attention, Memory and Executive Function* [Atención, memoria y función ejecutiva], Castellanos resume lo esencial: «Las tres cosas se encuentran estrechamente relacionadas. ¿La luz es una partícula o una onda? ¿O una onda-partícula? Todo depende de la finalidad de la definición, de qué te propongas. Es probable que prestar atención requiera muchas reconfiguraciones a gran escala de distintos sistemas cerebrales».

Pese a los progresos realizados, cuando los científicos miran a un grupo de personas que padece TDAH e intentan determinar qué tienen en común: «En realidad, no lo sabemos —dice Castellanos—. Si hay, pongamos, cinco grandes grupos de causas, algunas personas tendrán trastornos genéticos y otras retraso en el desarrollo del cerebelo, problemas de tiroides, daño cerebral u otra cosa». Complejidades aparte, las investigaciones han determinado con toda claridad que el TDAH «no es un proble-

ma espiritual, sino físico y bioquímico, cuyos factores se pueden medir. Apenas hemos empezado a rascar la superficie».

Los crecientes avances en la investigación básica del TDAH constituirán un pobre consuelo para ti si tu hijo lo padece en estos momentos o si formas parte de la minoría de individuos que sigue teniendo problemas de concentración en la edad adulta. Como advierte Castellanos: «Les digo a los padres y a los niños que si consiguen atravesar la adolescencia sin cometer errores irreversibles, o al menos minimizando el número de éstos, la maduración cerebral hace maravillas». El desarrollo neurológico, sin embargo, requiere su tiempo, y los chicos que se enfrentan a un TDAH deben superar la escolarización y el resto de su vida, desde el ocio hasta las relaciones, con la fortuna suficiente como para tener buenas oportunidades cuando llegue el momento de solicitar el ingreso en la universidad, buscar trabajo o establecer vínculos duraderos. Si no se acoplan al sistema educativo, el fracaso académico puede desencadenar una espiral descendente, de la cual abundan tristes ejemplos, que puede desembocar en problemas disciplinarios e incluso delincuencia, abandono escolar y crimen, sobre todo entre varones impulsivos.

Los medicamentos como Ritalin, Concerta y Adderall ayudan a muchos chicos a seguir en el buen camino. Los científicos han descubierto que este tipo de medicación aumenta la actividad de la dopamina, pero aún no saben con exactitud por qué esos estimulantes, paradójicamente, ejercen una acción calmante en ciertos cerebros. Llama la atención que, como el de muchos otros medicamentos psiquiátricos, su descubrimiento fue casual. Buscando un remedio para el dolor de cabeza, el doctor Charles Bradley, en 1973, probó uno de esos medicamentos en algunos niños a los que se había ingresado en un hospital por su



conducta incontrolable, y se quedó de piedra cuando los profesores informaron de que los niños estaban más tranquilos y aprendían mejor. Algunos de los miedos más arraigados respecto al uso de la medicación se han superado, sobre todo la idea de que pueden encoger el cerebro. Nadie discute que tienen efectos secundarios a corto plazo y que pueden acarrear riesgos con los años, pero Castellanos afirma que llevan mucho tiempo administrándose y que, cuando se siguen las indicaciones, parecen seguros.

Tras sopesar los beneficios potenciales y los posibles costes, Castellanos aconseja, como mínimo, probar la medicación. Si su hijo padeciera TDAH, lo haría, aunque primero se aseguraría del diagnóstico y esperaría a administrar el medicamento hasta que fuera realmente necesario. «Si el tratamiento se hace bien —afirma—, el niño no debería notar que toma el medicamento, sino sólo pensar que el maestro ha mejorado. Es como llevar gafas; si la graduación es correcta, te olvidas de que las llevas.»

Aportando la perspectiva de un neurólogo a la psicología evolutiva, Castellanos observa que muchos niños con problemas de atención en el colegio, como Jack S., destacan en actividades atléticas o en los juegos de ordenador. Esta aparente contradicción indica que el *Homo sapiens* ha evolucionado tanto hacia una variedad genética que se asocia con el TDAH como hacia otra que lo protege del trastorno. En nuestra cultura sedentaria, centrada en la escuela y la oficina, la tendencia a cambiar de objeto de interés con rapidez o a actuar primero y preguntar después se considera un problema. Sin embargo, ese tipo de comportamiento persiste entre la población porque constituye una gran ventaja en ciertas situaciones, desde las carreras de coches hasta las zonas sumidas en conflictos bélicos, pasando por la Bolsa. En realidad, en la sabana de donde venimos, alguien que se concentrara demasiado en un pájaro, flor o pensa-

miento en particular podría acabar en la panza de un depredador.

En la prehistoria, las mujeres y las niñas tenían más probabilidades que los hombres y los chicos de acabar convertidas en la truculenta merienda de algún animal. En general, las mujeres se centran más en el contacto social y en la autoexpresión, una actitud conveniente en las aulas, pero no tanto en el mundo salvaje. Los hombres tienden a preferir la acción, por lo que se desenvuelven mejor al aire libre que en la biblioteca. La relación entre género, entorno y atención no sólo explica por qué el número de chicos afectados de TDAH supera al de chicas, sino que también aclara los motivos de que, tras años de graves desigualdades, el número de mujeres universitarias haya superado al de hombres en un plazo tan breve.

Lo ideal sería que los niños aquejados de TDAH no sólo tomaran medicación, sino que recibieran ayuda para sobrellevar mejor el trastorno e identificar las oportunidades de disfrutar intervalos de atención plena al margen del entorno escolar. Cada vez que estamos en circunstancias que se ajustan a nuestra naturaleza íntima, ya sea en la montaña o en un museo, el cerebro libera dopamina: el neurotransmisor que potencian los estimulantes, fundamental para la atención, la cognición, la capacidad de anticiparse al placer, a las recompensas y muchas cosas más. Así, un niño con problemas para seguir las clases se animará y se sentirá más satisfecho al ver que destaca en los juegos al aire libre o en la cancha de baloncesto. «Sobrellevar el TDAH consiste, en gran parte, en comprenderse a uno mismo —dice Castellanos—. Todos tenemos problemas. El truco consiste en saber en qué situaciones te sientes peor y cuáles te sientan bien.»

En ese sentido, todo el mundo puede aprender a prestar atención mejor. Si de verdad te quieres concentrar en algo,

afirma Castellanos, el intervalo óptimo son noventa minutos. «Después cambia de actividad. Y evita las interrupciones mientras estás concentrado a fondo, porque tardarás veinte minutos en recuperar el estado anterior.»

Recapitulando los últimos descubrimientos sobre el TDAH, Castellanos dice: «Estamos en el buen camino. Sabemos mucho más que hace diez años, pero apenas empezamos a pisar tierra firme en cuanto a comprender sus mecanismos internos. Habrá nuevos medicamentos y tratamientos muy distintos. Soy enormemente optimista, pero tenemos que darnos prisa, porque hay gente esperando».



# 12

## Motivación: sin perder de vista el objetivo

Si alguna vez te has propuesto perder tres kilos, habrás experimentado la fuerte interrelación que existe entre atención y motivación. Del latín *movere*, «mover», esa energía psíquica te impulsa hacia el objetivo que te has propuesto. Varias veces al día, por ejemplo, la sensación de hambre se apodera de ti; como la sed, la atracción sexual y el cansancio, se trata de un impulso poderoso o de una necesidad instintiva e imperiosa. Si fueras un animal, te limitarías a engullir lo que encontrases. Sin embargo, como eres un ser humano, posees la capacidad de *escoger* cómo respondes a esos estímulos. Según lo motivado que estés, decidirás zamparte un trozo de pastel o seguir fiel a la dieta baja en carbohidratos.

En cuanto tienes claro tu objetivo, el panorama se reduce, de tal modo que o bien el pastel *à la mode*, o bien la idea de volver a abrocharte los vaqueros domina tu paisaje mental. El ejemplo más dramático es el que ofrecen las adicciones. En esos casos, la motivación limita la atención hasta tal punto que la droga parece lo más importante del mundo.

Un original experimento en relación con la comida demuestra el estrecho vínculo existente entre atención y motivación. Tras tener a una serie de sujetos en ayunas durante ocho horas, el neurólogo Marsel Mesulam, de la Universidad de Northwes-

tern, escaneó sus cerebros para observar la actividad de los mismos mientras contemplaban imágenes de herramientas y de comestibles. Después de darse un festín de sus platos favoritos, volvieron a someterse al escáner contemplando las mismas fotos. Al comparar ambos resultados, saltaba a la vista que la amígdala, una estructura cerebral cuyas funciones incluyen calibrar si algo despierta nuestro interés o no, había reaccionado más a las imágenes de comida cuando los sujetos tenían hambre, pero la actividad no había variado en una y otra situación ante las que representaban utensilios. En otras palabras, según lo motivados que estemos, ciertas partes de nuestro cerebro responderán a la misma experiencia visual de formas radicalmente distintas. Por eso, dice Mesulam, «cuando estás lleno pasas como si nada ante el escaparate de una pastelería, pero si tienes hambre los pasteles se vuelven irresistibles».

La epidemia de obesidad que padece Estados Unidos constituye un apabullante ejemplo de lo que pasa cuando atención y motivación se disocian de la experiencia cotidiana en general y la una de la otra en particular. Cualquiera en su sano juicio diría que su objetivo nutricional es comer bien para disfrutar de buena salud. Sin embargo, muchos no prestan atención ni a lo que comen ni a las cantidades que llegan a ingerir. En su libro *Mindless eating* [Comer sin pensar], Brian Wansink, profesor de marketing y nutrición de la Universidad de Cornell, ofrece numerosos ejemplos de cómo ese desinterés contribuye a los kilos de más. Como si el Premio al Plato Limpio de la infancia siguiera en boga, las personas que van al cine devoran un 53 por ciento más de palomitas rancias y grasientas si se las brindan en un cubo grande que si se las dan en un envase pequeño. Una tercera parte de las personas que cenan en un restaurante es incapaz de recordar cuánto pan acaba de comer. La gente que apila los huesos de las alitas de pollo en la mesa ingiere un 28

por ciento menos que quienes las retiran. Picamos muchos más lacasitos si nos los ofrecen de diez colores en vez de siete. En compañía de un amigo, consumimos un 35 por ciento más de alimentos —y un 50 por ciento más con un grupo grande— que cuando comemos a solas. Si tenemos en cuenta estas estadísticas, a nadie le sorprenderá saber que para restar sesenta y siete calorías de cada comida y siete kilos al año basta con prestar atención a lo que ingerimos y masticar despacio.

Para ayudar a sus clientes —que forman parte de esa mitad de la población estadounidense aquejada de sobrepeso— a reforzar el vínculo entre motivación y atención, Gail Posner, dietista titulada, sugiere que pongan en práctica la «ingesta consciente». La estrategia consiste en «prestar atención a la comida —al olor, sabor y textura— para informar al cerebro de que pronto estarán llenos y satisfechos». En cuanto la sensación de saciedad llega a la azotea, la necesidad de seguir masticando se reduce, lo que refuerza la motivación. «El objetivo de una dieta sana es ayudarte a dejar de comer cuando ya no tienes hambre —dice Posner—. Si no prestas atención a lo que ingieres, la sensación de saciedad no aparece. Algunas personas llegan a asimilarlo, otras no.»

Cuando los clientes insisten en que aumentan de peso a pesar de estar muy motivados, Posner les sugiere algunas estrategias pensadas para que estén más atentos a lo que comen en realidad. Quizás esperen a que el plato esté vacío para levantarse de la mesa sin preguntarse antes si ya están llenos. Tal vez no hayan advertido que muchos restaurantes sirven ahora raciones dobles. Es posible que no tengan en cuenta las calorías de las muestras que ofrecen en el supermercado o que piquen distraídos mientras miran la televisión, al abrir el frigorífico o mientras cocinan. Para ayudar a las personas que están a dieta a reparar en esos hábitos problemáticos, Posner propone una

herramienta motivacional rudimentaria: una pequeña libreta. «Si escriben lo que comen y beben, pronto advierten que están ingiriendo mucho más de lo que pensaban. La gente que lleva un registro suele comer un tercio menos.»

El problema más difícil de abordar a la hora de hacer dieta es la sobrealimentación derivada del uso de la comida para llenar un vacío emocional nacido de la frustración, la ira o la tristeza. Con el fin de que comprendamos lo que de verdad desencadena nuestro apetito, Posner sugiere que llevemos las manos al lugar donde lo estamos sintiendo. Si las ponemos en la cabeza, dice, estamos preocupados por algo; en la boca, sólo necesitamos masticar algo; al estómago, de verdad tenemos hambre.

Como sugiere la expresión «adicto al trabajo», la atención plena y la motivación que infunden un objetivo se pueden parecer a una adicción. Evan G., que perdió treinta y cuatro kilos durante cinco meses del instituto, describe su experiencia, que constituye un ejemplo no demasiado dramático: «Tenía la sensación de que pesarte sin parar —de una forma compulsiva— era la clave para seguir motivado y perder más peso. Cuando empecé a hacer dieta, me pesaba seis o siete veces al día. Si la báscula marca ciento trece y al cabo de un rato ciento doce y medio, te sientes mucho mejor. Te entran ganas de verte cambiado. Te obliga a superarte.»

Sea cual sea la meta —perder peso, hacer una carrera universitaria, aprender a esquiar—, la motivación constituye el vínculo entre el objetivo y los recursos que tienes para conseguirlo. En ocasiones la meta será práctica e inmediata: «Necesito picar algo». Otras veces, prolongada y abstracta: «Me mantendré en forma toda la vida». En cualquier caso, una interacción todavía misteriosa entre la neurofisiología y el objetivo tiene lugar entre el plano inmediato que representa «quiero comer ahora» y el nivel a largo plazo que supone «quiero disfrutar de buena salud»



durante muchos años». La naturaleza selectiva de la atención intensificará el valor de aquello que constituya nuestra meta, desde un donut en este mismo instante hasta el deseo de estar en forma toda la vida. La dificultad radica, por lo general, en encontrar el equilibrio entre el objetivo actual (picar algo) y el que nos proponemos a la larga (estar en forma), de tal modo que acabemos comiendo una manzana.

Las motivaciones —conseguir un ascenso, dar las mejores fiestas, sacar una oposición— no son algo abstracto e impersonal, sino que reflejan e influyen en nuestra personalidad y en nuestra visión del mundo. Las teorías de la personalidad que empezó desarrollando el psicólogo de Harvard Henry Murray otorgan un papel importante a las metas de un individuo. Según su sucesor David McClelland, lo que Friedrich Nietzsche llamó «la fuerza de voluntad», que él consideraba el principal motor de la conducta humana, constituye una de las tres motivaciones básicas que, junto con los logros y la afiliación, nos distinguen como individuos.

Un sencillo experimento demuestra cómo esas grandes motivaciones de tipo emocional influyen en los objetos de nuestro interés o indiferencia en los niveles más básicos. Cuando examinan imágenes de rostros que reflejan distintos tipos de emoción, los sujetos dominantes se sienten atraídos por semblantes no confrontativos, como una «cara de sorpresa», más que por aquellos que sugieren dominación, como una «cara de enfado». En cambio, cuando las mueve la afiliación, las personas se fijan en los rostros amigables o alegres. Pese a la influencia que posee la motivación en nuestra conducta, algunos individuos tienen dificultades para reconocer y centrarse en el objetivo adecuado. Así, personas que tienden a la dominación acaban emplea-

das como burócratas cuando serían muy felices en el ejército, y otras motivadas por los logros languidecen como amas de casa cuando podrían triunfar en el mundo de los negocios.

Como toda conducta, las motivaciones tienen su origen tanto en la herencia como en el medio. En lo que respecta a los genes, por ejemplo, los individuos de naturaleza sociable y extrovertida tienden a centrarse en la afiliación, mientras que los de tendencias agresivas suelen guiarse por su necesidad de dominar. A las personas de temperamento ansioso les cuesta mantener la motivación, porque están tan inmersas en sus preocupaciones que dejan de lado sus objetivos.

En cuanto al impacto del medio, la propia cultura suele ejercer una gran influencia en nuestras grandes metas, y también en nuestros objetos de atención. Cuando Oliver Schultheiss, psicólogo de la Universidad de Michigan, comparó a los universitarios norteamericanos con los alemanes, descubrió que los primeros están mucho más centrados en los logros que en el poder, a diferencia de los segundos. En consecuencia, concluyó, los objetivos de los norteamericanos suelen estar relacionados con la innovación y el éxito, mientras que los alemanes buscan dominación y estatus.

Por raro que parezca, la sabiduría popular tiende a equivocarse a la hora de atribuir capacidad de motivación a ciertos focos de atención. Desde el «paz y amor» de los años sesenta, se ha dado por supuesto que la mejor forma de animar a los niños a que obtengan buenos resultados es fomentar su autoestima. Investigaciones recientes demuestran sin embargo que diciéndole a un niño que es un genio no contribuimos a mejorar su rendimiento, a diferencia de la motivación que le reportan sus propios logros y capacidad de autocontrol. Al igual que las críticas, para que las alabanzas surtieran efecto deberían ser muy concretas; en lugar de afirmar: «¡Eres estupendo!», habría que decir: «¡Has sacado muy buena nota! ¡Buen trabajo!»

En lo que concierne a la motivación, incluso los elogios a la inteligencia de un niño, algo que un 85 por ciento de los padres considera importante, son contraproducentes. Un halago tan general empuja al niño a dar demasiada importancia a la percepción que los demás tienen de él —si lo consideran «inteligente» o «tonto»— y a evitar la posibilidad de fracaso. En un estudio llevado a cabo con más de cuatrocientos alumnos de quinto curso, se comprobó que los niños alabados por su esfuerzo tendían más a abordar tareas difíciles que cuando se ensalzaba su cerebro. En otro experimento, se comprobó que los niños calificados de «listos» rendían menos que los etiquetados de «trabajadores», al parecer porque la presión de parecer inteligentes los cohibía.

Por muy en boga que estén las charlas inspiradoras de vestuario, las motivaciones extrínsecas como ganar la competición o recibir una recompensa económica puede disminuir la motivación intrínseca por alcanzar un objetivo. En cierto estudio, por ejemplo, se comprobó que si los estudiantes universitarios recibían dinero por hacer un rompecabezas estaban significativamente menos motivados que si lo resolvían gratis. En el transcurso de otro experimento, se pidió a los individuos que resolvieran rompecabezas codo con codo. Aquellos que recibieron instrucciones de vencer a sus oponentes dejaron de participar en cuanto los investigadores salieron de la sala; los que participaban sin ninguna indicación concreta siguieron trabajando. Por si fuera poco, las personas que fueron felicitadas aun sin ganar el concurso demostraron mayor motivación a posteriori que los perdedores cuyo trabajo no fue alabado.

Algunos individuos muy centrados en sus objetivos demuestran una enorme perseverancia, personificada por héroes diver-

sos, desde Clint Eastwood hasta *La pequeña locomotora que sí pudo*, y que Angela Duckworth, psicóloga de la Universidad de Pensilvania, llama sencillamente «ánimo». En lo que respecta al estudio del logro, cree que la tendencia cultural a considerar el talento y la capacidad como algo innato nos lleva a infravalorar la tenacidad. El ánimo implica motivación y perseverancia en la conquista de un objetivo a pesar de los contratiempos, pero requiere un factor menos evidente que guarda una estrecha relación con la atención: ser capaz de mantener un profundo interés en un proyecto o idea a lo largo del tiempo.

Ante un problema difícil de desentrañar —la naturaleza de la gravedad, por ejemplo—, la mayoría de gente le dedicaría cierta atención y después, aburrida, lo olvidaría. Los genios como Isaac Newton, sin embargo, poseen la suficiente «energía mental» como para sumirse en él durante un largo período sin distraerse: «Me concentro en el tema constantemente y aguardo hasta que la primera chispa de comprensión se transforma ante mis ojos en una gran luz». Su sucesor más moderno, Richard Feynman, poseía también una enorme capacidad de abstraerse en los temas de su interés. Una vez presentadas sus teorías presuntamente nuevas y conquistadas con grandes esfuerzos, sus colegas a menudo descubrían que el físico legendario las había elaborado hacía muchos años y ni siquiera se había molestado en publicar los resultados. Como dijo uno de sus colegas: «Apenas firmado el libro de invitados, Feynman ya se había marchado». Los humanos normales y corrientes pueden tener mucho talento y conservar el entusiasmo por un tiempo, dice Duckworth, «pero no se concentran hasta tal punto».

Los documentos históricos de personas como Newton y Feynman despertaron el interés de Duckworth por estudiar con rigor el papel del ánimo en cualquier tipo de logro. El estudio biográfico demostró que, con algunas excepciones, las

personas que llegan muy alto tienen algunos rasgos en común. A menudo descubren su vocación en una etapa temprana de su vida, como fue el caso de los trescientos niños de inteligencia excepcional que participaron en el estudio de Lewis Terman, de Stanford, pionero del test de coeficiente intelectual y del estudio de vidas longitudinal, a los que éste denominó «termitas». Tras descubrir en la juventud su particular objeto de interés, la mayoría de ellos se dedicó al mismo con tenaz esfuerzo y consistente atención a largo plazo.

Algunas personas tienen ánimo y otras no, pero la tenacidad podría ser tanto un rasgo heredado como un hábito adquirido gracias a una experiencia temprana. Las personas que se ganan la vida haciendo algo que les despierta un enorme interés poseen más ánimo que el resto, lo cual indica que esa cualidad podría haberse desarrollado, precisamente, por su afición a su trabajo. Por otro lado, dice Duckworth, una persona con mucho ánimo podría ser más constante en la búsqueda de su verdadera vocación. «A veces un individuo no parece persistente hasta que encuentra lo que de verdad le interesa.»

Duckworth desarrolló muy pronto el respeto por la perseverancia y por la facultad de sostener la atención, una herencia de la cultura china de sus padres. Aun trasplantadas a Estados Unidos, las tradiciones asiáticas conceden mucha más importancia a la determinación y el esfuerzo que las de otros grupos. Cuando el equipo de Pensilvania estudió a los niños que participaban en concursos de ortografía, descubrieron que los niños más persistentes se desenvolvían mejor, estudiaban más y volvían a concursar al año siguiente; hasta ahí, nada demasiado sorprendente. Sin embargo, todos los niños que quedaron en primero, segundo y tercer lugar de los campeonatos finales de 2005 eran de ascendencia hindú. «Achacarlo todo al esfuerzo personal y nada a la capacidad innata sería erróneo —dice Duckworth—,

pero la mayoría de padres asiáticos tiende a pensar que cualquier niño puede ir a Harvard si se esfuerza lo bastante, y eso da que pensar.»

En lo que respecta al conjunto de la sociedad, el ánimo ayudaría a explicar por qué el coeficiente intelectual medio ha aumentado medio punto al año durante los últimos cincuenta. (La herencia, a la que se atribuye más del 50 por ciento de las diferencias de coeficiente intelectual entre la población, podría ser el motivo, pero los genes no cambian en un lapso tan breve.) Con la instauración de la democracia, el incremento de los niveles educativos, el uso de Internet y los ordenadores y otros cambios sociales positivos han permitido a muchas más personas encontrar su vocación, definir sus objetivos y expresar su tenacidad. Como afirma Duckworth: «Nuestra forma de enriquecer el mundo nos ha hecho más inteligentes, lo que a su vez nos lleva a mejorar aún más el entorno».

La sociedad tiene mucha fe en los test tipo como herramienta para predecir los logros futuros, pero el SAT —prueba de aptitud escolar— no constituye un pronóstico fiable del éxito que alcanzará un estudiante una vez obtenido el título. En realidad, ni siquiera las calificaciones medias guardan una correlación significativa con el nivel salarial posterior a los estudios. Si hablamos de cumplir objetivos en el mundo real, la perseverancia parece constituir un mayor augurio de prosperidad. Ya en la década de 1950, el demógrafo Paul Glick descubrió que las personas que dejaban el instituto tendían a divorciarse más que quienes cursaban los estudios completos. El dato lleva a preguntarse si la gente que se deja vencer por las dificultades, como los estudios, es menos propensa a perseverar en otros asuntos, como el matrimonio. Pese a todo, la cultura occidental sigue concediendo mucha importancia al coeficiente intelectual y a los resultados GRE —el examen al que se someten los gradua-

dos norteamericanos—, y considera mejores a los que «aprenden rápido». En consecuencia, dice Duckworth, «no prestamos atención suficiente al papel que el “esfuerzo” y la “dedicación” tienen en la consecución de los objetivos, que implica siempre un trabajo a largo plazo». Un escritor con determinadas capacidades innatas tal vez tarde cinco años en acabar un libro, mientras que otro podría tardar sólo un año, dice, pero si posee ánimo, el primero llegará igualmente a la meta. «Creo en el cuento de la liebre y la tortuga.»

Está por ver si las liebres o las tortugas están en disposición de aprender a perseverar, porque el experimento aún no se ha llevado a cabo. En cualquier caso, dice Duckworth, las investigaciones dejan algo muy claro: «La vida es relativamente corta, de modo que no debemos dejarnos llevar por la fantasía de que cambiando una y otra vez de objetivo llegaremos a alguna parte».

Con frecuencia se dice que los treinta años son «los segundos veinte», pero la tendencia de la gente joven a emprender una nueva actividad cada uno o dos años tiene tantos inconvenientes como ventajas. «Es así como nos convertimos en diletantes —dice Duckworth—. ¿A quién acudirías, a un cirujano que ha realizado múltiples operaciones distintas, todas muy interesantes, o a otro especializado en el tipo de intervención que necesitas?» Admite que, durante la adolescencia, puede ser útil andar revoloteando de sueño en sueño para averiguar lo que de verdad te interesa. «Pero si tienes cuarenta y cinco años y aún no has encontrado tu sitio, quizá tus expectativas acerca de tu trabajo ideal sean demasiado altas. Tal vez deberías conformarte con lo mejor que has encontrado y centrarte en eso.»

Describiendo un dilema motivacional que parece ser endémico a la condición humana, san Pablo escribe en su célebre Epístola

a los Romanos: «Y no me explico lo que hago, pues no hago el bien que quiero y cometo el mal que aborrezco». Nosotros expresamos ese mismo sentimiento diciendo: «¿Por qué me comporto así? ¡En vez de hacer lo que quiero —comer bien, no beber alcohol, pagar la tarjeta de crédito—, ¡acabo haciendo lo contrario!» Las Escrituras también incluyen la estrategia más antigua del mundo para afrontar este problema: resistir a la tentación. Como Jesús le dijo al diablo: «¡Aléjate de mí, Satanás!»

Los científicos conductistas llevan mucho tiempo dándole vueltas a la cuestión de por qué nos cuesta tanto controlar nuestros impulsos. La sabiduría popular entiende que si *de verdad* quisiéramos seríamos capaces de ahorrar en lugar de derrochar, trataríamos con amabilidad a las suegras imposibles y correríamos una maratón. Sin embargo, como tanto lamenta san Pablo, a menudo no basta con desearlo.

Freud identificó una razón para este comportamiento en apariencia inexplicable al observar que podríamos estar obedeciendo a una señal inconsciente que desencadena una motivación oculta. Cuando Truman Capote era niño, su madre deseaba con desesperación ser una matrona de Park Avenue, tanto que se suicidó cuando su marido, al arruinarse, destrozó su sueño. Muchos años después, pese a todo su éxito, fortuna y fama, el escritor se emborrachó literalmente hasta morir cuando lo abandonaron sus propias damas de Park Avenue, a las que, en apabullante contradicción con su interés consciente, había ridiculizado en su prosa. Por poner un ejemplo menos dramático del poder de la motivación oculta, imagina que, aunque te has propuesto disfrutar a tope con los amigos el viernes por la noche, cuando llegas al bar, sin saber por qué, estás callado y malhumorado. Cómo te vas a imaginar que, unas horas antes, un altercado en apariencia trivial con un colega de la oficina algo manipulador te ha recordado inconscientemente las trifulcas



con el tirano de tu padre y te ha impregnado de la conducta y la motivación de un adolescente malhumorado.

Para llevar a cabo una ingeniosa demostración experimental de las consecuencias de atender a motivos inconscientes, Tanya Chartrand, psicóloga de la Universidad de Duke, dispuso que ciento veintidós sujetos, sin saberlo, se formaran impresiones de varias personas a partir de una breve lista de características. A continuación manipuló la posibilidad de salir airoso de esta tarea subliminal introduciendo algunos rasgos contradictorios en las descripciones. Al calificar a un mismo individuo de «torpe» y «grácil», por ejemplo, frustraba sutilmente los intentos de los participantes de crear un retrato coherente. Después las pruebas demostraron que los sujetos del experimento estaban más desanimados que los del grupo de control, aunque no sabían por qué. Puesto que esas personas habían experimentado un declive emocional sin ser conscientes del motivo, Chartrand llama a esos estados «humores misteriosos».

Por definición, los efectos de un humor misterioso en nuestra conducta resultan difíciles de controlar, pero algunos estudios de tipo pragmático demuestran que cuesta menos dejar de pensar en ese rico postre y prestar atención a los tres kilos de más si practicamos de antemano. Cuando ensayamos mentalmente cómo vamos a reaccionar a los encantos de un bufé libre o del bar de la esquina antes de tenerlos delante, tenemos muchas más probabilidades de resistir a la tentación que si confiamos en la reacción espontánea.

Decidir a priori en qué nos vamos a concentrar cuando ser fieles a nuestro objetivo se ponga difícil puede ser una estrategia aún mejor que tratar de recuperar la motivación. Para llevar a cabo un experimento acerca de cómo sobrellevar la angustia social, o timidez, Thomas Webb y Paschal Sheeran, psicólogos de la Universidad de Sheffield, en Inglaterra, solicitaron a los vo-

luntarios que prepararan un discurso, una situación estresante para mucha gente. A continuación entregaron a los sujetos una lista de palabras y calcularon cuánto tardaban en fijarse tanto en los términos relacionados con la ansiedad, como *sonrojarse* y *sudar*, como en los neutros. Los voluntarios que habían recibido instrucciones previas de atender a las palabras sin una carga emotiva especial prestaron mucha menos atención a los vocablos inquietantes que quienes no habían sido advertidos al respecto. «Sabemos que la motivación constituye un proceso lento y trabajoso, cuyos efectos sobre la conducta son limitados, mientras que la atención transcurre de forma rápida y sin esfuerzo», dice Sheeran. En consecuencia, cuando nos enfrentamos a una situación estresante, tanto si se trata de pronunciar un discurso como de asistir a un banquete cuando estamos a dieta, «debemos planear de antemano cómo vamos a actuar —afirma—, mediante la fórmula: “¡Si pasa tal cosa, haré esta otra!”»

Una manera anticuada pero eficaz de utilizar la atención para reforzar la motivación consiste en buscar un grupo de apoyo. Preocupado por la elevada incidencia de infecciones graves contraídas por los pacientes de cuidados intensivos, de los cuales moría uno de cada diez, el anestesista Peter Pronovost del Hospital Johns Hopkins ideó un sencillo chequeo para médicos y enfermeras. Descubrió que mediante cinco pasos tan sencillos como lavarse las manos y ponerse la bata esterilizada bajo la mirada atenta de un colega, el personal de la UCI podía reducir las infecciones a un ratio cercano a cero. En principio, las medidas estaban incluidas en el protocolo y todos las conocían de sobra, pero el personal médico a menudo cedía a la tentación de saltárselas hasta que Pronovost desarrolló su método para que los miembros del equipo reforzasen la motivación mutua.

Nuevos y curiosos descubrimientos sobre una virtud pasada de moda como es la fuerza de voluntad, dirigidas por el psiquiatra George Ainslie, quien realiza investigaciones sobre economía conductual en el Veterans Affairs Medical Center de Coatesville, en Pensilvania, ponen en evidencia uno de los grandes motivos que nos llevan a actuar por impulso o de manera inexplicable al tiempo que proponen estrategias para obedecer a la motivación adecuada. Desde su punto de vista, la vida no está gobernada por el «centro de mando cerebral» unificado y muy estructurado que nos gusta imaginar, sino por un grupo de agentes con intereses diversos y siempre en conflicto. En función de cuál de esas voces capte nuestra atención, adoptaremos conductas misteriosas o en apariencia contradictorias, desde el desenfreno más absoluto hasta un heroísmo sorprendente. En lo que respecta a ser fieles a los objetivos, podemos paliar la lucha de intereses centrándonos en la voz más constructiva y pasando por alto las engorrosas y contraproducentes.

Ainslie ha descubierto que, cuando algo nos susurra que olvidemos nuestro propósito de ir al gimnasio tres veces a la semana o de no saltarnos la dieta, tendemos *temporal* pero intensamente a prestarle atención y a escoger la conducta que nos proporcione la recompensa más cercana en el tiempo. Así, nos sentimos muy tentados, aunque por poco tiempo, a mirar la tele o a devorar un pastel en lugar de perseguir recompensas mejores a largo plazo, como moldear unos abdominales firmes o bajar el colesterol. En los experimentos, por ejemplo, los sujetos sometidos a un ruido molesto prefieren un silencio breve y próximo en el tiempo a uno largo aunque más alejado, pero sólo si el respiro corto es inmediato.

Proponiendo un experimento para hacer en casa, Ainslie dice que si le preguntas a un grupo de amigos qué escogerían, si un cheque certificado por valor de cien dólares a canjear hoy

mismo o uno por valor de doscientos que no se pudiera cobrar hasta dentro de tres años, más de la mitad optaría por el de cien. Sin embargo, si les pides que decidan entre uno de cien dólares para dentro de seis años o uno de doscientos para dentro de nueve —el mismo dilema, aunque demorando la recompensa— todos elegirían el de doscientos. Ainslie expresa esta dinámica motivacional en términos matemáticos diciendo que «de forma espontánea, descontamos el valor de un acontecimiento esperado a partir de una curva según la cual ese valor está dividido entre el retraso previsto».

Incluso las palomas luchan contra la tendencia a elegir una compensación rápida, aunque salgan perdiendo en último término. Igual que nosotros, las aves optan por la recompensa menor y más próxima en el tiempo (grano, en su caso) en detrimento de una mayor cuando la pequeña es inmediata, pero no si tienen que esperar. Incluso, dice Ainslie, algunas pican por adelantado una tecla de cierto color para evitar la oferta de otra tecla de color distinto que, más tarde, les proporciona una recompensa menor. Como demuestran esos experimentos, «la tentación no constituye un rasgo exclusivo de la cultura humana, sino una pauta de conducta básica que debió de manifestarse al principio de la evolución».

Hacer caso a la voz que, cuando estamos a dieta, nos invita a dejarnos tentar por un buen trozo de pastel tal vez no altere el orden del universo, pero este tipo de decisiones compulsivas provocan graves consecuencias en lo que Ainslie denomina sin rodeos «la fuerza de voluntad». Tras mucho investigar la naturaleza de la misma, la define «no como una especie de órgano, sino como una negociación con nuestros yoés futuros, cuyo resultado sentará las bases de toda una serie de elecciones parecidas en el porvenir. ¿Por qué no ceder a la tentación? Al fin y al cabo, un trozo de pastel no se va a notar. Sin embargo,

no estamos echando a perder la posibilidad de perder unos gramos, sino la seguridad de que somos capaces de seguir fieles a la dieta».

La idea de cultivar la fuerza de voluntad —la capacidad de tomar una decisión y ponerla en práctica pese a las dificultades— no habría provocado extrañeza en Epíteto, san Agustín, Nietzsche y otros filósofos que practicaban lo que William James llamó «el arte de reemplazar un hábito por otro». A lo largo de la historia, la gula, la lujuria, la embriaguez y la pereza se han considerado vicios más que enfermedades, y sustituirlos por templanza, castidad, sobriedad y diligencia requería un acto de voluntad. A los sabios de la Antigüedad les sorprendería saber que los norteamericanos actuales echan la culpa de sus anchas cinturas a los genes o a los hábitos que han heredado de sus padres más que a su propia falta de «autocontrol» (otro anacronismo). En una cultura cada vez más incapaz de decir «no», los individuos con sobrepeso recurren a operaciones de reducción de estómago y los grupos de presión exigen leyes que ilegalicen las grasas y penalicen con impuestos la comida basura.

Aportando una perspectiva histórica del declive cultural de lo que considera una importante facultad humana, el psicólogo de la Universidad de Claremont Mihály Csikszentmihálysi dice que cuando a mediados del siglo xx los científicos determinaron que la dinámica estímulo/respuesta constituía la base de casi cualquier conducta, la voluntad quedó convertida en material de desecho. Si lo que te induce a actuar de tal o cual manera depende de refuerzos positivos o negativos, la voluntad deja de tenerse en cuenta a la hora de explicar por qué haces lo que haces. «Sigue manifestándose al modo de un *deus ex machina*, como en la frase “lo hago porque me da la gana”, en la voz sutil de los refuerzos de Skinner o como un impulso del que ni siquiera somos conscientes, pero el término, en esencia,

fue borrado de la jerga psicológica.» Pese a todo, ese concepto tan venerable aparece de vez en cuando en las investigaciones modernas, como cuando los psicólogos hablan de «motivación efectiva, porque hay gente que desea de verdad hacer algo, pero nunca llega a ponerlo en práctica».

Desde la perspectiva, algo distinta, de un neurocientífico, el investigador de la atención Steve Yantis, de la Universidad Johns Hopkins, se plantea la voluntad en el contexto de una competición constante y desigual por tu atención. Imagina una gran serie de objetivos, todos importantes a su manera, almacenados tanto en el recuerdo a largo plazo como en la memoria inmediata o de trabajo. La colección abarca desde metas sublimes, como formar una familia feliz o tener éxito en la profesión, hasta propósitos cotidianos, como preparar el desayuno o terminar un informe. Algunos objetivos, como cuadrar las cuentas, requieren nuestra atención completa e inmediata, pero nos ocupamos de otros —como, por ejemplo, la Regla de Oro: «Trata a los demás como quisieras ser tratado»— de una forma difusa, casi sin darnos cuenta.

La voluntad entra en juego cuando dos o más objetivos y motivaciones en conflicto compiten entre sí. Empujados por el vacío del estómago, queremos comer algo una hora antes del almuerzo, pero motivados por nuestros amigos de El Peso Ideal también desearíamos esperar. Muchas de esas batallas se desarrollan por debajo del nivel de la conciencia, pero en otras ocasiones sopesamos el valor que hemos concedido a cada una de las metas y, deliberadamente, favorecemos a uno de los contrincantes. Tal vez decidas que te vas a comer una galleta sin tardanza. O puedes pensar que sí, tienes hambre y te tomarías un par de galletas, pero que el otro objetivo —abrochate los vaqueros— tiene prioridad.

La ciencia de la genética ha llevado a algunos académicos

a desestimar la noción misma del libre albedrío, pero Yantis considera esa postura «una visión muy pesimista, que da por supuesto que nuestras elecciones están predeterminadas». Afirma que, tanto si se trata de una decisión a pequeña escala sobre cómo sostener una taza como de una macrodecisión, como aceptar o no una oferta de trabajo, «la elección de un curso de acción constituye el resultado mecanicista de la interacción increíblemente compleja entre factores biológicos, genéticos y conductuales. En el terreno imperceptible de la mecánica cuántica la casualidad tiene un papel. Pero como ser humano, me siento absolutamente cómodo con la idea de que estoy al mando de mis elecciones y tomo decisiones racionales basadas en mis recuerdos, valores y creencias». Dicho eso, el concepto de «libre albedrío» tiene algo de «caja negra, mágica y misteriosa», dice Yantis. «Cuando me planteo dos posibles cursos de acción en conflicto y escojo uno de ellos, no estoy seguro de cómo definir al “yo” que, en último término, toma la decisión.»

A corto plazo, la interacción entre atención y motivación resulta imprescindible para hacerse cargo de cualquier asunto mientras que, a largo plazo, nos ayuda a definir quiénes somos. Si en el instituto solían calificarte de «muy simpático» o decían de ti que «llegarías lejos», es probable que, a diferencia de tu peinado o de tu cintura, tu profundo interés en hacer amigos o en triunfar haya permanecido intacto.

En lo que concierne a objetivos inmediatos y existenciales, la atención crea el vínculo entre las metas y los recursos personales. Pese a la insistencia de nuestra cultura en considerar el talento como algo innato, una cualidad tan pasada de moda como es la perseverancia es más fiable a la hora de predecir las probabilidades de éxito en la vida real. Los mecanismos de la

atención garantizan que, cuando nos fijamos un objetivo, éste pase a un primer plano y eclipse otros estímulos que compitan por nuestro interés, lo que nos ayuda a no desviarnos de los buenos propósitos. La dinámica de la atención plena trabaja a nuestro favor si nos marcamos una meta positiva y productiva, pero, como sucede con las adicciones, puede llegar a ser mortal cuando no es así.



# 13

## Salud: adonde fluye la atención, acude la energía

En lo que concierne a la salud física y mental, no hay palabras para describir hasta qué punto la atención condiciona la experiencia inmediata e influye en el bienestar a largo plazo. Desarrollar la capacidad de soslayar acontecimientos e ideas negativos cuando cavilar sobre ellos no conduce a nada y de considerar los contratiempos como desafíos e incluso oportunidades nos ayuda a sobrellevar el estrés y a afrontar la vida como una creación más que como una reacción.

La prueba A del poder de la atención para suscitar bienestar nos la ofrece el empresario Larry Stewart, de Misuri. En la nota necrológica publicada por el *New York Times* no se alababa tanto su gran éxito financiero como su capacidad de convertir los reveses de la vida en un don o, en su caso, en todo un saco de bendiciones. Desde 1979, cada mes de diciembre salía a la calle y, como un Santa Claus camuflado, entregaba un puñado de billetes de cien dólares a cualquier transeúnte con aspecto de necesitarlos. Semejante prodigalidad, digna de un cuento de Dickens, dio comienzo cierto día, justo una semana antes de Navidad, cuando lo despidieron del trabajo. Aparcado en un auto-restaurante, Stewart estaba muy deprimido hasta que se dio cuenta de que la camarera iba de coche en coche con un abrigo tan fino que temblaba de frío. «¿Y yo me quejo?», se dijo, y le

dejó una propina de veinte dólares. A su muerte, no sólo había triunfado en el mundo de los negocios, sino que había donado 1,3 millones de dólares a extraños de forma anónima.

La estrategia que adoptó Larry Stewart ante la adversidad —desviar la atención de la melancolía en la que se encontraba sumido para centrarla en un punto de vista más global, que le permitiera contemplar su pérdida con perspectiva y rehacerse— parece una anécdota sacada de un libro del psiquiatra Aaron Beck, de la Universidad de Pensilvania. Su descubrimiento de que la naturaleza selectiva de la atención posee una relación directa con la enfermedad mental constituyó un paso decisivo para el tratamiento de la depresión mediante terapia cognitiva, considerada una auténtica revolución para la psiquiatría. Por si esto fuera poco, las teorías de Beck, según las cuales unas pautas de atención inadecuadas provocan conductas disfuncionales, arrojan luz no sólo sobre los trastornos emocionales en particular, sino también sobre el fomento del bienestar en general.

La depresión se considera hoy un problema complejo en el que influyen factores tanto biológicos como ambientales del individuo, y su tratamiento puede requerir medicación, psicoterapia o ambas cosas.

En la década de 1960, insatisfecho con la falta de progresos de sus pacientes, Beck buscó un enfoque distinto a las terapias psicoanalítica y conductista que dominaban el ámbito psicológico por aquel entonces. Tras revisar los historiales de sus pacientes en busca de un denominador conductual común, tuvo una idea revolucionaria: las personas deprimidas tendían a centrarse sólo en pensamientos e ideas negativos que invariablemente los hacían sentirse impotentes y desesperados; los ingredientes cognitivos y emocionales de «la depre».

Incluso cuando dormimos, la melancolía tiende a poner en primer plano la futilidad. En un sueño paradigmático, uno de

los pacientes de Beck se veía a sí mismo metiendo monedas en una máquina expendedora. Se limitaba a seguir allí plantado, esperando un refresco o un reembolso que nunca llegaría. La preponderancia de un paisaje mental tan desolador entre las personas deprimidas —cerca de un 10 por ciento de los estadounidenses a lo largo de su vida— convenció a Beck de que aquella «abstracción selectiva» constituía un elemento definitorio del trastorno. «Las personas deprimidas tienden a fijarse en sus experiencias negativas a expensas de las positivas o de un contexto más amplio —afirma—. Incluso cuando revisan el pasado, sólo recuerdan acontecimientos nocivos.»

Sin embargo, para ganar en el turbulento juego de la vida, no podemos permitirnos centrarnos sólo en su lado oscuro. Para seguir cogiendo el bate, debemos creer que, si lo intentamos una y otra vez, antes o después le daremos a la bola. Todo aquel que ha experimentado desánimo, aunque sea por poco tiempo, sabe que cuesta mucho volver a batear cuando estás convencido de que vas a fallar.

Para comprender el papel que tiene la atención en la gestación y la cura de la enfermedad mental, imagina que, como le pasó a uno de los pacientes de Beck, te han despedido del trabajo, nadie te contrata y estás a punto de perder tu casa y también a tu familia. Te deprimas y te pasas el día arrastrándote en bata y zapatillas. Cuando algo te empuja por fin a iniciar un tratamiento, le dices a tu terapeuta cognitivista: «Es inútil que siga buscando trabajo. Nadie va a contratarme».

En esencia, la terapia cognitiva consiste en reenfocar la atención de la persona deprimida para que deje de albergar ideas y sentimientos de impotencia y alimente otros más positivos y productivos. En sesiones semanales, a lo largo de dos o tres meses, tu terapeuta te somete a lo que Beck denomina un «empirismo colaboracionista», mediante el cual contrastaréis en la

vida real la validez de tus prejuicios más pesimistas. Te enseñará a reconocer y a contrarrestar esas ideas contraproducentes antes de que se transformen en pautas de conducta destructivas. En lugar de compadecerte por la injusticia de tu despido o por tu infancia desdichada, cuestiona tus pensamientos dañinos y consolida un enfoque más positivo mediante resultados prácticos y demostrables.

En la primera sesión, el terapeuta te pedirá que te centres en una sola tarea: estar cada día, durante la semana siguiente, duchado, vestido y desayunado a las ocho en punto de la mañana. Puedes conseguirlo, de modo que, en la próxima sesión, añade a tu lista de deberes matutinos dos más: leer el periódico y buscar en Monster.com ofertas de trabajo. La semana siguiente, te dice que contactes con tres de las empresas cuyas ofertas te interesan: sólo tienes que enviar un *e-mail* o llamar por teléfono.

A lo largo de la terapia, aprender a desviar la atención de la vieja idea de «para qué intentarlo» a una conducta nueva basada en el «yo puedo» inevitablemente produce algunos resultados prácticos, que a su vez te levantan el ánimo. Al fin y al cabo, después de ducharte, tomarte un café y zambullirte en el mundo real vía periódico te sientes mejor. Además, tomar medidas concretas para encontrar trabajo, desde levantarte cuando empieza la jornada laboral hasta hacer unas llamadas incómodas, incrementa tus posibilidades de alcanzar tu objetivo. En resumen, has adquirido tanto una perspectiva más sana y menos limitada de la vida como una serie de estrategias nuevas para afrontarla.

La terapia cognitiva se ha demostrado tan eficaz para revertir los síntomas de una depresión leve o moderada como los medicamentos, y en la actualidad su uso está generalizado, a menudo en combinación con la conductual y/o medicación, para tratar muchas otras enfermedades mentales, así como varias físicas. Como dice Beck con orgullo: «El trabajo experimental basa-

do en la observación clínica en relación con el despliegue de la atención en problemas psiquiátricos es tan científico como los estudios de neurociencia».

Corregir una atención crónicamente mal encauzada es un tema que compete a la salud pública y no sólo al individuo. Los empleados que padecen depresión experimentan una notable reducción de su capacidad para concentrarse, recordar y tomar decisiones, que para la economía norteamericana supone un coste de 44.000 millones de dólares al año en pérdida de productividad. Aparte del sufrimiento que representa, millones de padres deprimidos no diagnosticados exponen a sus hijos a padecer también la dolencia. Citando un estudio según el cual las hijas de mujeres deprimidas tienden a compartir el triste concepto que sus madres tienen del mundo, Beck afirma que, al margen de posibles factores genéticos, una percepción desoladora y desesperanzada de la realidad «constituye un factor de riesgo para los hijos y, desde mi punto de vista, crea el sustrato de ideas negativas que caracterizan tales estados».

Las pautas de atención inadecuadas no sólo son características de la depresión, sino que se manifiestan en todo el espectro de los trastornos mentales. Igual que el melancólico se centra en la información negativa, el ansioso y el paranoico atienden a todo aquello que pueda suponer una amenaza. Algunos individuos, por otra parte, reparan en las señales alarmantes de tipo físico más que psicológico. Las personas que sufren ataques de pánico están pendientes de los síntomas médicos; los hipocondríacos, de las señales corporales, y los insomnes, de las consecuencias de un sueño insuficiente. Como en el caso de la depresión, los tratamientos de tipo cognitivo-conductual buscan corregir las distorsiones de la atención relacionadas con esos trastornos.

En opinión de Beck, William James aprobaría la terapia cognitiva por varias razones. En primer lugar, dice, «porque pone énfasis en la consciencia, un hecho básico para comprender tanto los trastornos psiquiátricos como la psicología normal de las personas. En segundo lugar, porque la terapia cognitiva es de tipo pragmático, y James era un pragmatista». Como si hablara de su propia filosofía, Beck cita a James complacido: «Y la verdad es que funciona».

Los tratamientos médicos que buscan reencauzar la atención para mejorar el bienestar no se limitan al campo de la salud mental. La idea de que la facultad de controlar nuestros focos de interés y de canalizarlos en direcciones positivas puede aumentar la longevidad aparece formulada en un estudio llevado a cabo entre un sector de la población de hábitos particularmente intachables: las monjas de Notre Dame nacidas antes de 1917. Investigadores de la Universidad de Kentucky descubrieron que nueve de cada diez monjas de la cuarta parte del grupo que se centraba en pensamientos, sentimientos y acontecimientos más optimistas había sobrepasado los cincuenta y ocho años, pero sólo una de cada tres de las más pesimistas había vivido tanto tiempo.

Se ha demostrado que cierta forma de controlar la atención ayuda a sobrellevar problemas diversos, a veces intratables, como el estrés, el cáncer, la presión alta y las enfermedades gastrointestinales. Como consecuencia, unos trescientos centros de salud de Estados Unidos ofrecen ahora meditación —la práctica de la atención plena— como apoyo a tratamientos médicos más convencionales.

Gran parte del entusiasmo que despierta el uso de la atención para mejorar la salud tiene su origen en una investiga-

ción pionera en su campo llevada a cabo por Jon Kabat-Zinn, profesor emérito de medicina del Memorial Medical Center de la Universidad de Massachusetts, con sede en Worcester. En 1979, el biólogo molecular fundó el «programa de reducción del estrés basado en la presencia (PREBEP)» para el ámbito hospitalario, cuyos participantes asistían a ocho clases semanales y practicaban la meditación basada en la respiración consciente durante cuarenta y cinco minutos al día. Para atraer a personas de cualquier fe o de ninguna en absoluto, Kabat-Zinn despojó la meditación de toda connotación tradicional y religiosa, reduciéndola a su esencia conductual: la autorregulación sistemática de la atención y los afectos.

Una lluviosa tarde de junio, en el Instituto Omega de Estudios Holísticos, en el bucólico Rhinebeck, en Nueva York, doscientos profesionales de la salud adoptan las posturas del guerrero y del perro cabeza abajo tan despacio como si estuvieran bajo el agua. La clase forma parte del retiro intensivo de Kabat-Zinn, pensado para familiarizar a los participantes con dos formas particulares de prestar atención: la meditación y el estado mental de consciencia enfocada, ecuánime y centrada en el presente que promueve. En cualquier otra parte, las clases de yoga pueden adquirir un matiz competitivo, pero el objetivo de éstas no son las proezas gimnásticas, sino «sentirnos a gusto» con la mente y con el cuerpo «dejándonos llevar por la respiración». Algunas personas se limitan a hacer los ademanes desde una silla o tendidos en una estera; un recordatorio de que, pese a la publicidad y a las supermodelos, hay infinidad de cuerpos, prácticas y formas de abordar la salud y el bienestar.

Como profesionales médicos, los participantes en el programa Omega están familiarizados con la condición de los pacientes cuyos problemas de salud, desde insomnio a infertilidad, no responden a los tratamientos clásicos. Muchos de estos indivi-

duos padecen dolores crónicos, una de las afecciones más comunes y difíciles de tratar. Los dolores continuos de cabeza, espalda y demás nos hacen sentir fatal, desde luego, pero también tienen graves efectos en los sistemas cardiovascular, endocrino, respiratorio e inmunológico, por no hablar de los miles de millones de dólares gastados al año en concepto de salud pública. Cuando los pacientes aquejados de dolor crónico han probado varios tratamientos sin resultados, muchos médicos los dejan por imposibles o los califican de enfermos mentales, lo que aumenta aún más su malestar.

Un elevado número de estos enfermos, por pura desesperación, recurren a cualquier cosa que les pueda proporcionar alivio, aunque sea algo tan extraño o ridículo como prestar atención a la respiración. A todo aquel que participa en el PREBAP se le aplica un mismo programa. «Cuando tienes a gente con todo tipo de problemas en la misma habitación, te preguntas: “¿Por dónde empezamos?” —comenta Kabat-Zinn—. La respuesta es: “Por donde estamos”. Todos tienen cuerpos. Todos tienen mentes. ¿Pueden prestar atención? Sí. ¿A qué? En el fondo da igual. Les pides que sintonicen, que se familiaricen con su propio centro de bienestar en vez de dejarse destrozado por los acontecimientos de la vida.»

Al principio del entrenamiento atencional, en un gesto en apariencia contraproducente, se pide a los pacientes que presten atención al latido de sus sienes o a la rigidez del cuello. Pronto empiezan a diferenciar entre las sensaciones físicas y los pensamientos y emociones que tienen al respecto, lo cual a priori pudiera parecer poco importante. En la transición del «me muero de dolor» al «noto una punzada», gran parte del sufrimiento desaparece. Un estudio afirma que, tras ocho semanas de clases y meditación diarias, el dolor se reduce en un tercio o más, un resultado sorprendente tratándose de un grupo de pa-



cientes resistentes al tratamiento. Además, la mayoría aprende a sobrellevar mejor el malestar persistente, lo que proporciona una sensación de control esencial para el bienestar.

Después de la sesión de yoga, Kabat-Zinn, más parecido a un entrenador deportivo que a un científico, busca un lugar tranquilo para sentarse a hablar de su investigación, que se centra en «el poder curativo de la atención», definida como «la capacidad de mantener una relación de consciencia con uno u otro elemento de la propia experiencia durante cierto período de tiempo». Por lo general, dice, cuando llevamos un rato concentrados, nos cansamos y pasamos a otra cosa. Cuando meditas, en cambio, «vuelves a conectar la atención», lo que incrementa tanto su capacidad de perdurar en el tiempo como la intensidad de la percepción. En cuanto a la salud, afirma que «ese tipo de concentración voluntaria posee una gran capacidad de transformar tus condiciones físicas».

Nadie sabe bien por qué prestar atención tiene efectos beneficiosos en la salud. Las mejores teorías al respecto dicen que la meditación provoca cambios saludables en los sistemas nervioso e inmunológico. En un estudio llevado a cabo con personas que trabajaban en entornos muy estresantes, los electroencefalogramas demostraron que, después de completar el programa PRE-BAP, el hemisferio derecho de sus cerebros se había calmado, mientras que la actividad se había incrementado en las zonas de la región prefrontal izquierda, relacionada con la alegría de vivir. También reaccionaron más a la vacuna de la gripe que los miembros del grupo de control, dato que apoya la tesis de que la meditación refuerza la función inmunológica. En un plano más subjetivo, los participantes informaron de que después del aprendizaje se sentían más capaces de superar acontecimientos y emociones desagradables. Como observa Kabat-Zinn, «cuando te sientes cómodo en tu propia piel, muchas cosas —el aspec-

to, la dieta, el ejercicio físico, las relaciones— cambian también, y todas ellas ejercen un gran efecto en tu salud. Cuando estás a gusto con tu experiencia y con tu cuerpo, adquieres una sensación de pertenencia, de haber encontrado tu lugar, y aceptas las cosas como vienen. La curación no es más que eso».

En el plano más evidente, el acto de prestar atención boicotea el instinto de «lucha o fuga» que desencadenan las situaciones estresantes. Frustrados por que tantos enfermos de psoriasis abandonaran la fototerapia pese a su demostrada eficacia, un equipo de dermatólogos llevó a cabo dos estudios excelentes. La aversión de los enfermos era comprensible, dado que debían permanecer desnudos en el interior de una caja de luz parecida a una cabina telefónica con una almohada sobre la cabeza y los ojos tapados con un antifaz mientras los bombardeaban con rayos ultravioletas. Como dice Kabat-Zinn, «la experiencia era tan agradable como pasar un rato en una tostadora».

A diferencia de las personas que seguían el programa intensivo de meditación diaria, los enfermos de psoriasis sólo tenían que prestar atención plena durante la fototerapia. En el transcurso de las sesiones, de tres a diez minutos tres veces a la semana, escuchaban una grabación que los invitaba a centrarse en el presente, sin emitir juicios ni positivos ni negativos. ¿Siente el calor? ¿Nota cómo los ventiladores mueven el aire? ¿Está en contacto con su cuerpo? Al cabo de cuatro meses, cuando el experimento terminó, la piel de los sujetos había mejorado cuatro veces más que la de los pacientes del grupo de control. La psoriasis está provocada por una proliferación de células incontrolada, lo que a Kabat-Zinn le hace pensar que los ejercicios de atención aceleran la mejora de la piel en los niveles de la expresión genética, replicación del ADN y división celular.

Igual que sucede con el ejercicio físico, el control del peso y otros hábitos saludables, una cosa es decir «límitate

a concentrarte en la respiración» durante cuarenta y cinco minutos y otra hacerlo. Como explica Kabat-Zinn: «Si le digo a alguien que “sólo preste atención”, me entiende, pero le cuesta. La mente no quiere concentrarse en algo durante mucho rato sin enjuiciar o reaccionar de algún modo». Por otro lado, una investigación a gran escala llevada a cabo por la Fundación Pew demuestra que una cantidad de personas sorprendente —alrededor de un 40 por ciento de los estadounidenses de todas las confesiones, incluidos los cristianos evangélicos y los musulmanes— meditan de un modo u otro como mínimo una vez a la semana. Si a eso vamos, todo el mundo experimenta, sin darse cuenta, esos momentos de atención plena, activa y libre de juicios a... algo. «En realidad da igual a qué —afirma Kabat-Zinn—. Al meditar no importa tanto el objeto como el estado de pura atención que acaece antes del pensamiento. Una percepción más parecida a la intuición que a la cognición.» Algunos escogen un centro de atención en particular, a menudo la respiración, y otros atienden al amanecer o al sonido de un arroyo, aunque sin hacer comentarios mentales al respecto. Lo importante, dice Kabat-Zinn, es que «cuando el pensamiento se vaya por la tangente lo traigas de vuelta».

Los beneficios de la meditación incluyen cierta paz interior que te ayuda a soportar lo que Kabat-Zinn, en homenaje a Zorba el Griego, llama la «absoluta catástrofe» de vivir. Pese a tantos reveses sentimentales, financieros y familiares, dice, «Zorba fluía con el momento presente, porque sabía que el estrés —la absoluta catástrofe— no es bueno ni malo, sino sólo parte de la vida. Formas parte de ella, así que ¿qué mejor modo de relacionarte con lo que acontece, tanto para ti mismo como para todos los implicados?»

Si la meditación palía el impacto de la absoluta catástrofe de

vivir es, en parte, porque nos ayuda a atender a la realidad del momento en vez de a nuestros juicios sobre la misma. «Si las cosas van bien, estás contento; si no, no —dice Kabat-Zinn—. Todos partimos de ese estado, pero la mayoría de situaciones no son ni buenas ni malas.» Hasta que la catástrofe no te frena en seco, afirma, «te pierdes gran parte de la realidad. Estás demasiado ocupado esquivando los momentos en busca de uno mejor». Ni siquiera una enfermedad grave o un revés de fortuna constituyen situaciones tan terribles como solemos creer, porque «nos pueden enriquecer mucho. Queremos que todo vaya lo mejor posible, pero no siempre sabemos qué es lo mejor. Tras hacer todo lo posible por averiguarlo, no tenemos más remedio que aceptar el misterio».

Después de pasar tres décadas enseñando a personas enfermas a utilizar la atención para «despertar» y mejorar su salud, Kabat-Zinn concluye que «la conciencia de que estás aquí por poco tiempo junto con una presencia compasiva nos permite vivir la experiencia desde dentro, con libertad y apertura. Para mucha gente, gran parte de la vida es una especie de pesadilla. La única salida es despertar... atendiendo a la realidad».

Igual que algunas personas utilizan un tipo especial de atención llamado meditación para curar las enfermedades físicas, otros la usan para aliviar el dolor emocional. Durante casi veinte años, antes de su labor como director de un proyecto de investigación en UCLA y Harvard, el psicólogo clínico Lobsang Rappagay fue monje budista en un monasterio tibetano. De niño, cuando los chinos invadieron el país, huyó de Lhasa junto con su familia y atravesó el Himalaya a pie. Después de doctorarse en medicina tibetana en la India, se trasladó a Estados Unidos para estudiar psicología. Su singular bagaje cultural, filosófico y científico

desembocó en su particular interés como investigador: la creación de un tratamiento híbrido para la ansiedad que combina la psicología occidental y la meditación oriental.

Las personas diagnosticadas con un «trastorno generalizado de la ansiedad» sufren tres problemas principales que casi todos experimentamos en menor grado de vez en cuando. En primer lugar, dice Rapgay, la tendencia natural de las personas a centrarse en las amenazas y las malas noticias es exagerada en esos individuos, al punto de que ignoran incluso los acontecimientos positivos más significativos. Una mentalidad rígida y la tendencia a verbalizar en exceso dificultan aún más la intervención terapéutica.

Por lo general, cuando deciden participar en uno de los estudios de Rapgay, los niveles de ansiedad y malestar de esos sujetos les imposibilita llevar una vida normal. Para describir hasta qué punto les obsesionan sus miedos, el investigador dice: «Se preocupan por todo, no sólo por ciertas cosas». En lo que concierne al trabajo, por ejemplo, a una de esas personas no sólo le inquietaría hacerlo bien, sino también la posibilidad remota de perder el autobús y llegar tarde. «La mayoría de esos pacientes literalmente se pasa el día inquietándose —comenta—. Saben que su actitud no les hace ningún bien, pero no pueden evitarlo.»

Mediante el enfoque mixto Oriente-Occidente, los pacientes ansiosos aprenden a prestar menos atención a sus inquietudes y miedos de dos maneras distintas. Las técnicas de la terapia cognitivo-conductista tradicional les ayudan a identificar y a corregir las pautas de pensamiento y emoción destructivas. Un entrenamiento en «la presencia clásica», que se basa en una meditación sentada y centrada en la respiración inspirada en el budismo Theravada, les ayuda a sostener una consciencia flexible y expansiva sin apoyarse en la actividad verbal o cognitiva.

A lo largo de media sesión, el terapeuta utiliza una variedad de técnicas cognitivas y conductistas para ayudar al paciente ansioso a desalojar de su mente pensamientos contraproducentes. Aprende a «marear la perdiz» hasta que se aburre, por ejemplo, o a parar en seco un pensamiento sustituyéndolo por otra idea. También se entrena en desafiar al miedo, de tal modo que «voy a perder el autobús» se convierte en «nunca lo he perdido y es poco probable que lo pierda mañana» y, en último término, en «si lo pierdo, no se va a acabar el mundo».

Incluso si la persona acepta que concentrarse en la posibilidad de perder el autobús no la lleva a ninguna parte —un avance cognitivo— podría darse el caso de que no pudiera tranquilizarse y desviar la atención en direcciones más productivas. Ahí entra en juego la presencia clásica. En cada sesión, el paciente recibe instrucciones cada vez más complejas para practicar la meditación, con el objeto de cultivar lo que Rapgay llama «una conciencia abierta, libre de prejuicios». Utilizar ambos enfoques es mucho más efectivo que limitarse a uno, dice, porque la terapia occidental encauza el contenido de la mente del ansioso —los pensamientos disfuncionales— y la práctica oriental sus «procesos» —un estado agitado de conciencia que es rígido, limitado y centrado en la preocupación—: «Tienes que reconducir tanto el contenido como el proceso, y la ciencia occidental no posee suficientes recursos no farmacológicos para transformar los estados mentales».

Para una persona ansiosa, cuyo sesgo atencional recae en la amenaza, con una mentalidad estrecha y propensa a hablar demasiado, la inmersión regular en un estado mental tranquilo, relajado y libre de juicios es como estar en un balneario psíquico. Además, la presencia que promueve la meditación diaria ayuda al ansioso a afrontar la vida con tranquilidad, «atendiendo a una cosa y después a la siguiente, y a la siguiente, a la

vez que ignora las distracciones», dice Rapgay. «La presencia se prolonga tras la meditación. Después eres capaz de abordar las muchas facetas de la vida de un modo sistemático, ordenado, menos estresante, en vez de amontonarlas en tu campo de consciencia.»

Al parecer, este enfoque mixto para desviar la atención de las preocupaciones hacia un estado de paz mental ayuda a la región cortical del cerebro, más cognitiva, a regular la subcortical, más emocional, que, según los encefalogramas, se apacigua durante el tratamiento. Impresionantes estadísticas corroboran la efectividad de la terapia híbrida. Tras una serie de quince sesiones, el nivel de ansiedad del paciente medio, medido en una escala de cero a cincuenta, cae de un estrepitoso cuarenta y dos a un apacible doce. En un futuro próximo, Rapgay planea estudiar la eficacia del método en el tratamiento del trastorno obsesivo compulsivo y del estrés postraumático.

Médico, investigador y antiguo monje, Rapgay cree que, seas o no ansioso, «es muy importante ser capaz de atender la experiencia inmediata desde la presencia. Se trata de un estado mental abierto a la inmensidad de la consciencia sin centrarse en ningún contenido particular de esa inmensidad. La diferencia entre atender y prestar atención con consciencia se traduce en mayor estabilidad mental».

No sólo la ansiedad y la depresión, sino también los problemas cardiovasculares y las disfunciones inmunológicas guardan relación con las cosas a las que atendemos y la manera de hacerlo. Aprender a desviar la atención de pensamientos y emociones destructivos y contemplar los acontecimientos negativos bajo una luz lo más productiva posible son algunos de los «hábitos de salud» más importantes de cultivar. El reconocimiento del

papel que poseen las pautas atencionales tendenciosas en los trastornos mentales supone uno de los mayores avances de la psiquiatría moderna. Conforme los últimos hallazgos borran la distinción entre los problemas de la mente y del cuerpo, un número de personas en aumento, aquejadas de hipertensión, infertilidad y psoriasis, así como de estrés, incorporan la práctica de la atención plena a sus tratamientos médicos, algo que, en último término, incrementa la sensación de control de la propia experiencia tan esencial para el bienestar.



# 14

## Sentido: prestar atención a lo que más importa

De todos los temas que pueden atrapar la atención plena del *Homo sapiens*, la pregunta acerca de la naturaleza de la realidad y sus repercusiones en la vida nos preocupa en particular. Por suerte y a veces por desgracia, somos capaces de plantearnos interrogantes como: ¿Quiénes somos? ¿Qué sentido tiene la vida? ¿Cómo saber qué está bien y qué está mal?

La filosofía, la religión y la psicología, cada cual a su manera, investigan por igual los fundamentos del ser, del conocimiento y de la conducta. En realidad, durante gran parte de la historia, los dos primeros sistemas apenas se han diferenciado. Veamos si no las palabras de Marco Aurelio, filósofo estoico y emperador romano: «Un universo formado de todo lo que es; un único Dios en él; un principio del ser, y una ley, la razón, compartida por todas las criaturas pensantes, y una verdad».

Muchas cosas han cambiado desde que Marco Aurelio plasmó la unidad esencial de la realidad en sus *Meditaciones*, pero también nosotros, de vez en cuando, olvidamos el ajetreo diario para prestar atención a una verdad más profunda y fundamental. Algo a tenor de esta preocupación posmoderna salió a relucir en una investigación llevada a cabo con dieciocho intelectuales, incluidos Salman Rushdie, Toni Morrison y Martin Scorsese, a los que se les preguntó si creían

en Dios. Seis dijeron que no, cinco que sí y siete que quizá, de modo que incluso entre las personas en apariencia más escépticas, una clara mayoría piensa que existe o podría existir... algo más. Tras desechar la idea de la divinidad como un titiritero cósmico omnipotente, el escritor Jonathan Franzen dijo: «Al mismo tiempo, creo en una realidad que trasciende lo que ven nuestros ojos y experimentan nuestros sentidos. El mundo posee una cualidad misteriosa e inmaterial. Algo inmenso, que inspira reverencia, eterno e incognoscible».

No por casualidad las disciplinas que te invitan a atender a algo grande y venerable, llámese Dios o universo, consciencia o bien común, también te apremian a mejorarte a ti mismo y al mundo, a apreciar la vida. En el fondo, la filosofía, la religión y la psicología promueven el tipo de comportamiento que garantiza el éxito de nuestra especie. En último término, centrarnos en valores que alientan emociones positivas en nosotros, como el altruismo y el perdón, expande el alcance de la atención, tanto para dirigirla a nuestras propias posibilidades como a las necesidades ajenas, algo que nos beneficia no sólo como individuos, sino también como comunidad.

La idea, formulada por la filósofa francesa, mística y activista Simone Weil, de que «la atención sin objeto es la oración en su forma suprema» ha impregnado la cultura estadounidense desde el trascendentalismo de Nueva Inglaterra. Redundando en la idea de que para experimentar la verdadera naturaleza de la realidad, y de uno mismo, hay que centrarse en el momento presente, Emerson dice: «Siempre nos estamos preparando para vivir, pero nunca vivimos». En la misma línea, Thoreau afirma: «Como si se pudiera matar el tiempo sin herir a la eternidad».

En las décadas de 1960 y 1970, herederos de aquellas filosofías trataron de prestar atención plena a la realidad última con ayuda de una pastilla. El resultado de su experiencia, para bien y para mal, tenía mucho que ver con los impredecibles efectos del LSD sobre la atención; algunos viajeros visitaban el cielo y otros el infierno. Unos cuantos de aquellos neotranscendentalistas se interesaron también por el yoga, el zen y otras formas de meditación oriental. Uno de los primeros psicólogos en emprender aquel tipo de prácticas fue el profesor de Harvard Richard Alpert, que se trasladó a la India y estudió con Bhagavan Dass, un californiano devenido gurú hindú cuya autobiografía ostenta el elocuente título de *It's here now (Are you?)* [Esto es el aquí y ahora. ¿Hay alguien ahí?]. Alpert se convirtió en Ram Dass y escribió el famosísimo *Be here now* [Vive aquí y ahora].

Más de mil años antes de que Occidente empezara a entonar «Om» en los gimnasios y a escanear el cerebro en estado de meditación, el budismo comenzó a interesarse por el arte y la ciencia. En realidad, igual que William James, Buda fue un filósofo y psicólogo perspicaz cuyas ideas desembocaron en una epifanía personal de tintes algo lúgubres: seas quien seas, estás destinado, como lo estamos todos, a soportar el dolor, la enfermedad, la vejez y la muerte.

Buscando cómo paliar el sufrimiento humano, más una filosofía que una religión, Buda identificó la fuerte predominancia de la ira, el miedo y la tristeza, vinculadas siempre al pasado o al futuro. Concluyó que lo mejor era prestar una atención voluntaria y activa al momento presente, así como a los pensamientos y sentimientos positivos, como la ternura y la compasión. Tras una infancia difícil y algunos problemas de depresión, James llegó a una conclusión parecida, que expresó en términos muy pragmáticos: «No canto porque esté contento. Estoy contento porque canto».

Dugu Choegyal Rinpoche, maestro y artista afincado en la

India y Nepal, es un experto en prestar atención a la realidad tal como enseña el budismo tibetano. Choegyal es un lama de la secta Kagyu, conocida por sus prácticas meditativas en condiciones de aislamiento total, como Milarepa. Si tratas de definir la sensación que te produce su presencia, la palabra «iluminado» acude a tu mente. Tras una breve charla con el *rinpoche* —«joya preciosa»—, la impresión no desaparece, pero ya no choca tanto.

Es posible que estés familiarizado con su imagen, incluso que hayas visto su foto en tu casa en alguna ocasión. En 2007, el *rinpoche* se materializó en muchos hogares occidentales cuando la revista del *National Geographic* le dedicó la portada. Su atavío tradicional contrastaba con los sensores de alta tecnología conectados a su cabeza afeitada, así dispuestos para realizar una resonancia magnética de su cerebro durante la meditación. «Es un trabajo muy, muy importante —dice—, porque aporta conocimiento y verdad.»

A la pregunta de qué es la atención, Choegyal responde: «Significa presencia, la mente en su esencia. Tanto en el transcurso de la meditación como en la vida diaria, procuramos prestar atención al momento presente en vez de quedarnos atrapados entre el miedo y la esperanza, que son los estados habituales de la mente».

Choegyal empezó a cultivar la presencia en la niñez. «Comprendí que la muerte es inevitable, hagamos lo que hagamos —dice—. Advertí que, antes de hacer nada, debo pensar cómo abordarlo y así sabré qué hacer. Convertí esa actitud en una prioridad y me liberé de muchos pensamientos negativos. Toda mi práctica se centraba en comprender qué es la mente en realidad.» Reparando en que se está metiendo en camisa de once varas, se echa a reír y dice: «La mente no se parece a nada, por eso cuesta tanto hablar de ella. Igual que el aire no puede explicar el fuego, o el espacio la tierra».

Para la tradición *rinpoche*, la atención nos permite experimentar a fondo lo que es; un conocimiento que no se alcanza mediante el pensamiento, sólo a través del *ser*. (En términos del psicólogo Daniel Kahneman, esta consciencia procede del yo de la experiencia más que del yo de la memoria.) Entre los budistas, alguien capaz de mantener esa concentración plena y sin esfuerzo en el aquí y ahora de manera continuada es un «iluminado» o «realizado». El mundo del *rinpoche* Kargyu incluye entre las filas de esta élite a unos yoguis llamados *togdens*. Uno de ellos, Amtrin, pasó muchos años meditando a solas en cuevas perdidas, alcanzó la iluminación y se convirtió en una figura reverenciada dentro de su comunidad. Cuando había tormenta, la gente de la aldea cercana decía: «Es Amtrin, que está sacudiendo su manta».

Durante la audiencia que el yogui concedió poco antes de su muerte, prácticamente se limitó a pasar el rato sentado en el estrado, con una camiseta Adidas de tirantes, la túnica blanca del *togden* y un amago de sonrisa. Pese a todo, una gran congregación de occidentales y tibetanos lo contemplaba tan extasiada como si fuera Eli Manning lanzando el pase de la victoria en la Superbowl. Todo el mundo quería saber qué había averiguado Amtrin, para poder ser como él o al menos parecersele un poco. Interrogado sobre si su viejo amigo aún meditaba por aquel entonces, Choegyal contesta: «No, no. Al final, esa presencia concentrada desaparece y la consciencia se vuelve ilimitada».

Según la tradición budista, la vida de Amtrin ha terminado, pero su atención consciente perdura. Para explicar la reencarnación, el *rinpoche* dice que la naturaleza primordial de la mente es «una vibración de energía que se fortalece a lo largo de muchas vidas. Todo lo bueno que aprendes permanece y se manifiesta al principio de cada ciclo vital. Cuanta más claridad alcances, menos emociones negativas te perturbarán la próxima vez».

Al principio del largo camino a la iluminación, dice el *rinpoche*, la persona que medita busca que la mente «pueda atisbarse a sí misma. Al final, renuncias al estado meditativo y te liberas incluso de eso. Entonces la mente reencuentra su propia naturaleza, que es la atención y la consciencia sin conceptos que la contaminen; ni siquiera la idea de meditación». El propio Buda, después de visitar a quinientos maestros espirituales y de sopesar sus distintas formas de abordar la iluminación, concluyó que cultivar la «mente esencial» era la mejor estrategia. «No enseñaba “budismo”, sino cómo dejar que la mente descansara en su propia naturaleza, libre del miedo y la ilusión, incluso de la propia meditación.»

Como maestro experimentado, Choegyal sabe que la mayoría de gente considera la mente una especie de cacharro desvencijado compuesto de tareas pendientes, ideas de lo sublime, molestias menores y pensamientos sobre la próxima comida. «Algunas personas dicen: “¡Pero las personas normales y corrientes no pueden alcanzar la presencia!” En realidad, están hablando de la mente confusa —afirma—. La mente ordinaria es básica, clara y natural. Es *dharma* —la palabra sánscrita para el orden tácito del universo—, pero cualquier nombre la contamina.»

El budismo tibetano ofrece muchas prácticas de apoyo, como la repetición de mantras o la veneración de deidades, pero el núcleo de la meditación radica en acallar la mente. Choegyal describe dos formas básicas de conseguirlo, corroboradas por las más recientes investigaciones científicas: la dirigida y la expansiva, que coinciden con estilos atencionales distintos. «Uno es más estructurado, el otro más sencillo —explica—. Las personas del primer tipo piensan: “¡Tenemos que esforzarnos! ¿Qué reglas hay que seguir para meditar?” Para las del segundo tipo, sin embargo, este enfoque no funciona. Yo soy de éstas. Me for-

mé en un monasterio, pero ya no me tomo nada de eso muy en serio y trato de ser sencillo y natural. Intento tener una mente ordinaria. Por encima de todo eso, puedes funcionar a partir de conceptos, como Dios, oración, meditación, o sin conceptos. Puedes tener puntos de vista o no tenerlos. Esas cosas cambian. No obstante, hay una única verdad, y ha de ser la misma para todos.»

Eckhart Tolle asientiría entusiasmado a sus palabras. Le gusta contar la historia de que, cuando preparaba la publicación de su primer libro —*El poder del ahora*, que ha vendido millones de ejemplares y ha sido traducido a treinta y dos lenguas—, le comentó a un amigo delante de un café sus ideas sobre la importancia de prestar atención al momento. El hombre le dijo: «¡Olvidalo! Ya se ha hecho».

No obstante, incluso los mensajes más intemporales requieren ser reformulados de vez en cuando, y Tolle posee una habilidad especial para adaptar antiguas ideas sobre el poder de la atención en la experiencia a la cultura vernácula de Occidente. Se le conoce como «un maestro espiritual», pero ni abraza ni rechaza ningún tipo de dogma o ritual, incluida la meditación. La práctica que propone es la siguiente: deja de concentrarte en el pasado o en el futuro, presta atención plena al presente y experimenta la realidad tal como es.

En octubre de 2007, ese hombre pequeño y sencillo al que sus fans llaman por su nombre convocaba un taller de dos días de duración en el Beacon Theatre de Nueva York. The Rolling Stones, Van Morrison, Al Green y Emmylou Harris, entre otros muchos músicos, han actuado allí y, como suele pasar, una multitud de jóvenes de atuendo pintoresco y adultos de mediana edad habían agotado el aforo. Una mujer comentaba que había

viajado hasta allí desde Florida, porque Eckart no da talleres a menudo, y sí, le ha cambiado la vida.

Poniendo en práctica lo que predica, Tolle aparece en escena, coge una silla y se concentra unos instantes. Los asistentes guardan silencio también. A continuación guiña un ojo y dice: «Si sois de Nueva York, este principio os habrá parecido algo lento», e ilustra su comentario con la típica anécdota de turistas. Al llegar a Park Avenue esa misma mañana, los apresurados transeúntes han convertido lo que pretendía ser un paseo tranquilo en una especie de carrera. Se ha dejado llevar por la corriente para disfrutar de la experiencia, pero ha advertido que la mayoría de caminantes no sentía lo mismo. «Trataban de alcanzar el momento siguiente —dice—, pensando que sería mejor. Es una forma de locura colectiva.» La primera de las muchas series de carcajadas resuena en la sala.

Pese a su aspecto de *hobbit* y su mordaz sentido del humor, que le lleva a poner los ojos en blanco inmediatamente después de hacer un comentario profundo sobre el sentido de la vida, Tolle es un místico: alguien que, al margen de cualquier etiqueta religiosa, vive en un estado de atención extasiada a la unidad y bondad de la realidad última que citaba Marco Aurelio. Consciente de que los neófitos sólo pueden concentrarse en partes pequeñas de la fotografía, reitera los mismos conceptos básicos durante la noche del viernes y la tarde del sábado.

Llámesese consciencia, ahora, mente o Dios, la realidad última a la que alude Tolle es cuanto tenemos; no algo que percibimos «ahí arriba», como un paraíso que alcanzaremos algún día, sino lo que experimentamos «aquí abajo», ahora, en nuestro interior. Vista desde esa perspectiva, la costumbre humana de atender a cosas temporales y materiales constituye el motivo principal de la desgracia porque nos impide reparar en la verdadera realidad, eterna e ilimitada.



De maneras distintas, a lo largo de ambas sesiones, Tolle explica por qué prestar atención a la materia y a la forma —a las cosas, incluidos los pensamientos— nos impide aprehender la realidad. Obsesionados con el tiempo, nos alineamos con el pasado o con el futuro, algo que no tiene lógica porque el pasado está, bueno, pasado, y «cuando el futuro llegue, también será presente —dice—. Las manillas del reloj se mueven, pero nunca abandonamos el ahora». Teniendo en cuenta que no existe sino este instante, advierte, bien podríamos prestarle atención. «¿Eres capaz de aceptar el presente tal cual es? ¿De hacer las paces con él?»

Pasando de nuestra obsesión con el tiempo a la fijación con los pensamientos, Tolle dice que creemos que, si encontráramos el libro perfecto o al maestro adecuado —en suma, pensando en ello—, comprenderíamos el sentido de la vida. Sin embargo, la consciencia de la pura realidad no reside en una idea, sino en la experiencia, que requiere «un rechazo radical del pensamiento» en favor de un estado de atención plena al momento. «Nuestro objetivo —la plenitud— sólo es estar aquí y ahora —afirma—. Ser el espacio para que suceda lo imprevisto. Intentad ponerlo en práctica a lo largo del día. La cantidad de tiempo da igual. Escoged siempre el ahora.»

Además de invitarnos a prestar atención a una realidad más rica que el estado de cosas en el que estamos inmersos, la filosofía, la religión y la psicología nos hacen reparar en la moral y la ética: cómo convertirnos en personas mejores y crear un mundo más justo cultivando lo que antiguamente se conocían como virtudes. Hoy día apenas se oye el término, pero a Chris Peterson, psicólogo de la Universidad de Michigan, y a algunos de sus compañeros les gustaría recuperarlo. Han identificado

seis cualidades principales —sabiduría, valor, templanza, justicia, humanidad (amor) y trascendencia— y sus subcategorías como elementos susceptibles de investigación psicológica. Sus motivos, que en principio pudieran parecer altruistas, son de tipo práctico: las virtudes guardan una estrecha relación con el bienestar.

Aunque tradicionalmente se ha considerado el desarrollo como un fenómeno propio de la juventud, los últimos descubrimientos sobre neuroplasticidad del cerebro y adquisición de nuevos valores como honestidad y justicia corroboran la experiencia de Ebenezer Scrooge: nunca es tarde para hacerse el propósito de ser mejor persona. En realidad, dice Peterson: «Aristóteles nos enseñó que nos esforzamos por desarrollar la virtud a lo largo de toda la vida, pero los resultados no se notan hasta la mediana edad». (Junto con otras virtudes más conocidas, la lista del sabio incluía «magnificencia» u obsequiar a los dioses con generosidad.)

La atención es crucial en el cultivo de la virtud. No en vano el primer obstáculo que, en nuestra sociedad secular y materialista, dificulta el desarrollo de esa cualidad suele ser identificarla como tal: no una buena obra llevada a cabo casi por casualidad, sino el cultivo deliberado de cierto impulso moral o ético. Así, cuando nos guardamos un comentario impertinente o ponemos un problema en perspectiva, hablamos, con razón, de «autocontrol» o «sabiduría». Poco acostumbrados a pensar en esos términos, muchos de los sujetos que participan en el estudio de Peterson se sorprenden cuando les demuestra que, al actuar así, están siendo amables, por ejemplo, o valientes; simplemente nunca se lo habían planteado.

Cuando tenemos claro qué son las virtudes y cuáles queremos cultivar, el siguiente paso requiere estar ojo avizor a lo que Peterson llama «momentos estelares» u oportunidades cotidia-

nas para poner en práctica esas cualidades. «Es una idea digna de James —comenta—. Deliberadamente, prestas atención a tu conducta y cultivas hábitos que acaban por convertirse en tu segunda naturaleza.»

Tendemos a fijarnos en la virtud que se expresa en circunstancias heroicas: el valor de John McCain en una prisión enemiga o el ansia de justicia de Martin Luther King en un sur segregacionista. En la vida diaria, sin embargo, la mayoría de oportunidades para forjar carácter son de modesto alcance y nos pueden pasar inadvertidas si no prestamos atención. Podemos considerar a la madre Teresa y Mahatma Gandhi como personificaciones de la humanidad en tanto que cualidad, pero eso no impide a Peterson buscar la virtud a menor escala. Como ejemplo, cuenta que cierto día, saliendo a toda prisa del departamento de psicología, vio a una estudiante consternada en el vestíbulo, con su trabajo semestral en la mano. Podría haber pasado de largo, pero se paró para reabrir la oficina y ayudarla a encontrar el buzón que buscaba. Aquel pequeño acto no cambió el mundo, pero ayudó a una persona y acercó a otra a su objetivo de hacer de la bondad un hábito. «Sólo requería dos minutos de mi tiempo —dice—, de modo que aproveché la oportunidad y me sentí un poco más amable, un poco mejor después.»

Cuando Emerson escribió: «Hazte imprescindible para alguien», se estaba adelantando a las investigaciones modernas que vinculan el altruismo con el bienestar. «Es casi imposible ser feliz sin unas buenas relaciones —dice Peterson—. La idea sale a relucir en la investigación una y otra vez.» A menudo se dice que la virtud es una recompensa en sí misma, pero el amor y su corolario de bondad otorgan otros beneficios a quienes los ponen en práctica. Haya o no ganancia para el receptor, dice Peterson, «¡sabemos que la hay para el donante! Está más contento, disfruta de mejor salud y vive más tiempo que las perso-

nas que se compran los últimos cachivaches, pero nunca tienen bastante».

En el mundo abundan las personas bondadosas y optimistas, pero los ejemplos de lo que los filósofos llamaban con severidad «virtudes correctivas» son más escasos. Cuesta cultivar la templanza y los hábitos que la caracterizan —modestia, prudencia y continencia— porque contrarrestan defectos muy arraigados en la naturaleza humana. Como dice el psicólogo, «nos moderamos porque sentimos la tentación de dejarnos llevar. ¿Te controlas o has perdido el control? Todo gira en torno a la autorregulación, un concepto muy en boga en la psicología actual. Y te conviertes en una persona capaz de autorregularse *cuando te autorregulas, cuando te privas de la gratificación o la aplazas*». Como cuesta tanto ejercitar la templanza y requiere de tu voluntad, dice, «la atención tiene un papel fundamental. Tenemos que *concentrarnos* en adquirir cualidades como la modestia, porque a todos nos gusta presumir».

La mayoría de padres y madres enseñan a sus hijos la importancia de cultivar la sinceridad, la ecuanimidad y otras virtudes, pero pocos se aplican el principio de que «actos son amores y no buenas razones». «Hay que educar con el ejemplo —dice Peterson—. El progenitor debería catalogar la conducta, hablando a sus hijos de sabiduría, valor o templanza, pero también encarnarla.» Al igual que los adultos, la virtud más importante que deben desarrollar los niños en lo que concierne a su bienestar a corto y largo plazo es el amor. «Cuando doy conferencias para padres —comenta Peterson—, les digo: “Si queréis que vuestros hijos sean felices, no os preocupéis por las notas, sino por las actividades extracurriculares. Nunca les impidáis hacer amigos”.»

Los datos reunidos por el Centro de Investigación Pew indican que, por su propio interés y por el bien común, los jóvenes de dieciocho a veinticinco años que comprenden la

llamada *Generation Next* deberían concentrarse en desarrollar el interés por los demás. Política y socialmente son más liberales que la generación X, que los precedió, pero su objetivo principal es hacerse ricos y famosos. «Todo gira en torno a mí, mí, mí y goce, goce, goce —dice Peterson—, pero las pruebas demuestran que actitudes así nos hacen infelices.»

Para el poeta W. H. Auden, «orar es prestar atención o, cómo diría, “escuchar” a alguien que no sea uno mismo». La mayoría de investigadores universitarios tiene reparos en hablar de religión, cuando no se niegan en redondo; no sin cierto titubeo, Peterson reconoce: «Soy liberal, pero las personas de tendencias políticas y religiosas conservadoras son mucho más generosas. Les debemos casi toda la caridad que se practica en Estados Unidos; no hablo sólo de donaciones monetarias, sino incluso en sangre. Quizá sus creencias los hacen más optimistas, menos cínicos. No tienen tantos remilgos a la hora de concentrarse en mejorar su carácter».

Centrarse en cultivar la virtud en vez del lucro o el placer puede parecer rotundamente antinorteamericano, pero el enorme éxito del que disfrutaban las múltiples biografías de los padres fundadores indica lo contrario. Al margen de sus defectos y de los errores cometidos, Washington, Jefferson, Adams y Franklin trabajaron con denuedo por desarrollar sus virtudes, lo que incluía el servicio público. «Hoy día no oyes decir a nadie que se esté esforzando por ser mejor persona —comenta Peterson—, pero tiempo atrás la gente lo decía. ¿No sería estupendo que en vez de ir tanto al gimnasio hiciéramos algo por mejorar?»

La filosofía, la religión y la psicología no sólo nos ayudan a prestar atención a una realidad más grande, a ser mejores personas y a transformar el mundo, sino también, más recientemente

en el caso de la psicología, a advertir de que la vida es buena y debemos apreciarla. Albert Einstein expresó esta idea diciendo: «Hay dos formas de vivir. La primera, como si nada fuera un milagro. La segunda, como si todo fuera un milagro».

Tradicionalmente, el conductismo se ha centrado menos en la bondad de la vida que en los problemas y el dolor. Cuando Fred Bryant, psicólogo de la Universidad Loyola de Chicago, revisó sus archivos para emprender una investigación sobre el placer, casi no encontró información, como si la dicha fuera apenas «un respiro» que nos ayuda a soportar los malos tiempos. Insatisfecho con una conclusión tan triste, empezó a estudiar una forma de atención plena que él llama «el saboreo» o la concentración voluntaria y activa en los sentimientos positivos. «Si no puedes decir: “Sí, soy consciente de haber sentido placer”, no es saboreo.»

La investigación sobre el saboreo demuestra que nuestra sensación de satisfacción depende más de la atención voluntaria, bien disfrutando del primer día de primavera, bien rabian-do por lo mal que se ha portado un pariente molesto, que de las propias circunstancias, como ser rico o pobre, estar enfermo o gozar de buena salud. Para realizar un experimento, Bryant comprobó la salud psíquica de unos sujetos y a continuación los dividió en tres grupos. A todos se les pidió que cada día, durante una semana, dieran un paseo de veinte minutos, pero los tres grupos debían concentrarse en tareas distintas. Uno tenía que prestar atención a todos los estímulos agradables que salieran al paso: la luz del sol, flores, transeúntes sonrientes. Otro debía buscar cosas negativas: grafitis, basura, ceños fruncidos. Al tercero se le pidió que se limitara a hacer ejercicio.

Finalizada la semana, cuando el equipo volvió a comprobar los niveles de bienestar de los sujetos, aquellos que habían buscado activamente estímulos positivos estaban más contentos

que antes del experimento. Los que se centraron en lo negativo se sentían más desanimados, y los que se habían limitado a caminar seguían igual que antes. «La moraleja —dice Bryant— es que ves lo que andas buscando. Y te puedes ejercitar para atender a la dicha que te espera ahí fuera, en lugar de aguardar con pasividad a que acuda a ti.»

Si quieres «saborear», puedes fijarte en tus sensaciones internas, como cuando saltas de alegría, te hinchas de orgullo, te llenas de gratitud o te pasmas de asombro. También puedes atender a placeres sensoriales, como mirar un arco iris o dejar que un gran trozo de chocolate se te deshaga lentamente en la boca. Recordando a un hombre al que le encantaba dar paseos, Bryant afirma: «Podemos disfrutar con algo que a nadie más le gusta. El saboreo pone de manifiesto la tremenda creatividad de la mente humana».

Tanto si nos concentramos en un cucurucho de helado como en el Premio Nobel que acabamos de ganar, el principio y el final de la experiencia constituyen las mejores oportunidades de «saborear». Al principio, la pura novedad capta nuestra atención, como más tarde las señales de que pronto terminará. Los primeros y los últimos mordiscos de pastel, rayos de luz o días de vacaciones nos inducen a apreciar lo que tenemos y, después, lo que estamos a punto perder. «Como dicen las canciones, no sabes lo que tienes hasta que lo pierdes —comenta Bryant—. Quieres arrancar toda la dicha que puedas a una buena experiencia.»

Gracias a la capacidad del cerebro para viajar en el tiempo, nuestras posibilidades de atender a las cosas buenas de la vida no se limitan al aquí y ahora. Podemos mirar hacia atrás o hacia delante en busca de algo agradable. Gracias al «recuerdo anticipado», somos capaces de pensar, mientras estamos de luna de miel, quizás, o durante la graduación, en lo mucho que disfruta-

remos algún día recordando el feliz acontecimiento. Como dice Bryant: «Puedes incluso volver al pasado y recordar lo feliz que eras mientras aguardabas algo con ilusión».

Pese a las muchas posibilidades que tenemos de atender a los placeres de la vida, no solemos explotarlas. Como observó Robert Louis Stevenson: «No hay derecho que subestimamos tanto como el derecho a ser felices». A un extremo del espectro está la gente que nunca disfruta de nada, dice Bryant. «Son capaces de echar a perder un día precioso.» En el otro, están los afortunados —principalmente de cierta edad— que se maravillan de las pequeñas cosas, como las tortitas del desayuno o una gracia de su mascota.

Aunque las mujeres se encuentran, por lo general, en peores condiciones socioeconómicas en todo el mundo, «saborean» más que los hombres. Podría deberse, en parte, a que se las anima a expresar sus emociones más que a los hombres, quienes suelen afrontar la vida con un enfoque estoico y orientado a la acción. Como dice Bryant, «¿Por qué iba a querer un hombre estremecerse de placer cuando hay faena pendiente?»

Al margen del género y la edad, si algo nos impide disfrutar de los placeres de la vida es, precisamente, nuestra incapacidad para prestarles atención. El jardín más precioso del mundo no se diferenciará de un aparcamiento de asfalto si lo atravesamos parloteando por el móvil. Las prisas también constituyen un gran obstáculo a la experiencia del saboreo. «¿Que tenemos que cruzar un jardín? ¡Sigamos andando! —dice Bryant—. ¡Tengo cosas que hacer!» Sin embargo, como él advierte, «ningún momento se repite. Si no reparas en él, lo pierdes. Para oler las rosas tienes que *demorarte*».

Igual que los antiguos griegos temían que su felicidad ofendiera a los dioses, algunas personas evitan centrarse en los placeres del presente por miedo a gafar el futuro. En Japón está



muy extendida «la idea de que, como el *yin* y el *yang*, si te pasa algo bueno pronto sucederá algo malo para “equilibrar la balanza”. Cuanto más sostenemos esa opinión, más boicoteamos el saboreo e intentamos “sosearnos”».

Prestar atención al disfrute compensa de por sí, pero el saboreo también incrementa la cuota de emociones positivas, algo que, a su vez, expande el rango de atención y aporta beneficios a la salud, como una mayor capacidad de resiliencia y una mejora de la función inmunológica. Si estás enfermo, dice Bryant, «deberías saborear, no sólo por el puro placer de hacerlo, sino también para recuperarte mejor». Además, añade, «un contratiempo no impide que sucedan muchas otras cosas buenas. Se trata de dos fenómenos distintos. La alegría y el sentido de la vida siguen existiendo al margen del agente de estrés actual —una enfermedad, un pariente con problemas, un revés profesional—, y puedes experimentar ambas situaciones al mismo tiempo».

La mejor estrategia para saborear consiste en aprender a prestar atención plena, decidiendo con cuidado, de forma activa y voluntaria, dónde la pones. Para perfeccionar esa destreza, Bryant propone tomarse unas «vacaciones diarias»: pasar de veinte a treinta minutos concentrados en algo que nos hace disfrutar o que pudiera gustarnos, pero nunca hemos intentado. Al final del día, recordamos la experiencia, nos felicitamos por tan agradable intermedio y planeamos la del día siguiente. Al cabo de siete días, «la mayoría de gente dice: “¡He tenido una semana estupenda! ¡Ojalá siempre fuera así!” Bueno, ¿y por qué no?»



## Epílogo

A lo largo de los cinco años transcurridos desde que llevé a cabo el experimento que desembocó en este libro, aprender sobre la naturaleza de la atención y cómo influye en el amor, el trabajo y todo lo que hay entre ambas cosas ha cambiado aspectos muy importantes de mi vida.

En realidad, he terminado pensando que la vida, al menos en su mejor vertiente, *consiste* en el acto de prestar atención plena.

Queremos estar centrados. Las pruebas saltan a la vista, desde la expresión relajada pero alerta de un atleta que está «en la zona» hasta la de una madre acunando a su bebé, un artesano concentrado en su trabajo o un músico tocando su instrumento. En *Shine a Light*, el documental de Martin Scorsese sobre los Rolling Stones, le preguntan a Keith Richards cómo se siente cuando sale al escenario y ve a cien mil fans gritando ante él. Él se limita a contestar: «Despierto». Es un roquero, no un filósofo, pero su comentario recuerda la reflexión de William James: «En comparación con lo que podríamos ser, sólo estamos despiertos a medias»; o la de Buda: «Estoy despierto». En los mejores momentos de la vida, quizá cuando escribimos un libro o una carta, hacemos el amor o la cena, nos sentimos así también: despiertos, enfocados, *arreatados*.

Algunas de las cosas que he aprendido sobre la atención tienen aplicaciones muy prácticas. Consciente de que poseemos una capacidad de concentración limitada, me aseguro de que los

aparatos y medios de comunicación electrónicos no se apoderen de la mía. Cuando tengo que memorizar cierta información, llevar a cabo un trabajo difícil o aprender a hacer algo nuevo, me protejo de ese tipo de distracciones al menos durante un período de noventa minutos. Si un dilema me angustia, recuerdo la regla de la galleta de la fortuna: nada es tan importante como parece cuando estás centrado en ello.

Cuando tengo una tarea aburrida por delante —por ejemplo, hacer la colada—, recuerdo el experimento del punto en la hoja de papel de William James y busco una forma distinta de llevarla a cabo. (El verano pasado, cuando decidí colgar la ropa en el tendedero exterior en vez de meterla en la secadora, vi un arco iris doble.) Cuando empiezo a dar vueltas a algo que uno de mis seres queridos acaba de decir o hacer, trato de recordar que se centra en un mundo distinto al mío y le pido que me ayude a entenderle.

Por encima de todo, ahora soy mucho más consciente de cómo mi sentir determina mis objetos de atención, y viceversa. Según el humor del día, apenas repararé en el montón de platos sucios que alguien ha dejado en la pila o los veré como un Vesubio a punto de estallar. Si se impone la segunda reacción, he aprendido que puedo mitigar sus consecuencias para todos los implicados mirando la situación desde otro ángulo —el responsable no es un malvado, sólo alguien quizá distraído por el gran proyecto que tiene entre manos— o desviando mi atención a otra cosa.

Por sencillas que parezcan, estas estrategias dan excelentes resultados.

Incluso en situaciones mucho más peliagudas, he descubierto que si hago cuanto está en mi mano por resolver el problema, no tengo que estar pendiente de las adversidades de la vida. Mañana por la mañana, visitaré a mi anciana madre, de noventa y

cuatro años de edad, Winnie, que está muy delicada de cuerpo y mente y ha ingresado una vez más en una residencia. Parafraseando a John Milton: «¿Cielo o infierno?» Depende de dónde pongamos la atención.



## Agradecimientos

Por ayudarnos a discernir qué es la atención y por haber tenido la amabilidad de compartir sus teorías conmigo, quisiera dar las gracias a George Ainslie, Marie Banich, Aaron Beck, Marlene Behrmann, George Bonanno, Thomas Bradbury, Rodney Brooks, Bill Brown, Fred Bryant, Laura Carstensen, Javier Castellanos, Tanya Chartrand, Mihály Csikszentmihályi, Richard Davidson, Edward Deci, Angela Duckworth, Dugu Choegyal Rinpoche, Carol Dweck, Barbara Fredrickson, Howard Gardner, Joseph Giunta, Scott Hagwood, Shannon Howell, Amishi Jha, Jon Kabat-Zinn, Daniel Kahneman, Ellen Langer, Marsel Mesulam, Richard Nisbett, Donald Norman, Elinor Ochs, James Pawelski, Chris Peterson, Gail Posner, Michael Posner, Lobsang Rapgay, Mary Rothbart, Paul Rozin, Oliver Schultheiss, Barry Schwartz, Paschal Sheeran, Ann Treisman y Leslie Ungerleider.

También quisiera agradecer a Rachel Aviv su investigación e información, facilitada por el Hertog Fellowship Program perteneciente a la Facultad de Arte de la Universidad de Columbia.

Por sus ideas y generosidad, estoy particularmente agradecida a Steve Yantis, Auke Tellegen, David Meyer y Ann-Judith Silverman.

Para terminar, doy las gracias a Ann Godoff, mi editora, Kristine Dahl, mi agente, y a Lindsay Whalen, John McGhee y a todo el equipo de Penguin Press por sus conocimientos, amabilidad y trabajo duro.





# Notas y lecturas sugeridas

## Introducción

- p. 16. **Quizá John Milton se refiriese:** John Milton, *Paradise Lost*, Nueva York, Penguin Classics, 2003. [John Milton, *El paraíso perdido*. Madrid, Espasa Calpe, 2000.]
- p. 17. **En su obra maestra:** William James, *The Principles of Psychology*, capítulo XI: "Attention", Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1981. [William James, *Principios de la psicología*, México, D. F., Fondo de Cultura Económica, 1989.]
- p. 18. **Sin embargo, pese a estas percepciones más de tipo intuitivo:** Donald Norman, *Memory and Attention*, Nueva York, John Wiley & Sons, 1969. [Donald Norman, *El procesamiento de la información en el hombre: memoria y atención*, Barcelona, Paidós, 1984.]
- p. 18. **Incapaces aún de descifrar el contenido de la caja negra:** E. C. Cherry, "Some Experiments on the Recognition of Speech, with One and with Two Ears", *Journal of the Acoustical Society of America* 23: 915-19, 1953.
- p. 18. **Algunas teorías hacían hincapié en las características físicas del estímulo:** D. E. Broadbent, *Perception and Communication*, Londres, Pergamon Press, 1958. [D. E. Broadbent, *Percepción y comunicación*, Barcelona, Debate, 1993.]
- p. 18. **Otras, en el contenido, como la presencia de tu nombre:** N. Moray, "Attention in Dichotic Listening: Affective Cues and the Influence of Instructions", *Quarterly Journal of Experimental Psychology* 11, 1959.
- p. 19. **Un tercer grupo en ambas cosas:** A. Treisman y G. Gelade, "A Feature Integration Theory of Attention", *Cognitive Psychology* 12, 1980.

- p. 19. **Sus intentos eran tan vagos:** H. Egeth y W. Bevan, "Attention", en B. B. Wollman (ed.), *Handbook of General Psychology*, Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall, 1973. [B. B. Wollman (ed.), *Manual de psicología general*, Barcelona, Martínez Roca, 1980.]
- p. 20. **No hay una "zona de la atención" definida en el cerebro:** Michael Posner, *The Cognitive Neuroscience of Attention*, Nueva York, Guilford, 2004.
- p. 20. **El gran avance de la neurociencia:** Robert Desimone y John Duncan, "Neural Mechanisms of Selective Visual Attention", *Annual Review of Neuroscience* 18, marzo, 1995.
- p. 25. **Aun en el infierno de los campos de exterminio nazis:** Viktor E. Frankl, *Man's Search for Meaning*, Boston, Beacon Press, 2006. [Viktor E. Frankl, *El hombre en busca de sentido*, Barcelona, Herder, 2004.]
- p. 25. **Las tasas de problemas psicológicos:** Peter Suedfeld, "Stressful levels of environmental stimulation", en I. G. Sarason y C. D. Spielberger (eds.), *Stress and Anxiety*, Halstead, 1979.

### Capítulo 1: Presta atención

- p. 32. **Muchos triunfadores se suelen caracterizar:** David Lykken, "Mental Energy", *Intelligence* 33, 2005.
- p. 32. **Incluso David Brooks, el incisivo comentarista político:** David Brooks, "The Neural Buddhists", *New York Times*, 13 de julio de 2008.
- p. 33. **Un curioso experimento sobre la llamada "ceguera al cambio":** Daniel J. Simons y Christopher F. Chabris, "Gorillas in Our Midst: Sustained Inattentional Blindness for Dynamic Events", *Perception* 28, 1999.
- p. 34. **Algunas nociones acerca de esta "competencia neurológica sesgada":** Robert Desimone y John Duncan, "Neural Mechanisms of Selective Visual Attention", *Annual Review of Neuroscience* 18, marzo, 1995.
- p. 35. **Según Steven Yantis, neurocientífico de la Universidad Johns Hopkins:** Steven Yantis, "To See Is to Attend", *Science*, enero de 2003.

- p. 36. **Si nos piden, por ejemplo, que estemos atentos a un lugar:** S. Kastner, Leslie Ungerleider et al., "Increased Activity in Human Visual Cortex during Directed Attention in the Absence of Visual Stimulation", *Neuron* 22, 1999; Leslie Ungerleider y S. Kastner, "Mechanisms of Visual Attention in the Human Cortex", *Annual Review of Neuroscience* 23, 2000.
- p. 39. **A diferencia de otros investigadores, que establecen una dicotomía:** M. Behrmann y J. J. Geng, "Attention" en E. E. Smith y S. M. Kosslyn (eds.), *Cognitive Psychology: Mind and Brain*. Nueva York, Prentice-Hall, 2006; J. Duncan, "Eps Mid-Career Award 2004: Brain Mechanisms of Attention", *Quarterly Journal of Experimental Psychology* 59, 2006.
- p. 40. **Una serie de sujetos se concentraba en una tarea:** Alan J. Parkin, John M. Gardiner y Rebecca Rosser, "Functional Aspects of Recollective Experience in Face Recognition", *Consciousness and Cognition*, diciembre, 1995.
- p. 40. **Como observa el poeta John Ashbery:** John Ashbery, *Rivers and Mountains*, Nueva York, Holt, Rinehart & Winston, 1966.
- p. 41. **Como demuestra la investigación sobre el "sesgo de la belleza":** Ingrid Olson, "Facial Attractiveness Is Appraised in a Glance", *Emotion* 5, 2005.
- p. 42. **Tras muchas investigaciones sobre el "ligado":** A. Treisman, "Search, Similarity and the Integration of Features Between and Within Dimensions", *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance* 27, 1991.

## Capítulo 2: De dentro afuera

- p. 49. **El tema de la pintura refleja la idea:** Edmund Burke, *A Philosophical Enquiry into the Origin of Our Ideas of the Sublime and Beautiful*, Nueva York, Oxford University Press, 1998. [Edmund Burke, *Indagación filosófica sobre el origen de nuestras ideas acerca de lo bello y lo sublime*, Madrid, Alianza Editorial, 2005.]
- p. 49. **También los científicos, como los artistas:** J. A. Easterbrook, "The

Effect of Emotion on Cue Utilization and the Organization of Behavior", *Psychological Review* 66, 1959.

**Charles Darwin escribió...:** Charles Darwin, *Expresión de the Emotions in Man and Animals*, Philosophical Library, 1955. [Charles Darwin, *La expresión de las emociones en los animales y en el hombre*, Madrid, Alianza Editorial, 1998.]

- p. 50. **En agosto de 2007:** [www.thisamericanlife.org/Radio\\_episode.aspx?sched=1203](http://www.thisamericanlife.org/Radio_episode.aspx?sched=1203)
- p. 51. **En una investigación sobre los temas que más a menudo:** Roy Baumeister, Ellen Bratslavsky, Catrin Finkenauer y Kathleen D. Vohs, "Bad Is Stronger than Good", *Review of General Psychology*, 2001.
- p. 51. **Identificamos un semblante hosco:** Christine Hansen y Randal Hansen, "Finding the Face in the Crowd", *Journal of Personality and Social Psychology*, 1988.
- p. 51. **Almacenamos y recordamos mejor el material negativo:** Kyle Smith et al., "Being Bad Isn't Always Good: Affective Context Moderates the Attention Bias Toward Negative Information.", *Journal of Personality and Social Psychology*, 2006.
- p. 51. **Reaccionamos a las críticas:** M. Inaba, M. Nombra y H. Ohira, "Neural Evidence of Effects of Emotional Valence on Word Recognition", *International Journal of Psychophysiology*, 2005.
- p. 51. **Si se nos pide que nos concentremos en una serie de adjetivos referidos a la personalidad:** Felicia Prato y Oliver P. John, "Automatic Vigilance: The Attention-Grabbing Power of Negative Social Information", *Journal of Personality and Social Psychology*, 1991.
- p. 51. **Dedicaremos más tiempo a escuchar las quejas:** W. G. Graciano et al., "Attention, Attraction and Individual Differences in Response to Criticism" (1980), citado en Smith et al., "Being Bad Isn't Always Good".
- p. 52. **Incluso al dormir:** Natalie Angier, "In the Dreamscape of Nightmares, Clues to Why We Dream at All", *New York Times*, 23 de octubre de 2007.
- p. 52. **Y he aquí la guinda del pastel:** "Chances of Heart Attack Are Greatest on Birthday", *New York Times*, 19 de marzo de 1993.

- p. 52. **Mirar el lado oscuro de las cosas:** Emine Kapcli et al., "Judgement of Control Revisited: Are the Depressed Realistic or Pessimistic?", *Counselling Psychology Quarterly* 12, 1 de marzo de 1999.
- p. 54. **Algunas investigaciones demuestran que la mayoría de la gente se declara "más bien satisfecha":** Daniel Kahneman et al., "A Survey Method for Characterizing Daily Life Experience: The Day Reconstruction Method", *Science*, 3 de diciembre de 2004.
- p. 54. **Según ciertos trabajos complementarios, tendemos a:** Richard Walker, Rodney Vogl y Charles Thompson, "Autobiographical Memory: Unpleasantness Fades Faster Than Pleasantness Over Time", *Applied Cognitive Psychology*, 1997.
- p. 54. **Hay tantas noches como días:** Carl Jung, *Memories, Dreams, Reflections*, Nueva York, Vintage, 1989. [Carl Jung, *Recuerdos, sueños, pensamientos*, Barcelona, Seix Barral, 1999.]
- p. 55. **Basándose en pruebas de laboratorio que miden la visión:** Barbara Fredrickson, *Positivity: Groundbreaking Research Reveals How to Embrace the Hidden Strength of Positive Emotions, Overcome Negativity and Thrive*, Nueva York, Crown, 2009.
- p. 55. **El "efecto arma":** Michael Wilson, "After 50 Witnesses in Trial Over Police Killing, Still No Clear View of 50 Shots", *New York Times*, 5 de abril de 2008.
- p. 56. **Igual que los malos sentimientos contraen el centro de atención:** Barbara Fredrickson y Thomas Joiner, "Positive Emotions Trigger Upward Spirals Toward Emotional Well-Being", *Psychological Science*, 2002.
- p. 57. **He aquí al príncipe Andrei de Guerra y paz:** Leon Tolstói, *War and Peace*, traducido por Richard Pevear y Larissa Volokhonsky, Nueva York, Knopf, 2007. [Leon Tolstói, *Guerra y paz*, Madrid, Alianza editorial, 2008]
- p. 57. **Este tipo de experiencia interna tan compleja:** Donald A. Norman, *Emotional Design: Why We Love (or Hate) Every Things*, Nueva York, Basic Books, 2004.
- p. 57. **El influyente psicólogo holandés:** A. Dijksterhuis et al., "Of Men and Mackerels: Attention and automatic Behavior" en Herbert Bless

y Joseph P. Forgas (eds.), *The Message Within*, Filadelfia, *Psychology Press*, 2000.

- p. 60. **Las investigaciones llevadas a cabo con un grupo fascinante de pacientes con lesiones cerebrales:** Marlene Behrmann y J. J. Geng, "Attention", en Smith y Kosslyn (eds.), *Cognitive Psychology*, Nueva York, Prentice-Hall, 2006. [Smith y Kosslyn (eds.), *Procesos cognitivos*, Madrid, Pearson Educación, 2008.]
- p. 61. **Un experimento citado a menudo consiste en pedirle a un hombre que mire dos imágenes:** John C. Marshall y Peter W. Halligan, "Blind-sight and Insight in Visuo-Spatial Neglect", *Nature* 336, 29 de diciembre de 1988.

### Capítulo 3: De fuera adentro

- p. 65. **Como dice el poeta:** W. H. Auden, *A Certain World*, London, Faber and Faber, 1982.
- p. 66. **Por fortuna, toda cultura cuenta con recursos para sesgar la competencia por ese tipo de atención:** Paul Rozin y C. Nemeroff, "Sympathetic Magical Thinking: The Contagion and similarity 'Heuristics'", en T. Gilovich, D. Griffin y D. Kahneman, *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*, Cambridge, Cambridge University Press, 2002.
- p. 67. **"El asco es la emoción básica":** P. Rozin, J. Haidt y C. R. McCauley, "Disgust", en M. Lewis y J. Haviland (eds.), *Handbook of Emotions*, 2.ª ed., Nueva York, Guilford, 2000.
- p. 70. **En un estudio muy completo y riguroso llevado a cabo en Holanda con 941 sujetos a lo largo de diez años:** Eric JH. Giltay et al., "Dispositional Optimism and the Risk of Cardiovascular Death: The Zutphen Elderly Study", *Archives of Internal Medicine* 166, 27 de febrero de 2006.
- p. 71. **Puesto que la respuesta a un acontecimiento:** B. L. Fredrickson y C. Branigan, "Positive Emotions Broaden the Scope of Attention and Thought-Action Repertoires", *Cognition ad Emotion* 19, 2005.
- p. 73. **Comparados con los jóvenes, los mayores experimentan:** Laura

Carstensen y J. A. Mikels, "At the Intersection of Emotion and Cognition: Aging and the Positively Effect", *Current Directions in Psychological Science* 14, 2005.

- p. 74. **Tal vez los distintos intereses de jóvenes y ancianos:** Laura Carstensen, "The influence of a Sense of Time on Human Development", *Science* 312, 2006.
- p. 75. **La mejor manera de superar un problema o trauma:** Sharon Begley, «Get Shrunk at your Own Risk», *Newsweek*, 18 de junio de 2007.
- p. 76. **Incluso cuando se trata de recuperarse de un golpe tan duro:** G. Bonanno y K. Coifman, "Does Repressive Doping Promote Resilience?: Affective-Autonomic Response Discrepancy During Bereavement", *Journal of Personality and Social Psychology*, abril de 2007.
- p. 76. **Desviar la atención de la tristeza:** Anthony Papa et al., "Grief Processing and Deliberate Frief Avoidance: A Prospective Comparison of Bereaved Spouses an Parents in the United Status and the People's Republic of China", *Journal of consulting & Clinical Psychology* 73, 2005.
- p. 76. **Los individuos de temperamento sanguíneo:** G. Bonnano y H. Siddique, "Emocional Dissociation, Self Deception and Psychotherapy", en Jefferson A. Singer y Peter Salovey (eds.), *At Play in the Fields of Consciusness*, Nhwah, Nueva Jersey, Lawrence Erlbaum Associates, 1999.

#### Capítulo 4: Herencia

- p. 80. **Hablando de sus objetos de atención favoritos:** Winnifred Gallagher, *Just the Way You Are*, Nueva York, Random House, 1996.
- p. 81. **Entre estos infelices por naturaleza estarían las personalidades "reactivas":** Allison Van Dusen, "Don't Like Being Nagged?", *Forbes.com*, 22 de abril de 2007.
- p. 82. **Un ejemplo muy interesante de cómo la dinámica:** Lorraine y J. Clayton Lafferty, *Perfectionism: A Sure Cure for Happiness*, Chicago, Human Synergistics, 1997.

- p. 82. **Como prestan demasiada atención a lo que no la tiene:** Clayton Lafferty, *Perfectionism: A Sure Cure for Happiness*, Chatsworth, California, Wilshire Books, 1997.
- p. 83. **El estilo atencional de una persona no opera:** Auke Tellegen, *Multidimensional Personality Questionnaire*, Mineápolis, University of Minnesota Press, 1993. [Yossef B. Ben-Porath y Auke Tellegen, *MMPI-2-RF: Inventario Multifásico de la Personalidad de Minnesota-2*, Madrid, TEA Ediciones, 2009.]
- p. 89. **De forma parecida, las diferencias fisiológicas en las papilas gustativas:** L. M. Bartoshuk, V. B. Duffy y I. J. Miller, "PTC/PROP Tasting: Anatomy, Psychophysics and Sex Effects", *Physiology & Behavior* 56, 1994.
- p. 89. **Define las redes que forman parte del mismo —alarma, orientación y ejecución...—:** Michael Posner, *The Cognitive Neuroscience of Attention*, Nueva York: Guilford, 2004.
- p. 89. **Junto con Mary Rothbart, psicóloga de la Universidad de Oregón:** Michael Posner y Mary Rothbart, *Educating the Human Brain*, Washington, D.C., American Psychological Association Books, 2006.

### Capítulo 5: Medio

- p. 93. **Para un reportaje llamado:** Gene Weingarten, "Pearls Before Breakfast", *Washington Post*, 8 de abril de 2007.
- p. 94. **Una antigua investigación, citada a menudo, sobre la insospechada plasticidad del cerebro:** E. A. Maguire et al., "Navigation-Related Structural Changes in the Hippocampi of Taxi Drivers", *Proceedings of the National Academy of Sciences* 97, 2000.
- p. 95. **Mediante sofisticados electroencefalogramas e imágenes por resonancia magnética funcional:** R. J. Davidson y A. Lutz, "Buddha's Brain: Neuroplasticity and Meditation", *IEEE Signal Processing* 25, 2008.
- p. 97. **En efecto, una investigación llevada a cabo por Paul Ekman:** D. Keltner et al., "Facial Expresión of Emotion", en R. J. Davidson,



K. R. Scherer y H. H. Goldsmith (eds.), *Handbook of Affective Sciences*, Nueva York, Oxford University Press, 2003.

- p. 103. **En el ensayo *The Big Sort***: Bill Bishop y Robert Cushing, *The Big Sort*, Nueva York, Houghton Mifflin, 2008.

## Capítulo 6: Relaciones

- p. 109. **Puesto que es imposible comunicarse**: Rodney A. Brooks, *Flash and Machines: How Robots Will Change Us*, Nueva York, Pantheon, 2003. [Rodney A. Brooks, *Cuerpos y máquinas: de los robots humanos a los hombres robot*, Barcelona, Ediciones B, 2003.]
- p. 110. **Intrigado por las travesuras de sus macacos**: Marco Iacoboni et al., "Cortical Mechanisms of Human Imitation", *Science* 286, 1999; Marco Iacoboni, *Mirroring People: The New Science of How We Connect with Others*, Nueva York, Farrar, Straus and Giroux, 2008. [Marco Iacoboni, *Las neuronas espejo: empatía, neuropolítica, autismo, imitación o de cómo entendemos a los otros*, Madrid, Katz Barpal Editores, 2009.]
- p. 110. **Por lo visto, la evolución nos ha enseñado**: Daniel Goleman, *Social Intelligence*, Nueva York, Bantam, 2007. [Daniel Goleman, *Inteligencia social*, Barcelona, Kairós, 2006.]
- p. 113. **Sin duda, disfrutar de lazos sociales constituye el mejor augurio**: Ronald Kessler et al., *How Healthy Are We?*, Chicago, University of Chicago Press, 2004.
- p. 113. **Los estudios de la psicóloga canadiense Joanne Wood demuestran**: J. V Word et al., "Downward Comparison in Everyday Life: Reconciling Self-Enhancement Models with the Mood-Cognition Priming Model", *Journal of Personality and Social Psychology* 79, 2000.
- p. 113. **Cuando los empleados comprueban cómo su trabajo**: Adam Grant y Elizabeth Campbell, "Doing Good, Doing Harm, Being Well, and Burning Out: the Interactions of Perceived Prosocial and Antisocial Impact in Service Work", *Journal of Occupational & Organizational Psychology* 80 (4), diciembre de 2007.
- p. 115. **La antropóloga, lingüista, ganadora del Premio "genio" Mac-**

**Arthur:** Elinor Ochs, *Living Narrative: Creating Lives in Everyday Storytelling*, Boston, Harvard University Press, 2002.

- p. 116. **Pese a lo que digan los reclamos de ciertos productos:** Alice Park, "Baby Einsteins: Not So Smart After All", *Time*, 6 de agosto de 2007.
- p. 121. **Como director del proyecto de UCLA "laboratorio matrimonial":** T. N. Bradbury y B. R. Karney, "Understanding and Altering the Longitudinal course of Marriage", *Journal of Marriage and the Family* 66, 2004; T. N. Bradbury et al., "Problem-solving Skills and Affective Expressions as Predictors of Change in marital Satisfaction", *Journal of Consulting and Clinical Psychology* 73, 2005.
- p. 122. **En realidad, las investigaciones demuestran que las parejas felices se contemplan mutuamente:** Sandra Murray et al., "Putting the Partner Within Reach: A Dyadic Perspective on Felt Security in Close Relationships", *Journal of Personality and Social Psychology* 88, 2005.
- p. 122. **Un estudio bautizado con el paradójico título de...:** Shelly Gable et al., "Will You Be There for Me When Things Go Right? Supportive Responses to Positive Event Disclosures", *Journal of Personality and Social Psychology* 91, 2006.
- p. 123. **Para empezar, se pidió a la mitad de participantes que se pusiera en la piel del comprador de una casa:** J. D. Bransford y M. K. Johnson, "Contextual Prerequisites for Understanding Some Investigations of Comprensión and Recall", *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior* 11, 1972.
- p. 124. **Se entregó a los cónyuges una larga lista:** Patty L. Johnson y K. Daniel O'Leary, "Behavioral Components of Marital Satisfaction: An Individualized Assessment Approach". *Journal of consulting and clinical Psychology* 64, 1996.
- p. 127. **En una versión disfuncional del guiñol Punch y Judy:** Jee Burgeon, Charles Berger y Vincent Waldron, "Mindfulness and Interpersonal Communication", *Journal of Social Issues* 56, 2000.
- p. 128. **Los distintos grados de autoestima:** Sandra Murray, "Regulating the Risks of Closeness", *Current Directions of Psychological Science* 14, 2005.

- p. 129. **La típica cita del viernes por la noche, sobre todo si implica:** A. Aron et al., "Couples' Shared Participation in Novel and Arousing Activities and Experienced Relationship Quality", *Journal of Personality and Social Psychology* 72, 2000.

### Capítulo 7: Rendimiento

- p. 131. **Para William James, la atención plena requiere un objeto:** William James, *The principles of Psychology*, capítulo XI: "Attention", Cambridge, Harvard University Press, 1981. [William James, *Principios de la psicología*, México, Fondo de Cultura Económica, 1989.]
- p. 133. **Según el infravalorado psicólogo del siglo xx Nicholas Hobbs:** Nicholas Hobbs, "A Natural History of an Idea: Project Re-Ed", en J. M. Kaufman y C. D. Lewis (eds.), *Teaching Children with Behavioral Disorders*, Columbus, Ohio, Charles E. Merrill, 1974.
- p. 134. **Resulta sintomático que cierto tipo de personas tienda a escoger la clase de trabajo:** David C. McClelland, *The Achieving Society*, Nueva York, The Free Press, 1967.
- p. 135. **También comparte las poderosas intuiciones de su predecesor respecto a la importancia de la concentración en la conducta:** Mihály Csíkszentmihályi, *Flow: The Psychology of Optimal Experience*, Nueva York, Harper, 1991. [Mihály Csíkszentmihályi, *Fluir: Una psicología de la felicidad*, Barcelona, Kairós, 1999.] *Good Bussiness: Leadership, Flow and the Making of Meaning*, Nueva York, Viking, 2003; [Buen trabajo: cuando ética y excelencia convergen, Barcelona, Paidós Ibérica, 2002], *Creativity: Flow and the psychology of Discovery and Invention*, Nueva York, Harper, 1997. [Creatividad: el fluir y la psicología del descubrimiento y la invención, Barcelona, Paidós Ibérica, 1998.]
- p. 138. **Una investigación dirigida por el psicólogo Oliver Schultheiss, de la Universidad de Michigan:** Oliver Schultheiss y Joachim Brunstein, "Goal Imagery: Bridging the Gap Between Implicit Motives and Explicit Goals", *Journal of Personality* 67, 1999.
- p. 139. **Tendemos a infravalorar las recompensas que nos brinda el entorno laboral:** Arlie Russell Hochschild, *The Commercialization of*

*Intimate Life: Notes from Home and Work*, Berkeley, University of California Press, 2003. [Arlie Russell Hochschild, *La mercantilización de la vida íntima: apuntes de la casa y el trabajo*, Madrid, Katz Barpal Editores, 2008.]

- p. 141. **Según el psicólogo Gilbert Brim:** Gilbert Brim, *Ambition*, Nueva York, Basic Books, 1992.
- p. 145. **En un estudio efectuado mediante el MME, 866 adolescentes:** Jennifer Schmitdt y Rich Grant, "Images of Work and Play", en Mihály Csikszentmihályi y Barbara Schneider (eds.), *Becoming Adult: How Teenagers Prepare for the World of Work*, Nueva York, Basic Books, 2000.
- p. 148. **En *El yo evolutivo: una psicología para un mundo globalizado*:** Mihály Csikszentmihályi, *The Evolving Self*, Nueva York: Harper Perennial, 1994. [Mihály Csikszentmihályi, *El yo evolutivo*, Barcelona, Kairós, 2008.]

## Capítulo 8: Decisiones

- p. 152. **En los comienzos de su dilatada carrera:** Daniel Kahneman, *Attention and Effort*, Englewood Cliffs, Nueva Jersey, Prentice Hall, 1973.
- p. 157. **La divergencia entre los distintos focos de interés:** D. Kahneman y J. Riis, "Living and Thinking About It: Two Perspectives on Life", en F. A. Huppert, N. Baylis y B. Keverne (eds.) *The Science of Well-being*, Oxford, Oxford University Press, 2005.
- p. 157. **En uno de los ejemplos más citados sobre la ilusión de enfoque:** D. Schkade y D. Kahneman, "Does Living in California Make People Happy? A focusing Illusion in Judgements of Life Satisfaction", *Psychological Science* 9, 1998.
- p. 165. **En una era caracterizada por la infinita proliferación de bienes de consumo:** Barry Schwartz, *The Paradox of Choice*, Nueva York, Harper, 2005. [Barry Schwartz, *Por qué más es menos*, Madrid, Taurus Ediciones, 2005.]

**Capítulo 9: Creatividad**

- p. 171. **El sencillo ejercicio ideado por William James para mejorar la capacidad de atención:** William James, *The principles of Psychology*, capítulo XI: "Attention", Cambridge, Harvard University Press, 1981. [William James, *Principios de la psicología*, México, Fondo de Cultura Económica, 1989.]
- p. 172. **Desde las musas de los antiguos griegos:** J. P. Guilford, "The Traits of Creativity", en H. H. Anderson (ed.), *Creativity and Its Cultivation*, Nueva York, Harper and Row, 1959.
- p. 174. **La relación entre libertad y atención:** Susan Stamberg, "Jazz Improv Cranks Up Creativity", *Weekend Edition*, Radio Pública Nacional, 22 de marzo de 2008.
- p. 175. **La creatividad se suele asociar con las artes:** Ellen Langer, *Mindfulness*, Reading, Massachusetts, Addison Wesley, 1989. [Ellen Langer, *Mindfulness: la conciencia plena*, Barcelona, Paidós Ibérica, 2007]; "Mindful Learning", *Current Directions in Psychological Science* 9, 2002; *On Becoming an Artist: Reinventing Yourself Through Mindful Creativity*, Nueva York, Ballantine, 2006. [*La creatividad consciente: de cómo reinventarse mediante la práctica del arte*, Barcelona, Paidós Ibérica, 2006.]
- p. 179. **A modo de triste muestra de lo que sucede cuando los niños pequeños:** Constance Kamii y Barbara Anne Lewis, en Ron Ritchhart y David N. Perkins, "Life in the Mindful Classroom: Nurturing the Disposition of Mindfulness", *Journal of Social Issues* 56, 2000.

**Capítulo 10: Focus interruptus**

- p. 188. **Cuando habla de los dos estilos atencionales más frecuentes:** William James, *The principles of Psychology*, capítulo XI: "Attention", Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1981. [William James, *Principios de la psicología*, México, Fondo de Cultura Económica, 1989.]
- p. 189. **El típico sabio, cuya imagen todos tenemos muy presente, no es el único en padecer:** Daniel Schachter, "The Sin of Absent-minded-

- dness”, *The Seven Sins of Memory*, Nueva York, Houghton Mifflin, 2001.
- p. 190. **Sin menospreciar la importancia del aprendizaje “explícito”:** D. L. Schachter, “Implicit Memory: History and current Status”, *Journal of Experimental Psychology Learning, Memory and Cognition*, 13, 1987.
- p. 190. **Los estudios más recientes señalan que probablemente:** Jonathan Smallwood, Daniel Fishman y Jonathan Schooler, “Counting the cost of an Absent Mind”, *Psychonomic Bulletin & Review* 14, 2007.
- p. 191. **Después, al ir a la cafetería o al gimnasio:** Edward M. Bowden et al., “New Approaches to Demystifying Insight”, *Trends in Cognitive Sciences* 9, julio 2005.
- p. 192. **Por último, no prestar atención a nada en particular:** Rachel Kaplan y Stephen Kaplan, *The Experience of Nature*, Nueva York, Cambridge University Press, 1989.
- p. 193. **Después de una enorme cantidad de prácticas:** Ulric Neisser, *Cognition and Reality*, San Francisco, Freeman, 1976. [Ulric Neisser, *Procesos cognitivos y realidad*, Madrid, Marova, 1981.]
- p. 193. **El inconveniente más obvio de la multitarea:** David Meyer, “Precis to a Practical Unified Theory of Executive cognitive Processes and Multiple-Task Performance”, en D. Gopher y A. Koriari (eds.), *Attention and Performance XVII*, Cambridge, MIT Press, 1999.
- p. 195. **Con ayuda de escáneres de resonancia magnética funcional, psicólogos de UCLA descubrieron:** Peter N. Steinmetz, “Alternate Task Inhibits Single-neuron Category-selective Responses in the Human Hippocampus while Preserving Selectivity in the Amygdala”, *Journal of Cognitive Neuroscience*, 2008.
- p. 195. **Los jóvenes norteamericanos pasan, de media, seis horas y media al día:** Claudia Wallis, “The multitasking generation”, *Time*, 19 de marzo de 2006.
- p. 196. **Cinco de las diez novelas más vendidas en Japón:** Norimitsu Onishi, “Thumbs Race as Japan’s Best Sellers Go Cellular”, *New York Times*, 20 de enero de 2008.
- p. 199. **Si estás, pongamos por caso, atravesando Nebraska en coche:**

- N. H. Mackworth, "Researches on the Measurement of Human Performance", *Medical Research Council Special Report* 268, Londres, Her Majesty's Stationery Office, 1950.
- p. 200. **Trabajando con niños pequeños:** M. Rosario Rueda, Mary Rothbart y Michael Posner, "Training Maturation and Genetic Influences on the Development of Executive Attention", *Proceedings of the National Academy of Sciences* 102, 2005.
- p. 200. **En un estudio llevado a cabo con adultos, se mostraba a los sujetos de una a cinco columnas:** Paul Verhaeghen, John Cerella y Basak Chandramallika, "Working Memory Workout: How to Expand the Focus of Serial Attention from One to Four Items in 10 Hours or Less", *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition* 30, 2004.
- p. 201. **Sus investigaciones sobre el entrenamiento de la atención para mejorar la experiencia diaria:** A. P. Jha, J. Krompinger y M. J. Baime, "Mindfulness Training Modifies Subsystems of Attention", *Cognitive, Affective & Behavioral Neuroscience* 7, 2007; K. K. Sreenivasan y A. P. Jha, "Selective Attention Supports Working Memory Maintenance by Modulating Perceptual Processing of Distractors", *Journal of Cognitive Neuroscience* 19, 2007.
- p. 204. **Como sugiere el estresante título de una obra de publicación reciente:** Edward Hallowell, *Crazybusy: Overstretched, overbooked and about to Snap! Strategies for Doping in a World Gone ADD*, Nueva York, Ballantine, 2007. [Edward Hallowell, *¡No te vuelvas loco!*, Barcelona, ViaMagna Ediciones, 2007.]

## Capítulo 11: Trastornos de atención

- p. 211. **Nadie es más conciente del descontento que provocan los escasos conocimientos:** F. X. Castellanos et al., "Development Trajectories of Brain Volume Abnormalities in children and Adolescents with Attention-Deficit/Hyperactivity Disorder", *Journal of the American Medical Association* 288, 2002; "Cingulate-Precuneus Interactions: A New Locus of Dysfunction in Adult Attention-Deficit/Hyperactivity

Disorder”, *Biological Psychiatry* 63, 2008; F. X. Castellanos y R. Tanock, “Neuroscience of Attention-Deficit Hyperactivity Disorder: The Search for Endophenotypes”, *Nature Reviews Neuroscience* 3, 2002.

- p. 212. **Si las probabilidades de padecerlo de un niño víctima de abusos sexuales:** R. C. Herrenkohl, B. P. Egolf y E. C. Herrenkohl, “Preschool antecedents of Adolescent Assaultive Behavior: A Longitudinal Study”, *American Journal of Orthopsychiatry* 67, 1997.
- p. 213. **Alrededor de un 25 por ciento de los padres biológicos de niños diagnosticados como hiperactivos:** P. C. Kendall y C. Hammen, *Abnormal psychology*, Boston, Houghton Mifflin, 1995.
- p. 215. **Apoyándose en un libro titulado *Attention, Memory and Executive Function*:** G. Reid Lyon y Norman A. Krasnegor (eds.). *Attention, Memory and Executive Function*, Baltimore, Paul H. Brookes, 1996.

## Capítulo 12: Motivación

- p. 221. **Tras tener a una serie de sujetos en ayunas durante ocho horas:** M.-M. Mesulam, “Spatial Attention and Neglect: Parietal, Frontal and Cingulate Contributions to the Mental Representation and Attentional Targeting of Salient Extrapersonal Targets”, *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, 1999.
- p. 222. **Muchos no prestan atención ni a lo que comen ni a las cantidades:** Brian Wansink, *Mindless Eating*, Nueva York, Bantam, 2007.
- p. 225. **Según su sucesor:** David C. McClelland, *The Achieving Society*, Nueva York, The Free Press, 1967.
- p. 225. **Cuando examinan imágenes de rostros:** Oliver C. Schultheiss y Jessica A. Hale, “Implicit Motives Modulate Attentional Orienting to Perceived Facial Expressions of Emotion”, *Motivation and Emotion*, 31, 2007.
- p. 226. **A las personas de temperamento ansioso les cuesta mantener la motivación:** Georgia Panayiotou y Scout Vrana, “The Role of Self-Focus, Task Difficulty, Task Self-Relevance and Evaluation Anxiety



in Reaction Time Performance”, *Motivation and Emotion* 28, junio de 2004.

- p. 226. **En cuanto al impacto del medio:** J. S. Pang y O. C. Schultheiss, “Assessing Implicit Motives in U.S. College Students: Effects of Picture Type and Position, Gender and Ethnicity, and Crosscultural Comparisons”, *Journal of Personality Assessment* 85, 2005.
- p. 226. **Por raro que parezca, la sabiduría popular:** Carol Dweck, “Caution:Praise Can Be Dangerous”, *American Educator*, Primavera 1999; *Mindset: The New Psychology of Success*, Nueva York, Ballantine, 2007. [Carol Dweck, *La actitud del éxito*, Barcelona, Ediciones B, 2007.]
- p. 227. **Por muy en boga que estén las charlas inspiradoras de vestuario:** Edward Deci y Maarten Vansteenkiste, “Competitively Contingent Rewards and Intrinsic Motivation: Can Losers Remain Motivated?”, *Motivation and Emotion*, octubre de 2003; Edward Deci y Richard Ryan, “The Initiation and Regulation of Intrinsically Motivated Learning and Achievement” en Ann Boggiano y Thane Pittman (eds.), *Achievement and Motivation*, Nueva York, Cambridge University Press, 1992.
- p. 227. **Algunos individuos muy centrados en sus objetivos demuestran una enorme perseverancia:** A. I. Duckworth et al., “Grit: Perseverance and Passion for Long-Term Goals”, *Journal of Personality and Social Psychology* 92, 2007.
- p. 228. **Los genios como Isaac Newton, sin embargo, poseen la suficiente “energía mental”:** David Lykken, “Mental Energy”, *Intelligence* 33, 2005.
- p. 232. **Por poner un ejemplo menos dramático del poder de la motivación oculta:** Gráinne M. Fitzsimons y John A. Bargh, “Thinking of You: Nonconscious Pursuit of Interpersonal Goals Associated with Relationship Partners”, *Journal of Personality and Social Psychology* 84, enero 2003.
- p. 233. **Para llevar a cabo una ingeniosa demostración experimental:** Tanya Chartrand et al., “Consequences of Nonconscious Goal Activation” en J. Shah y W. Gardner (eds.), *Handbook of Motivation Science*, Nueva York, Guilford, 2007.

- p. 233. **Para llevar a cabo un experimento acerca de cómo sobrellevar:** T. L. Webb y P. Sheeran, "How to Implementation Intentions Promote Goal Attainment? A Test of Component processes", *Journal of Experimental Social Psychology* 43, 2007.
- p. 234. **Preocupado por la elevada incidencia:** Atul Gawande, "The Checklist", *The New Yorker*, 10 de diciembre de 2007.
- p. 235. **Nuevos y curiosos descubrimientos:** George Ainslie, *Breakdown of Will*, Nueva York, Cambridge University Press, 2001.

### Capítulo 13: Salud

- p. 241. **La prueba A del poder de la atención:** "Larry Stewart, a Businessman Known for a Santa-Size Generosity, Dies at 58", Associated Press, 15 de enero de 2007.
- p. 242. **Su descubrimiento de que la naturaleza selectiva de la atención:** Aaron t. Beck et. al., *Cognitive Therapy of Depresión*, Nueva York, Guilford, 1987; David A. Clark, Aaron T. Beck y Brad A. Alford, *Scientific Foundations of Cognitive Theory and Therapy of Depression*, Nueva York, Wiley, 1999.
- p. 245. **Para la economía norteamericana supone un coste:** Walter Stewart et al., "Cost of lost Productive Work Time Among US Workers with Depression", *Journal of thr American Medical Association*, junio de 2003.
- p. 246. **La idea de que la facultad de controlar nuestros focos de interés:** Suzanne Tyas et al., "Transitions to Mild Cognitive Impairments, Dementia and Death: Findings from the Nun Study", *American Journal of Epidemiology*, junio de 2007.
- p. 246. **Gran parte del entusiasmo que despierta el uso de la atención:** Jon Kabat-Zinn, *Coming to Our Senses: Healing Ourselves and the World Through Mindfulness*, Nueva York, Hyperion, 2005.
- p. 248. **Un estudio afirma que, tras ocho semanas de clases y meditación diarias:** Jon Kabat-Zinn, "An Outpatient Program in Behavioral Medicine Chronic Pain Patients Based on the Practice of Mindfulness Meditation", *General Hospital Psychiatry*, 1982.

- p. 250. **Un equipo de dermatólogos llevó a cabo dos estudios excelentes:** Jon Kabat-Zinn et al., "Influence of a Mindfulness Meditation-Based Stress Reduction Intervention on Rates of Skin Clearing in Patients with Moderate to Severe Psoriasis Undergoing Photo Therapy (UVB) and Photochemotherapy", *Psychosomatic Medicine* 60, 1998.
- p. 251. **Una investigación a gran escala llevada a cabo por la Fundación Pew:** The U.S. Religious Landscape Survey, 25 de febrero de 2008; [www.pewforum.com](http://www.pewforum.com)
- p. 253. **Su singular bagaje cultural, filosófico y científico:** R. A. Baer, "Mindfulness Training as a Clinical Intervention", *Clinical Psychology* 10, verano de 2003.

#### Capítulo 14: Sentido

- P. 257. **Veamos si no las palabras de Marco Aurelio:** Martin Hammond (ed.), *Meditations*, Nueva York, Penguin, 2006. [Marco Aurelio, *Meditaciones*, Barcelona, Gredos, 2010.]
- p. 257. **Algo a tenor de esta preocupación posmoderna:** Antonio Monda, *Do You Believe? Questions on God and Religion*, Nueva York, Vintage, 2007. [Antonio Monda, *¿Crees en Dios? Conversaciones sobre Dios y la religión*, Madrid, Editorial el Tercer Nombre, 2007.]
- p. 259. **Un californiano devenido gurú:** Baba Ram Dass, *It's Here Now (Are you?)*, Nueva York, Broadway Books, 1998.
- p. 259. **Alpert se convirtió en Ram Dass:** Ram Dass, *Remember, Be Here Now*, San Cristóbal, N. M.: Lama Foundation, 1971.
- p. 263. **Le gusta contar la historia de que...:** Eckhart Tolle, *The Power of Now*, Novato, California, New World Library, 2004. [Eckhart Tolle, *El poder del ahora*, Madrid, Gaia Ediciones, 2006.]
- p. 265. **Hoy día apenas se oye el término:** Chris Peterson, *A Primer in Positive Psychology*, Nueva York, Oxford University Press, 2006.
- p. 269. **Para el poeta:** W. H. Auden, *The Dyer's Hand*, Nueva York, Vintage, 1990. [W. H. Auden, *La mano del teñidor y otros ensayos*, Barcelona, Barral Editores, 1974.]

- p. 270. **Insatisfecho con una conclusión tan triste:** Fred B. Bryant y Joseph Veroff, *Savoring*, Mahwah, Nueva Jersey, Lawrence Erlbaum Associates, 2006.

# Índice

- absoluta catástrofe de vivir,
  - 251-252
- absorción 82-84
- abuelos, 73
- aburrimiento, 134, 137, 141, 198,
  - 212, 228, 276
- abuso de sustancias
  - adicción y, 23, 214-215, 221
  - TDAH y, 213-214
- abuso sexual, 212
- Adams John, 269
- Adderall, 216
- adicción, 221, 224
- adictos al trabajo, 69, 224
- adolescentes, 145-146
- afecto, 54, 177
- afiliación, 225-226
- agua, pureza de, 48
- Ainslie, George, 235-236
- alegría, 16, 53, 100, 106, 141, 147,
  - 163, 249, 271, 273
- Alemania, motivación en, 226
- «alma selecciona su propia sociedad, El», (Dickinson), 120
- Alpert, Richard (Ram Dass), 259
- altruismo, 267
- amabilidad, 27, 232, 279
- amigos, 268
  - interacciones sociales con, 155
  - toma de decisiones y, 170
- amor, 53, 131, 266-269
  - incondicional, 100, 267
- Amtrin, 261
- anhedonia, 72
- ánimo 201, 228-231
- Aniston, Jennifer, 175
- ansiedad, 212, 234, 253, 255
  - TDAH y, 212
  - tratamiento de, 255
- apego, 114
- aprendizaje, 22, 41, 90, 180, 186
  - del lenguaje, 115-116, 205
  - explícito e implícito, 190
- Aristóteles, 266
- Arnold, Magda, 71
- arqueólogos, 95
- artistas, 83, 85, 88, 137
  - creatividad y, 171-182
  - sentimientos y, 48-49, 61
- Aryananda, Lijin, 109
- asco, 66-67
- asesoramiento matrimonial, 125
- Ashbery, John, 40
- Asia, asiáticos,
  - estilo atencional de, 104-108
  - relaciones en, 115
- asociación de consumidores, 59,
  - 166
- ataques de pánico, 245
- atención,
  - definición, 11-12, 260-261
  - «descubrimiento» de, 16
- angosta y expansiva, 42, 203
- naturaleza selectiva de, 11-12,

- 22, 29-30, 35-37, 40, 43, 65-67, 124, 186, 203, 225-226, 242, 244-246
- atención experiencial o sensible, 82-88
- «atención instantánea», experimentos de 49, 96-97
- atención instrumental, 87-88
- atención involuntaria, 30-31, 35, 37, 53, 65
- emociones negativas y, 48, 50, 52
- magos y, 38-39
- pros y contras de, 30-31
- atención voluntaria, 31-34, 36, 44, 65-66, 75, 259, 270
- ceguera al cambio y, 33
- saltar en paracaídas y, 58-59
- Attention, Memory and Executive Function* (Lyon y Krasnegor, eds.), 215
- Auden, W. H., 65, 269
- autoestima, 127-128
- motivación y, 226
- autorregulación (autocontrol), 91, 200, 247, 268
- Bach, Johann Sebastian, 84-86, 174
- baile, 86, 129
- bajada de corriente, 214
- ballet, 88
- baños, 67
- Bardeen, John, 138
- Bartók, Béla, 173
- Be Here Now* (Alpert), 259
- Beatles, 83
- beber, 214
- Beck, Aaron, 242-246
- Behrmann, Marlene, 39, 60
- Bell, Joshua, 93-94, 108
- Beowulf*, 15
- Bernini, Giovanni Lorenzo, 85
- Bhagavan Dass, 259
- Biblia, 54
- bienes de consumo, 165, 170
- bienestar, 71, 82, 200-201
- de personas mayores y jóvenes, 73-74
- ensoñar y, 191
- felicidad y, 183
- ilusión de enfoque y, 156-157
- virtudes y, 265-269
- Big Sort, The* (Bishop y Cushing), 103
- Bishop, Bill, 103
- BlackBerries, 80, 185
- Blake, William, 144
- Boda en el Delta* (Welty), 90
- Bonanno, George, 76
- Born Fighting* (Webb), 103
- Bradbury, Thomas, 119-129
- Bradley, Charles, 216
- Brahms, Johannes, 173
- Brim, Gilbert, 141
- Brooks, David, 32
- Browning, Elizabeth Barrett, 198
- Bryant, Fred, 270-273
- buceo, 145
- Buckley, William F., Jr. 199
- Buda, 259, 262, 275
- budismo, 253, 259-260, 262
- bulimia, 68, 114
- Burke, Edmund, 49, 53
- Burke, Renny, 132
- Burke, Tracey, 132-134, 136-137, 139-140, 147
- Caballo salvaje amenazado por un león* (Stubbs), 48-49, 53, 56, 65

- café, 198-199, 205
- calidad de vida, 23-24, 44-45, 54
- felicidad y, 142
- toma de decisiones y, 153, 155
- véase también* bienestar
- California,
- bienestar en, 157
- Plataforma de Fabricantes de Leche, 60
- cámaras de vigilancia, 79-80
- camareros, 114
- cambio conductual, 23
- caminantes, 264
- Campeonato de memoria de Estados Unidos, 186
- cáncer, 13-14, 114, 246
- Capote, Truman, 232
- Carstensen, Laura, 74
- Castellanos, Javier, 208, 211-219
- caza, 90
- ceguera al cambio, 33-34
- Centro de Investigación Pew, 268
- cerebro, 11, 14-16, 19-21, 57-62
- amígdala del, 62, 75, 100, 222
- capacidad de viajar en el tiempo del, 271
- cerebelo del, 213
- corteza cerebral, 62, 75, 99-100, 191, 255
- corteza parietal y frontal del, 21
- corteza prefrontal de, 75, 99-100, 250
- corteza visual del, 36
- creatividad y, 173-174
- disfunción hemisférica y, 61-62
- hemisferio derecho del, 61, 98, 191, 249
- hemisferio izquierdo del, 99
- hipocampo del, 94, 195
- ínsula del, 100
- jóvenes y ancianos, 75
- LSD y, 30
- modelo conceptual de Norman, 57-59
- modelo del sistema atencional de Posner, 89
- motivación y, 212
- multitarea y, 193-196
- neuroplasticidad del, 92, 102, 108, 266
- prestar atención y, 31, 34-36, 40, 42
- TDAH y, 212-217
- teorías de Davidson sobre el, 98-100
- Chartrand, Tanya, 233
- Chicago, Universidad de, 135
- China, chinos, 52, 75-77, 92, 107
- motivación de, 229-230
- Chouinard, Yvon, 137
- ciencia, 16, 105
- véase también* neurociencia
- Clemente VIII, papa, 198
- Clinton, Bill, 86
- coches, 7, 39, m 59, 158
- Cog (robot), 111-112
- cognición, 15, 19-21, 47, 214, 218, 239
- consciencia y, 58
- véase también* pensamiento
- Collins, Phil, 50
- comida, 67-68, 82, 89, 195
- hora de comer y, 117-118
- motivación y, 221-225
- olvidarse de, 177
- Comisión Federal de Comunicación, 60
- compasión, 100, 108, 259

- competición sesgada, 34-37
- compromiso, 118-128, 146-147, 165, 178
- concentración, 12, 16, 22, 24, 31, 82, 100-102, 134, 228
- atención voluntaria y, 31
- creatividad y, 172-176
- interferencia con, 49
- máquinas y, 184-186
- Ritalin y, 199
- tiempo y, 13
- trabajo y, 138
- Concerta, 216
- concursos de ortografía, 229
- conducta social, neuronas espejo y, 110
- conductual, economía, 151-160
- confusión económica y objetivos, 130
- conocimiento previo, integración de nueva información en el, 41-42
- consciencia, 20, 26, 34, 37, 58-62, 262
- cósmica, 83
- salud y, 246, 255-256
- miedo a, 66-67
- contexto, interés asiático en, 106
- control, 202
- relaciones y, 81
- conversación, 197
- e-mail* o correo de voz y, 169
- en las comidas, 117-118
- cooperación, 148
- correo de voz, 169
- Così Fan Tutte* (Mozart), 174
- creatividad, 23-25, 85, 171-184
- artes y, 171-176, 181
- cerebro y, 173-174
- educación y, 175, 177, 181
- en el estudio de Langer sobre la conducta, 175-183
- mitos dañinos y, 180
- presencia y, 175-178, 182
- renacimiento personal y, 179-181
- trabajo y, 11, 139
- Csikszentmihályi, Mihály, 134-148, 238
- Mihály, *flow*, investigación sobre el, 134
- Mihály, MME estudios y, 136, 145
- Mihály, ocio estudiado por, 141-143
- culpa, 51-52
- cultura, 15, 75-76, 92
- estilo atencional y, 102-108
- motivación y, 225-230
- relaciones familiares y, 115-120
- cultura del honor, 103
- cumpleaños, 52
- Cushing, Robert, 103
- Dalai Lama, 115, 163
- dar a luz, 54
- Darwin, Charles, 50
- Davidson, Richard, 95-102, 202
- deportes y juegos, 32, 143, 177, 195
- depresión, 24, 84, 90, 114, 141, 256
- medicación y, 199, 244
- terapia cognitiva contra la, 242-245
- Desimone, Robert, 35
- despiste, 189
- Dickinson, Emily, 120
- dictado, toma de, 193



- dieta, motivación para hacer, 221-224, 234-237
- Dijksterhuis, Ap, 57
- dinámica demanda-retirada, 127
- Dios, 257-258, 263-264
- distracción, 20, 25-26, 31, 86, 90, 90, 133, 181, 276
- problemas atencionales y, 190, 192-196, 204
- divorcio, 52, 158
- dolor, 50-52, 76, 214-216
- crónico, 248
- dopamina, 213-214, 216, 218
- drogas, 23, 200, 205, 209-214
- LSD, 30, 259
- TDAH y, 200, 209, 214, 217
- du Barry, Madame, 53
- Duckworth, Angela, 228-231
- Dugu Choegyral Rimpoche, 259
- Duncan, John, 34
- Dylan, Bob, 137
- economía conductual, 12, 151, 235
- ecuanimidad, 268
- educación, 107-108, 118-119
- creatividad y, 176, 180, 182
- ensoñación y, 190-191
- medicamentos para la atención y, 200
- multitarea y, 195-196
- pruebas y, 230
- TDAH y, 207, 209-210, 214, 216
- toma de decisiones y, 151-152, 167-168
- véase también* universidad
- EEG (electroencefalograma), pruebas, 95, 249
- efecto,
- arma, 55
- Stroop, 49
- «efecto fiesta», 18, 49
- efectos de la adaptación 160-163
- Einstein, Albert, 172, 174, 192, 196, 270
- ejecutivos, 76, 137, 140-141
- Ekman, Paul, 97
- e-mail*, 24, 112, 169, 194, 244
- Emerson, Ralph Waldo, 24, 258, 267
- emociones y sentimientos, 12, 14, 20, 27, 29, 47, 153, 214, 276
- «cobra», 17
- alta cotización, 49
- comer demasiado y, 223
- de bienestar, 22
- información subliminal y, 60-62
- modelo conceptual del cerebro de Norman y, 57-60
- motivación y, 75, 223-226
- negativos, 27, 48-57, 81, 99-101
- positivos, 53-57, 63, 72, 81, 91, 99-100, 177, 259, 269-273
- relación entre pensamientos y, 47-49
- robots y, 111
- empatía, 100, 110
- ensoñación, 45, 191-192
- envejecimiento, 23, 52, 74-75
- epidemia de obesidad, 148, 222
- epigenética, 99
- epilépticos, epilepsia, 83
- Epíteto, 237
- escritores, 83, 231-232
- Escuchando al Prozac* (Kramer), 199
- esfuerzo de grupo, motivación y, 234-235

- esperanza, 27, 97, 128, 260
- estado de las cosas, mitos sobre, 180
- estatus, 114, 125, 138
- toma de decisiones y, 151-152
- estilo atencional, 26, 79-108
- cerebro y, 88-102
- cultura y, 102-108
- entorno físico y social y, 87-88
- herencia y, 79-92
- inteligencia y, 86
- medio y, 93-108
- occidentales y orientales, 104-107
- rasgos de personalidad y, 79-88
- estimulantes, 23, 91, 144, 146, 199, 216-218
- estrategias para recuperarse, 76
- estrés, 18, 52, 61, 137, 193, 233
- meditación y, 202
- presencia y, 247-248
- relaciones y, 114-116
- salud y, 241, 246, 255
- terapia y, 75
- evaluación,
- cognitiva de las emociones, 71
- tiranía de la, 181
- Evan G., 224
- evolución, 16, 30-31, 47, 53, 62, 110, 121, 142, 147, 178, 236
- experiencia,
- cumbre, 84, 134
- interna, 25
- experimento de «búsqueda visual», 20
- experimentos de control de visión, 56
- expresión facial, 61-62, 110
- familia, 160-161
- amigos y, 154-155
- productividad y, 144-146
- relaciones y, 115-120, 128, 130
- véase también* padres; madres
- felicidad, 16, 24-25, 54, 71-72, 77, 83, 99, 115
- bienestar y, 183
- Csikszentmihályi, teorías de, 139-140
- de los parapléjicos y de los ganadores de la lotería, 160
- sentido y, 259, 268, 271-272
- toma de decisiones y, 276-277
- trabajo y, 139-140
- Fellini, Federico, 61
- Feynman, Richard, 228
- filo de la navaja, El* (Maugham), 83
- filosofía, 111, 47, 144, 246, 256-259, 265, 269
- Fitzgerald, F. Scott, 85
- flow («fluir»), 85, 134
- foco de atención, 11-32
- cambio de, 22-23
- dominio de, 10-11
- experimentos sobre el efecto de la emoción en, 55-56
- pérdida de, 25
- sentimientos como marco de, 47-63
- vida como creación del, 12, 14, 26-28, 46, 169
- Forster, E. M., 77
- Fragonard, Jean-Honoré, 53, 65
- Franklin, Ben, 269
- Franzen, Jonathan, 258
- Fredrickson, Barbara, 55-56, 71-72, 203
- Freud, Sigmund, 13, 16, 51, 68, 75, 131, 232

- frustración, 91  
 fuerza de voluntad, 225, 235-237  
 fumar, 60, 214  
 Fundación Pew, 251  
 futuro, 13, 56, 74, 112, 265,  
   271-272  
   atención al, 12  
   cooperación y, 148  
   toma de decisiones y, 153,  
   148-150
- Gable, Shelly, 122  
 ganadores de la lotería, 160  
 Gandhi, Mohandas K.  
   (Mahatma), 267  
 Gardner, Howard, 86  
 gastrointestinal, dolencia 246  
 Gehry, Frank, 85  
*Generation Next*, 269  
 genes, genética, 82, 99, 213, 226,  
   230, 237  
 Glick, Paul, 230  
 Gould Glenn, 82  
 gratificación inmediata, 142  
 gratitud, 55, 100, 271  
 Greenberg, Jack, 137  
 Greenberg, Julia, 50  
 griegos, antiguos, 105, 108, 172,  
   272  
*Guerra y paz* (Tolstói), 57
- Hagwood, Scott, 186-187  
 hambre, 221-224  
 Harvard, Universidad de 86, 157,  
   175, 189, 225, 230, 252, 259  
 Hegel Georg, 16  
 hemisférica, negligencia, 61  
 herencia, 79-92, 123  
   motivación y, 228  
   *véase también* genes, genética
- Hermanas escolares de Notre  
 Dame, 246  
 hipocondría, 245  
 Hobbs, Nicholas, 133-134, 146-  
   147  
 Hochschild, Arlie, 139  
 Holanda, estudio en , 71  
 Honsaker, Mary Ellen, 171, 173,  
   176-178, 181-182  
 Hospital Johns Hopkins, 174, 234  
 Howell, Shannon, 151-152  
 humanidad (amor), 266-267  
 humores misteriosos, 233
- idea,  
   de alta cotización, 49  
   negativa, 49, 241  
 ilusiones cognitivas, 153  
 imagen corporal, 69-70  
 imagen por resonancia magnética  
   funcional, 19-20, 74, 94-95,  
   98, 260  
   creatividad y, 173-174  
   multitarea y, 195  
   TDAH y, 213  
 impulsividad, 91, 213  
*Indagación filosófica sobre el  
 origen de las ideas acerca de  
 lo sublime y lo bello* (Burke),  
 49  
 individualismo, 105, 115  
 industria psicofarmacológica, 114,  
   199, 208  
 información,  
   implícita, 39  
   subliminal, 59-61  
 insomnio, 247  
 Instituto Nacional de Salud  
 Mental (INSM), 48, 181, 208,  
 211

- Instituto Omega de Estudios Holísticos, 247
- Institutos Nacionales de Salud, 19
- intelectuales, 83, 98
- inteligencia, 79, 86-87, 139, 230
- interacción, 113
- interacciones sociales, atención sensible y, 82
- Internet, 27, 185
- introversión, 80
- Inventario Multifásico de la Personalidad (MPQ), 82
- investigación conductual, 20-23
- ira, 58, 63, 84, 148, 224, 259
- Irak, detección de artefactos explosivos en, 111
- iRobot, 109, 112
- It's Here Now (Are You?)* (Bhagavan Dass), 259
- Italia, 197
- Jack S., 209, 217
- James, Henry, 33
- James, William, 16-19, 23-24, 33, 70, 74, 89, 131, 134, 188-189, 237, 259, 267, 275-276
- comparado con Langer, 175-176
- sobre atención plena, 131-134
- sobre estilos atencionales, 188
- sobre la amplitud de miras, 102
- sobre mejora de la atención, 171, 173, 198
- sobre sabiduría, 73
- terapia cognitiva y, 246
- Japón, japoneses, 104, 106, 108, 196, 272
- Jefferson, Thomas, 141, 173, 269
- Jha, Amishi, 201-204
- Johnson, Samuel, 13
- juego, 140, 145
- Jung, Carl, 54
- justicia, 266-267
- Kabat-Zinn, Jon, 247-252
- Kahneman, Daniel, 152-163, 261
- efectos de adaptación y, 159-163
- máxima de la galleta de la fortuna y, 157-159, 161
- Premio Nobel de, 152-153
- racionalidad vinculada y, 153-154
- test de personalidad y 152-153
- Kaiping Peng, 108
- Kant, Immanuel, 16
- Kaplan, Rachel, 192
- Kaplan, Stephen, 192
- Karney, Benjamín, 125
- Kine, Starlee, 50
- King, Martin Luther, 267
- Kismet (robot), 111
- Kohut, Heinz, 135
- la ilusión de enfoque (máxima de la galleta de la fortuna), 157-158, 276
- Langer, Ellen, 175-183
- Lazarus, Richard, 71
- lectura, 67, 114
- lenguaje, 110, 115-116, 193, 205
- Leonard, Elmore, 137
- levantarse, 248, 275
- Levertov, Denise, 138
- libertad, libre albedrío, 17, 60, 145, 239
- Limb, Charles, 174
- Locke, John, 172

- logros 225-226  
 longevidad, 246  
 LSD, 30, 259  
 Lykken, David, 32
- MacLean, Paul, 181  
 madre Teresa, 267  
 madres, 116, 118, 136, 156, 201, 245, 268  
 maestros, 69, 159, 176, 210, 262  
 magnetoencefalografía, 19  
 Marceau, Marcel, 17  
 Marco Aurelio, 257, 264  
 Maslow, Abraham, 134  
 matrimonio, 109, 121-130, 148, 230  
   diferencias de autoestima en el, 126-127  
   dinámica de la demanda-retirada en el, 127  
   equilibrio de poder en el, 124  
   errores de atribución fundamentales y, 125  
   flexibilidad atencional en el, 122-123  
   tareas domésticas y, 124-125  
   tendencia a ver de color de rosa el, 121-122
- Maugham, Somerset, 83  
 McCain, John, 267  
 McClelland, David, 225  
 McGinty, Joe, 50  
 medio, 82, 88, 90-108, 123  
   motivación y, 226-230  
   neuroplasticidad cerebral y, 92-102  
   *véase también* cultura
- meditación, 23, 95-102, 259-262  
   entrenamiento atencional y, 203-205  
   presencia y, 95-96, 183, 201-204, 247-256  
   salud y, 243-252
- Meditaciones* (Marco Aurelio), 257
- memoria, 26, 39-39, 79, 87, 94, 162, 195  
   campeonatos de, 186-187  
   mejora de, 199-200  
   orgasmo y, 181  
   sesgada e impredecible, 155-156  
   yo del recuerdo, yo de la experiencia y, 155-160
- mensajes instantáneos, 33, 112  
 mente, 12-20, 26, 50, 262  
 Mertz (robot), 109-112  
 Merzenich, Michael, 200  
 Mesulam, Marsel, 83, 188, 221-222
- método de muestreo de experiencia (MME), 136, 145, 155
- Meyer, David, 194, 196, 200  
 Michigan, Universidad de, 103, 138, 158, 192, 194-226, 265
- miedo, 25, 48-53, 55-57, 63-67, 80, 88, 148  
   amígdala y, 62, 100  
   lo sublime y, 48-49  
   *véase también* ansiedad, preocupación
- Mies van der Rohe, Ludwig, 176
- Miguel Ángel, 172  
 Milarepa, 260  
 Milton, John, 16, 277  
 Miller, Arthur, 109  
*Mindless Eating* (Wansink), 222

- «mirar las cosas por el lado bueno», 27, 70
- Mischel, Walter, 153
- modafinil, 23, 200
- modo meteórico de prestar atención, 189
- momentos estelares, 266
- monjes budistas tibetanos, 99-102, 108, 252
- monjes, 99-102, 108, 252, 255
- Morrison, Toni, 257
- motivación, 23, 25, 135, 221-240  
 ánimo y, 201, 228-231  
 autoestima y, 226  
 dieta y, 221-225, 232-239  
 emociones y, 74, 224-226  
 fuerza de voluntad y, 235-239  
 inconsciente, 232-233  
 TDAH y, 211-212
- Mozart, Wolfgang Amadeus, 84-85, 144, 174
- Muerte de un viajante* (Miller), 109
- muerte, 18, 67, 72, 76, 83, 242, 259-261
- multitarea, 27, 33, 193-196, 200, 205
- Murray, Henry, 225
- Murray, Sandra, 122, 128
- música, músicos, 82, 84-87, 93-94, 188-189, 259  
 alerta y, 199  
 creatividad y, 172-174  
 experiencia infantil de, 144  
 ocio y, 142
- narcisismo, 100
- negros, 107
- Neisser, Ulric, 193
- Nelson, Horatio, 32-33
- neurociencia, 12, 15, 19-20, 29, 108, 181, 208, 245
- neuronas espejo, 110
- Newton, Isaac, 228
- Nietzsche, Friedrich, 225, 237
- niños, 53, 104, 145, 195-196  
 atención ejecutiva de, 92  
 calidad y cantidad de tiempo en familia de los, 145  
 creatividad y, 175-176, 179  
 deprimidos, 241  
 diferencias neurofisiológicas en, 91  
 distancia en las comunicaciones electrónicas, 112-113  
 medicamentos para la atención y, 199  
 productividad y, 145-146  
 socialización y aprendizajes del lenguaje en, 115-120  
 TDAH en, véase TDAH  
 test de personalidad para, 152-153  
 y lactantes, 101-103, 115
- Nisbett, Richard, 103-108
- Nixon, Richard, 52
- ¡No te vuelvas loco!* (Hallowell), 204
- nombres, olvido de, 27
- Norman, Don, 57-59
- Nueva York, 262-263  
 Central Park de, 30-31, 34-39, 41-42, 44  
 elecciones en, 167-168  
 Frick Collection de, 48-49, 53, 55, 65
- Nureyev, Rudolf, 88, 93
- objetivos, 11, 13, 20, 33-37, 42-43, 45, 90

- creatividad y, 172-173  
 meditación y, 203-204  
 selección de, 23-24
- ocio, 142-146  
   toma de decisiones y, 163-165
- Ochs, Elinor, 115-119
- Ohio, Estudio Longitudinal de, 74
- olvido, 21, 34, 173
- optimismo, 52, 55
- oración, 22, 258, 263, 269
- ordenadores, 24, 185  
   entrenamiento de la atención  
   y, 200-201, 205
- organización, 21, 47-48, 79, 125,  
 171
- orgasmo, 181
- pacientes de psoriasis, 250, 256
- padres, 116-119  
   calidad y cantidad de tiempo  
   con los niños, 145  
   de hijos con TDAH, 209-210,  
   213, 215  
   deprimidos, 244-245  
   medicamentos para la atención  
   y, 200  
   productividad y, 139, 145-146  
   relaciones y, 115-119  
   vuelta a casa del trabajo, 116,  
   117
- pájaros, aficionados a, 30-36,  
 41-44
- paranoia, 52, 245
- parapléjicos, 160
- pasado, 13-14, 24-25, 243, 259,  
 263-265
- películas, 38, 193
- peligro, 31, 44, 53, 56, 81, 142, 205
- pensamiento, 12, 14, 20, 172, 259  
   realidad y, 155-158  
   relación de sentimiento y,  
   47-49  
   véase también cognición
- pérdida, 50-56, 75-77  
   y riesgo, 154
- perfeccionismo, 82
- periodo de incubación, 172, 181,  
 191
- «Perlas nates del desayuno»  
 (Weingarten), 93
- personalidades «reactivas», 82
- pesimismo, 52, 71, 98
- Peterson, Chris, 265-269
- Peterson, Oscar, 138
- Piaget, Jean, 102
- Picasso, Pablo, 24, 85, 182
- pilotos de caza, 18, 88
- placer, 22, 72, 90, 269-273  
   de tener un coche, 158-159
- poder del ahora, El* (Tolle), 263
- poder, voluntad de, 226
- poetas, poesía, 16, 38-40, 65, 204
- políticos, 76, 85-86
- Por qué más es menos*  
 (Schwartz), 166
- Posner, Gail, 223-224
- Posner, Michael, 89-92, 200
- pragmatismo, 16, 84-88, 233, 259
- preocupación, 81, 143, 226,  
 253-255
- presencia, 175-181, 183, 247-256,  
 260  
   meditación y, 95-96, 183,  
   202-203, 247, 256
- presente, 12-13, 24, 72, 74, 266
- presión sanguínea alta, 246
- prestar atención, 12, 14, 24-27,  
 29-45  
   a otra persona, 26, 113-115,  
   265

- a una emoción negativa, 52
- «centro de la diana» 188-189
- experimento de W. James
  - sobre, 171, 173
  - uso de la expresión, 21
  - véase también* meditación
- Principios de la psicología* (James), 17
- problema «mente/cerebro», 19
- problemas atencionales, 185-205
  - beneficios de, 190-192, 204
  - mejora de, 197, 205
  - multitarea y, 192-197, 204-205
  - normal, 188-190, 204
  - véase también* TDAH
- problemas cardiovasculares, 255
- problemas psicológicos, tasas de 25
- productividad, 191, 214
  - multitarea y, 193-194, 205
- profesión, elección de, 24, 138
- programa de Brain Fitness, 200
- programa de reducción del estrés basado en la presencia (PREBEP), 247
- Progreso del amor, El* (Fragonard), 53, 65
- Pronovost, Peter, 234
- Prozac, 69, 199
- prueba de las redes de atención, 89-90
- psicología, psicólogos, 47-51, 165, 265
  - aficionado, 11
  - atención y, 12, 134-135
  - cognitiva, 16
  - economía y, 152-153
  - freudiana, 12, 16, 51, 76, 232
  - funcionamiento y, 22
  - positiva, 163
  - puntos de apoyo, 71
- Racine, Jean, 53
- racionalidad vinculada, 153
- racionalismo, racionalidad, 16, 47
  - vinculada, 153-154
- Ramana Maharshi, 83
- Ramanujan. Srinivasa, 32
- Rancho EA, 132
- Rapgay Lobsang, 252-255
- «raptó», uso del término, 22, 53
- rasgos de personalidad, estilo atencional y, 79, 87
- Rashomon* (película), 38
- Ravel, Maurice Joseph, 173
- raza, resultados académicos y, 107
- realidad, 12, 16, 21, 34, 252
  - efecto de los malos sentimientos en, 55
  - historias de la vida real y, 155-158
  - matrimonio y, 124-125, 129
  - sentido de, *véase* sentido subjetividad y, 22, 30, 39, 134
- recuerdo, 41, 75, 95, 131, 160, 276
- red ejecutiva, 90-91
- reencarnación, 261
- relaciones, 11, 22-24, 109-130
  - control de, 81
  - de familia, 115-129, 127, 130
  - felicidad y, 267
  - matrimonio, 109, 121-130
  - pérdida de, 50, 76
  - robots y, 109-113
- religión, 11, 16, 95, 257-259, 265, 269
- rendimiento, 15-16, 114, 245
  - distracción y, 191
  - familia y, 144-146



- multitarea y, 192, 194
- ocio y, 142-144, 146
- trabajo y, 11, 81, 114, 131-142, 146
- resolución de problemas, 50-51, 73, 137, 191-192, 276
- Richards, Keith, 275
- riesgo, toma de decisiones y, 154
- Ritalin, 23, 199, 205, 208-209, 213
  - dopamina y, 213, 216
- Rizzolatti, Giacomo, 110
- robots, 109-112
  - bélicos, 111
- Rogers, Carl, 135
- Rolling Stones, 263, 275
- Roma, vida familiar en, 120
- Roomba (robot), 111
- Rothbart, Mary, 89-92, 200
- Rozin, Paul, 66-70
- «Rupturas» (episodio de programa de radio), 50
- Rushdie Salman, 257
- sabiduría, 74, 77, 266, 268
- saboreo, 270-273
- salto en paracaídas, 58
- salud, 26, 241-256, 272
  - ataque al corazón, 52
  - meditación y, 246-256
  - mental, 241-246
  - tratamiento de la ansiedad y, 252-256
- Samoa, 115-116
- san Agustín, 237
- san Pablo, 231-232
- satisfacción, trabajo y, 114
- Scitovsky, Tibor, 161
- Scorsese, Martin, 257, 275
- Schooler, Jonathan, 190
- Schultheiss, Oliver, 138, 226
- Schwarz Barry, 165-169
- Schwarz, Norbert, 158-159
- «¿Seguirás ahí cuando las cosas vayan bien?», investigación, 122
- Segunda Guerra Mundial, 18, 88
- Seligman, Martin, 163
- sentido, 16, 23, 257-273
  - del yo, 82
  - meditación y, 259-262
  - virtudes y, 266-269
- sentimientos, ver emociones y sentimientos
- sesgo de la belleza, 41
- sexo, 68, 125, 145
- Shakespeare, William, 26, 174
- Sheena (perro), 178
- Sheeran, Paschal, 233-234
- Shine a Light* (documental), 275
- sinceridad, 268
- sistema,
  - inmunológico, 248-249, 255, 273
  - nervioso, 95
- sonetos, 198, 204
- soñar despierto, 190, 192, 207
- Sparky* (perro de Langer), 177-178
- Spinoza, Baruch, 144
- Stevenson, Robert Louis, 272
- Stewart, Larry, 241-242
- Stewart, Martina, 79
- Stubbs, George, 48-49, 53, 56, 65
- subjetividad, 37-38, 43-45, 47
- subjetividad, realidad y, 22, 30, 38, 134
- sublime, lo, 60
- sueño, 52, 114, 192, 231-232, 242
  - americano, 133
- superficialidad, 196-197
- talento, 172

- tareas domésticas, 71, 124, 155
- taxistas, 95, 214
- Taymor, Julie, 137
- TDAH (trastorno de déficit de atención con hiperactividad), 188, 211, 216-218
- cerebro y, 213, 218
- distancia investigación académica-clínica y, 209
- en niños y niñas, 207-208, 213, 218
- falta de conocimientos básicos de, 211
- tratamiento de, 199, 209-210
- publicidad, 83
- subliminal, 60
- tecnología de la información, 169
- teléfonos móviles, 18, 25, 39, 187, 189, 195-196
- televisión, mirar, 25, 32, 143, 164, 194, 223
- Tellegen Auke, 82-87
- templanza, 266, 268
- teoría,
  - de la carga perceptual, 212
  - de la relatividad, 172, 192, 196
  - del sesgo hacia lo negativo, 51, 54
- terapia, 75, 114-115
  - cognitiva, 242-246, 253
  - conductual, 242-246
- Terman, Lewis, 229
- «termitas», uso del término, 229
- terror, 49
- test de personalidad, 152
- testimonio ocular, 36
- This American Life* (programa de radio), 50
- Thoreau, Henry David, 258
- «Three of Us, The», (McGinty and Greenberg), 50
- Tíbet, 78
- tiempo, 13, 44, 264-265
  - elecciones en el uso del, 23-24, 155
  - véase también* futuro; pasado; presente
- togdens, 261
- Tolstói, Leon, 127
- Tolle, Eckhart, 263-265
- toma de decisiones, 26, 151-170
  - a corto plazo y a largo plazo, 153
  - acerca de bienes de consumo, 162-163, 166, 170
  - economía conductual y, 151-160, 164
  - educación y, 151-152, 167
  - efectos de adaptación y, 159-163
  - ilusión de enfoque y, 157-159, 162, 166
  - ocio y, 163, 164
  - racionalidad vinculada y, 153-154
  - riesgo y, 154
  - teorías de Kahneman sobre, 152-163
  - yo de la experiencia y yo de la memoria, 156-160, 164, 261
- trabajadores del conocimiento, 80
- trabajar en un rancho, 132-134
- trabajo, 25
  - ansiedad y, 249
  - creatividad y, 11, 139-140
  - felicidad y, 139-141
  - flow* y, 134
  - rendimiento y, 11, 81, 114, 131-142, 146
  - terapia cognitiva y, 243-244
  - y juego, 141, 145

- trascendentalistas, 258  
 transporte público, 66  
 trastornos alimentarios, 68  
 tratamiento de fototerapia, 250  
 trauma, padecer un, 76  
 Treisman, Anne, 42-43  
 tristeza, 51, 53-57, 72, 76, 81, 224, 259  
 Trope, Yaacov, 165  
 Tversky, Amos, 153
- UCLA, 195, 252  
 Centro para el estudio de la vida familiar de, 115-121, 124-125
- Una habitación con vistas* (Forster), 77
- Ungerleider, Leslie, 48, 208-210
- universidad, 179, 212  
 de Brown, 151-152  
 proceso de admisión en la, 167  
 selección de la, 151-152
- vacaciones diarias, 273  
 valor, 64, 266-268
- Van Gogh, Vincent, 82
- vejez, 73-74, 163, 259
- vendedores, 59, 76, 167
- vergüenza, 52
- vida, como creación de los centros de atención, 12, 14, 27, 29, 43-44, 170  
 como creación de los centros de atención, véase también sentido; calidad de vida  
 virtudes, 265-269  
 visión, 20, 34-35, 89
- Wansink, Brian, 222  
*Washington Post*, 93
- Washington, George, 269
- Webb, Jim, 103
- Webb, Thomas, 233
- Weil, Simone, 258
- Weingarten, Gene, 93
- Welty, Eudora, 90
- Whitman, Walt, 84
- Winnie (madre de la autora), 277
- Wood, Joanne, 113
- Woods, Tiger, 32-33
- Woolf Virginia, 82
- Wundt, Wilhelm, 16
- Yantis, Steve, 35-37, 43, 238-239
- Yeager, Chuck, 88, 93
- yo de la experiencia y yo de la memoria, 156-160, 164, 261
- yo evolutivo*, *El* (Csíkszentmihályi), 148
- yoga, 133, 137, 247, 249, 259
- Zorba el Griego, 251

«Todo conspira cada vez más para distraernos, para aturdirnos, para dejarnos sordos con una incesante cacofonía de reclamos. Winifred Gallagher descubrió a causa de la enfermedad el misterio de la atención al presente, la facultad fabulosa de la mente humana para concentrarse plenamente en algo, iluminarlo, percibirlo como una revelación, como un tesoro a la vez sólido y fugaz.»

Antonio Muñoz Molina, *Babelia (El País)*

La calidad de la vida no depende de la fortuna, la inteligencia o la belleza; ni siquiera de las cosas que nos pasan. La experiencia vital está definida por aquello a lo que elegimos estar atentos.

Apoyándose en los últimos descubrimientos en neurociencia, Winifred Gallagher realiza una investigación apasionante sobre el papel de la atención a la hora de definir la conducta y la identidad humanas. Página a página, ofrece las herramientas necesarias para convertir una atención involuntaria e inconsciente en otra consciente y enfocada, capaz de crear el tipo de experiencias que querríamos tener y convertirnos en la persona que deseáramos ser.

ISBN: 978-84-7953-755-5



9

Pap. 16 €