

Sobre el Tratamiento de la *Mala Suerte*: Aportaciones Clínicas al Estudio de los Procesos de Toma de Decisiones

On *Bad Luck* Treatment: Clinical Contributions to Research in Decision Making Processes

José M^a Caballero Pacheco

Pericial Corporativa. Sección de Psicología Clínico-Forense, España

Resumen. Se propone un punto de vista alternativo en la planificación terapéutica. Independientemente de las técnicas de cambio utilizadas, el análisis de los mecanismos que subyacen a los procesos de toma de decisiones, las aportaciones de la teoría de la evolución y la computación, y el legado de la teoría prospectiva como precursora de una atrevida descripción matemática del comportamiento humano en situaciones de riesgo, pueden ayudar a diseñar interesantes objetivos terapéuticos sobre la *forma* en la que decide el paciente.

Palabras clave: toma de decisiones, teoría prospectiva, neurociencia, suerte, azar, psicoterapia.

Abstract. An alternative viewpoint to planning therapy is proposed. Independently from the change techniques used, we propose the analysis of the mechanisms underlying the decision making processes, together with the contributions from evolution and computational theories, and the prospective theory legacy as a bold promoter to mathematical description of human behavior in risk situations, in order to help us design interesting therapy targets concerning the *way* our patients *make decisions*.

Keywords: decision making, prospective theory, neuroscience, luck, hazard, psychotherapy.

Introducción

Sobre el azar y el determinismo

Hace tiempo que me siento cautivado por el estudio de los mecanismos naturales que subyacen al azar. Ciertamente, *crear* azar puro es mucho más complicado de lo que en principio cabría suponer. Por raro que parezca, es difícil producir aleatoriedad absoluta. Pruebe el lector simplemente a *aporrear* el teclado de un procesador de textos sin orden ni concierto durante un lapso de diez minutos. El resultado será una lista ilegible de letras y números aparentemente aleatorios. Sin embargo, hágase un análisis detallado del texto completo y

La correspondencia sobre este artículo debe enviarse al autor al e-mail: caballero@pericialcorporativa.com

es seguro que se encontrarán secuencias que se repiten, desde simples parejas de letras a secuencias más largas que aparecen rompiendo de algún modo, la probabilidad esperada. Desde la forma de las manos, hasta la costumbre en el manejo de teclados aportan su *grano de arena* para que el caos aparente deje entrever lo que denominamos *patrones*. Estos patrones de repetición están en el corazón de muchas leyes de la naturaleza, de hecho, esa “pequeña” persistencia es lo que los psicólogos en ocasiones llamamos *personalidad* y en otras *patología*. ¿Qué es la personalidad sino una *tendencia* a manifestar patrones de interpretación-reacción más o menos estables que permiten estimar cierta previsibilidad? ¿Y qué es la patología sino un *patrón* disfuncional de lectura y reacción ante la realidad que ha entrado *en bucle*?

Por otro lado, tampoco parece que ese *orden intracaos* nos permita acceder a previsiones completas. El *determinismo* newtoniano resultó ser una *ilusión* en el momento en que la ciencia se interesó por las interioridades del átomo y nació la mecánica cuántica. Por la parte que nos toca, podemos decir: *Qué tan previsible es el ser humano... hasta que deja de serlo*.

En cualquier caso, esta paradoja *es* lo que define el corazón de la propia naturaleza, incluyendo por supuesto a *nosotros*.

Sobre la suerte

Nacemos genéticamente programados para buscar nexos de causalidad en todo lo que nos rodea. Las conexiones entre lo que ocurre y por qué ocurre nos permiten conocer y, a término, *controlar* el entorno. Ese *ímpetu* natural es la esencia del desarrollo de la sociedad, del conocimiento científico y de la evolución misma, pero como toda moneda, tiene una *doble cara*. El precio que pagamos por el *ansia de explicación*, no es otra cosa que el *error*. No me refiero al *error* propio y necesario en el aprendizaje por *ensayo-error*, me refiero a un *error* más pernicioso. Es el error consensuado y aceptado con el objetivo de *reducir incertidumbre* a cualquier precio. Esto es, esos *nexos de causalidad* que apuntaba arriba, hay veces que el ser humano los encuentra, existan o no. Creo que corresponde a Hegel el pensamiento, entiendo que sarcástico: *Si la realidad no coincide con mis palabras, peor para la realidad*. Las hipótesis sobre los *porqué*s de las cosas brotan como la mala hierba, y probablemente desde mecanismos explicativos típicamente infantiles, heredados de la fantasía y el dulcemente comprensible mundo de los cuentos, en la *cultura adulta* es habitual la *personificación* de aquello que se escapa a la comprensión y al control, como la *muerte*, el *mal* o la *suerte*.

La *personificación* de la *mala suerte* permite evadir responsabilidad sobre los malos resultados, sobre el destino indeseado y sobre la ineficacia vital. Curiosamente, el azar *natural* se comporta de manera matemática, responde a ecuaciones, y es implacablemente fiel a la teoría de *probabilidad*. Técnicamente hablando, la teoría de probabilidad es el estudio matemático de las *estructuras* o patrones que subyacen al azar. Digo esto porque hasta la fecha, no hay absolutamente nada, demostrado científicamente, que contradiga las *leyes* de la probabilidad. La mecánica cuántica de hecho, es la *física de las probabilidades*, admite la incertidumbre como parte sustancial de la propia materia, y define ecuaciones probabilísticas para la ubicación de partículas subatómicas como los electrones. Desde sus inicios, en 1920, no ha habido un solo experimento en todo el mundo que haya violado las leyes cuánticas, y a ello debemos la existencia de los ordenadores, de internet, de la telefonía móvil, de los dispositivos DVD o los sistemas de posicionamiento global. No ha existido jamás, una placa de silicio con más *suerte* que otra, ni un lector láser más afortunado que resulta *lee mejor* que los demás porque acapara mayor número de fotones que los que probabilísticamente “le tocan”.

Volviendo a nuestro punto de partida, es cierto que a alguien le puede tocar la lotería y que alguien puede morir en un atentado terrorista simplemente por el hecho de levantarse por la mañana para ir a trabajar, pero en cualquier caso, no dejan de ser, desde el punto de vista estadístico, aspectos muy en el extremo de la *curva normal*. Al menos en esta sociedad, cuando a alguien le tocan tres *gordos de navidad*, no lo llamamos *suerte*, lo llamamos *blanqueo de capital*.

De hecho, en mi opinión somos los auténticos *herederos de la suerte*. Tenemos la suerte de existir, de haber

nacido, el destino nos ha regalado la *suerte cósmica*, nuestro planeta se encuentra en una pequeñísima franja del espacio que le permite orbitar a una distancia del Sol suficiente lejos como para no abrasarse y suficientemente cerca como para no congelarse. Nos ha regalado la *suerte genética*, porque he de suponer que el lector comparte especie conmigo, nuestra configuración cromosómica nos ha dotado de capacidades extraordinarias, como lo es el hecho mismo de leer. Y la *suerte económica*, que si bien es donde más obvias son las diferencias, una mirada sincera hará sentir a cualquiera que esté empleando su tiempo en leer estas letras, que la mayoría de las cosas materiales por las que se dispone a *luchar y sufrir* son, sin ningún género de dudas, prescindibles.

Dicho esto, pido al lector se haga partícipe del profundo agradecimiento al *Demiurgo* por tales regalos, y a partir de aquí... estamos solos. La *suerte* por tanto, no gobierna los resultados, los hechos fortuitos son elementos traza, los *verdaderos* resultados en la *eficacia vital*, la *trayectoria* de nuestras vidas, tiene que ver con las *decisiones* que tomamos todos los días. Y ese es precisamente, el tema que me propongo desarrollar. Cómo y de qué manera, los *homínidos* tomamos decisiones, y en qué medida podemos mejorarlas.

A modo de sesión clínica

Con objetivos didácticos, he elegido un caso clínico de un hombre de 34 años que vamos a llamar Jota, no por original, sino por paradigmático.

Jota es un “hombre *sin suerte*”. Es un paciente cuyo discurso inunda las sesiones del clásico “*todo*” y “*nada*”. Expresiones del tipo:

“Todo me sale mal, todo se me acumula, no me apetece hacer nada, es imposible concentrarme en algo, ni siquiera en una carrera de motos, que siempre me ha gustado, todo se me hace un mundo. No es que esté llorando por ahí, es que no me apetece hacer nada. Duermo mal, y sobre todo me despierto muy pronto y no puedo dormirme otra vez.”

“Siento como una presión en el pecho, todo el día con tensión en el estómago. Me canso mucho, me levanto cansado y me acuesto cansado. Se me acumula todo, tengo el armario más desordenado que nunca, papeles que tengo que ordenar y se me hacen montañas. No me organizo ni para ir al supermercado, me cuesta hasta poner el lavaplatos. No estoy tranquilo en ningún sitio, ni en casa ni fuera de casa.”

“Estoy como nervioso todo el tiempo, todo me preocupa, como si algo malo fuese a pasar, miedo a que me echen del trabajo y no pueda pagar la hipoteca de mi casa. Me metí en una hipoteca supongo que como todo el mundo, pensando que el ladrillo es el valor más seguro, y mira.... Elegí esta carrera (empresariales) porque es la que supuestamente más salidas tiene, elegí este trabajo porque es una empresa grande y eso me da seguridad, pero no logro estar tranquilo ni un momento. Me ha dado por comprobar los mails, leo y releo varias veces todo por miedo a poner algo que me pueda traer problemas, o que no se entienda realmente, que se malinterprete, y luego cuando lo he mandado, me viene al rato otra vez la idea, y vuelvo a comprobarlo. Me estoy volviendo hasta un poco hipocondríaco, como si me fuera a dar algo en la cabeza, o al corazón... A veces me veo observándome los latidos... fatal.”

“He discutido con dos de mis mejores amigos. Estoy un poco decepcionado, veo a la gente que es demasiado egoísta. Te enfadas por una chorrada, pero ahí es donde ves realmente quién es quién. En dos viajes de verano, que si no te pones de acuerdo en esto o en aquello, el caso es que al final la organización fue un desastre, y todo porque cedes y luego pasa lo que pasa. Que si el hotel está en el quinto pino, que nadie quiere llevar su coche, llevo el mío que es un trasto, se avería al final y claro, soy yo el que paga el taller, vamos que se te amargan las vacaciones. He decidido que no vuelvo a ir con ellos ni a la esquina.”

Con mi novia tampoco la cosa está bien. Ella tiene cuatro años menos que yo, tiene su grupo de amigas, y yo lo comprendo, pero es que a mí ya no me apetece salir tanto por ahí. Me apetece más un rollo más tranquilo. Lo cierto es que desconfío mucho, me como la cabeza con que si a ella le puedan gustar otros, es atractiva, y tenemos peloteras bastante a menudo porque no tengo claro lo que piensa ni lo que siente. Ella me dice que me quiere y todo eso... pero yo no termino de estar tan seguro.

Cualquier chorrada me preocupa más de la cuenta, hasta me como la cabeza por una multa de aparcamiento. En el trabajo... si estoy esperando una llamada importante, como la semana pasada, estoy en un sin vivir hasta que me llaman... tengo que hablar con mi jefe y no hablo, porque parece que me intimida, lo voy posponiendo, estoy cabreado todo el día, nervioso y aguantas menos a los demás, me caborean las bromitas y las chorradas típicas de la gente del trabajo... Todo el día con el ibuprofeno porque me ponen la cabeza mala... Yo antes no era así. Y luego he cogido siete u ocho kilos, aparte de que la edad no perdona y no tengo veinte años, como más de la cuenta, no es que me meta atracones, es que no disfruto de la comida, pico entre horas... Sé que no es bueno pero no puedo evitarlo”.

En una lectura someramente sintomática, la traducción es evidente:

- Anhedonia (pérdida de interés por actividades previamente placenteras)
- Disprosexia (dificultades de concentración)
- Insomnio
- Anergia o Fatigabilidad
- Desmotivación
- Inquietud, impaciencia
- Expectación aprensiva ante situaciones cotidianas
- Irritabilidad
- Tensión muscular, cefalalgias.
- Hiperfagia

Nosotáxicamente hablando: F41.1 *Trastorno de Ansiedad Generalizada* [300.02]

Y la eterna pregunta es ¿Por qué surge la ansiedad?

¿Por qué surge la ansiedad?

Respuestas hay mil. Desde Edipos no resueltos, retornos de lo originariamente reprimido, indefensiones aprendidas, desequilibrios GABA-érgicos (Kaplan, 1999) o incluso el *castigo divino*. Y es que ciertamente, tanto desde mi trayectoria formativa, como desde la incondicional escucha hacia mis compañeros, en ocasiones tengo la *amarga* sensación de que en esta profesión “todo vale”.

En mi opinión, la respuesta más sensata la tiene el arquitecto que diseñó nuestro cerebro: La EVOLUCIÓN.

Para comprobarlo, basta con una simple experiencia, pídale el lector a alguien que *tape su boca y su nariz* y lo mantenga así durante dos minutos exactos. La reacción de nuestro cuerpo (mente incluida) se hará evidente en no más del primer minuto.

Pues bien, es probable que TODA la ansiedad responda al mismo principio. Y no me refiero a la falta de aire, me refiero al hecho de que ALGO ocurre para que el organismo no pueda mantenerse de manera AUTOMÁTICA (o si queremos llamarlo, *inconsciente*) dentro del intervalo compatible con la vida (o con la salud, o con las expectativas de vida, o con el *bienestar*). En palabras de Damasio (2010), este *intervalo compatible con la vida*, que denominamos INTERVALO HOMEOSTÁTICO, es en ocasiones, extraordinariamente pequeño. Bastan cinco minutos de anoxia cerebral para que el cerebro empiece literalmente a *morirse*. Probablemente por ello, la alarma se dispara mucho antes de esa frontera crítica de *cinco minutos*.

La ansiedad por tanto, tiene que ver con una PREVISIÓN. Aparece cuando se *percibe* que el organismo se aparta del *intervalo homeostático*.

A fecha de hoy, resulta evidente que podemos manipular la producción de ansiedad desde el entramado neuroquímico que la sostiene (neurotransmisores), los ansiolíticos y algunas drogas tienen efecto relajante y tranquilizador. Sin embargo, ello no explica por qué se ha producido ese desequilibrio, a qué se debe o de dónde viene. Las drogas restablecen momentáneamente el equilibrio homeostático, construyen un mapa transitorio de un estado físico-mental que *coincide* con el bienestar. El problema es que ese mapa es un *artefacto*, no es resultado del estado real del estado de la vida.

Técnicamente, la química cerebral es el vehículo a través del cual las neuronas se comunican. La secreción de neurotransmisores en el espacio sináptico no responde a criterios cíclicos, ni al metabolismo basal, ni siquiera al nivel de oxígeno, la *esencia* de la secreción de neurotransmisión responde a la *excitación de la neurona presináptica* (además de la recaptación de neurotransmisores entre otras cosas). Y la actividad que subyace a ese mecanismo es la *transmisión de INFORMACIÓN*.

Y cuando digo *transmisión de INFORMACIÓN* ¿A qué me refiero exactamente? Pues, aspectos obvios aparte, como la estimulación de la retina que despliega una cadena hasta el lóbulo occipital y compañía, el cerebro maneja *cantidades ingentes de información*, y al menos una parte de ella tiene que ver con esos mecanismos automáticos, como la respiración, que si bien son conducidos perfectamente a un nivel no consciente, cuando surge un problema, como la falta de oxígeno, ese “sector” inconsciente envía señales a la conciencia para que intentemos RESOLVER el problema como sea. El *pacto del inconsciente* en este caso es: “Yo me encargo de respirar, tú encárgate de que no nos falte el aire”. Y en cualquier caso, para *resolver* tendremos que DECIDIR qué hacer.

Ciertamente, la *capacidad de decisión* tiene sus orígenes en las necesidades de gestión de entornos complejos. El *sistema emocional* es el aparato motivacional que informa sobre el estado de la vida y dirige la atención y la intención a través del *continuum placer-dolor*, cuya expresión es el *pantone* de sentimientos.

¿Qué son las emociones?

En febrero de 1996, el ordenador IBM Deep Blue venció a Gari Kasparov en una histórica partida de ajedrez, y cuando le entrevistaron, su comentario fue, como era de esperar, genial. Dijo: “*Lo único que me consuela, es que seguro que la máquina no ha disfrutado mientras me ganaba*”.

La psicología cognitiva ha dado una respuesta progresiva, precisando cada vez más en aspectos descriptivos, pero siempre esquivando el *meollo* de la cuestión. Las variables de *expresión psicofisiológica*, las *respuestas motoras* asociadas y su indiscutible relación con procesos de *pensamiento*, en forma de ideas o imágenes mentales, conforman el entramado tripartito de la *expresión emocional*. Desde la perspectiva psicoanalítica, algunos compañeros se adentran en la cuestión y construyen auténticas catedrales explicativas con apariencia de *verdad absoluta* olvidándose (o queriéndose olvidar) de la humildad que debe acompañar siempre al desarrollo del conocimiento científico.

En la actualidad, y al menos con carácter descriptivo, desde la neurociencia (Damasio, 2005) se acepta que las emociones responden a correlatos *neurofisiológicos*, a patrones que en mayor o menor medida compartimos con otras especies, son en definitiva *planes de acción*, protocolos de activación del cuerpo que *colocan* al organismo en una posición que facilita algo (como la huida, el enfrentamiento o la sexualidad). El *sentimiento* constituye un “giro de tuerca” más sofisticado, es el escalón superior del funcionamiento mental, en el que soy Yo el que *siente* la emoción, es la lectura individual que hace la *función de identidad* sobre la reacción del cuerpo. Paralelamente, la selección natural nos ha predisposto a una insaciable necesidad de establecer conexiones causa-efecto, y como tal, formulamos constante y automáticamente *hipótesis* sobre nuestros propios sentimientos. ¿Por qué los sentimos? ¿Qué los ha provocado? ¿Qué significan? Y como esas hipótesis surgen del entramado personal de lógica interna, gozan de un lugar privilegiado de *verosimilitud* o credibilidad para el que *siente*.

te. Esto es de importancia capital para el tema que nos ocupa, en la medida en la que una parte importante del proceso de decisión, se asienta sobre *la hipótesis* que cada uno hace sobre *lo que siente*.

Aun así, seguimos sin responder a la pregunta inicial: ¿Qué SON las emociones?

En mi opinión, las emociones, y más concretamente sus *destilados gran reserva*, los sentimientos, son *archivos comprimidos de información*, y no aludo una metáfora informática, me refiero a que son *exactamente* eso. Los sentimientos y sus particulares hipótesis explicativas constituyen la forma en la que nuestro cerebro mueve y manipula cantidades enormes de información, en paquetes ensamblados de mayor a menor complejidad o precisión, escalando progresivamente en niveles de abstracción que permitan un manejo final desde la diada más elemental, el *continuum placer-dolor*.

¿Qué es la práctica clínica en psicología, sino un intento de *desglosar* los sentimientos de nuestros pacientes? Y en este sentido, la *puesta en escena* de la terapia psicodinámica es, desde mi punto de vista, el *método* más eficaz para este propósito. El proceso incluye la *estimulación* de la autoobservación del propio paciente, junto a un terapeuta a la búsqueda de contradicciones, incongruencias o relaciones con otros sentimientos, lo que permite acceder a toda suerte de asociaciones y conexiones encadenadas o interconectadas a modo de “capas de cebolla”, y susceptibles de ser abordadas de manera independiente.

De ahí que lo que motiva la consulta, pongamos por caso, el sentimiento de *tristeza*, es la síntesis final de un aglomerado de vivencias, reacciones, juicios, disposiciones y decisiones, que se ensamblan, se “empaquetan” y se sirven a la conciencia en forma de sentimiento de *desmotivación vital* o *anhedonia*.

El problema es que los *sistemas de motivación* mediante la producción de sensaciones internas en forma de *sentimientos* pueden haberse visto sobrepasados por la evolución NO genética, esto es, por la cultura y la civilización (que por otro lado es producto de las capacidades genéticas), pero que complica todo esto un poco. La genética nos capacita para aprender a través de los dispositivos neurales que permiten desarrollar funciones como la memoria. La capacidad de aprendizaje y sobre todo, la capacidad para *transmitir* ese aprendizaje de una generación a otra es la forma que tenemos de *sobreasar* a los límites de la genética. Disposiciones de destreza o habilidad aparte, está claro que no se transmite genéticamente el *oficio de alfarero*.

Como especie, no somos genéticamente distintos de nuestros bisabuelos, nos separan de ellos ¿Cuánto? ¿Un siglo?, eso en términos evolutivos es equivalente a un *nanosegundo*, y sin embargo el entorno que nos rodea y la *información* que manejamos es muy diferente. En este sentido, cuanto más dependamos de la transmisión de cultura, cuanto más variopinto y “sofisticado” sea el entorno en el que nos movemos, más obsoletos serán los sistemas *genéticos y heredables* de afrontamiento y solución.

Quizá hubo una época donde el *temor a las arañas* salvaba la vida “a diario”, y es seguro que los cerebros con disposición a sobresaltarse ante una araña han *sobrevivido mejor* que aquéllos que permanecieron tranquilos e impasibles ante, pongamos por caso, una *errante phoneutria* (con toxina potencialmente mortal). Somos, por axioma, los *descendientes de esos supervivientes*, y gracias a ellos es más probable (y paradójico) encontrar en el siglo XXI más *fobias a arañas* que al objeto estadísticamente más mortífero que existe en la actualidad: un *coche*.

En este sentido, el que teme a las arañas, SIENTE viva y claramente *su propio miedo*, tiene una auténtica experiencia interna sobre el efecto que causa la exposición o la mera fantasía de encontrarse con el estímulo fóbigeno, y cree *decidir libre y abiertamente* evitarlo.

La pregunta es ¿es esto realmente así? Si en la *ecuación final* del funcionamiento mental hemos de incorporar incluso *disposiciones heredadas* de nuestros ancestros evolutivos ¿Somos realmente LIBRES cuando decidimos?

Sobre la ilusión de libertad en las decisiones

Una preciosa tarde de otoño, mientras disfrutaba de compañía y vistas en un impecable ático frente a *Central Park*, conversaba con amigos de amigos, neoyorkinos de paso, y como tales, jóvenes, eficaces y *aparentemente*

te afortunados, cuando algo llamó poderosamente mi atención: cuatro de las seis mujeres que compartían sobre-mesa estaban embarazadas, algo insólito en la ciudad de los rascacielos, donde el trabajo, el tiempo y el metro cuadrado tienen casi más valor que la propia vida. Apenas había pasado un año desde el tristemente famoso 11 de septiembre y algo estaba cambiando en el frívolo quehacer de la Gran Manzana. Las personas *pensaban* en las personas. Todos decían que estaban *cambiando valores*, que se habían *dado cuenta* de cosas, o simplemente *habían sentido* que era el momento de ser padres...

¿Por qué?

Y es que cuanto más observo y reflexiono sobre la naturaleza del comportamiento humano, más me sorprendo de lo *caprichosamente lógico* que es. Sobrevivimos perplejos a un holocausto posmoderno, sentimos dolor, rabia, indignación, y luego pensamos, reflexionamos, y *curiosamente cambiamos* lo que hasta ahora pudo ser prioritario o preferente. Lo llaman “cambio de valores”, pero en realidad todo responde a las órdenes de la omnipresente *afectividad*. Cuando nos encontramos de frente con la cara despiadada de la vida y despertamos del letargo emocional de lo cotidiano, es como si floreciesen los sentimientos, queremos querer, queremos ser queridos, queremos proteger y que nos protejan, queremos sentir cerca a los nuestros, y a veces volvemos a lo que siempre se ha entendido como un *acto de amor verdadero*, compartir hijos con la persona que amamos.

Suena realmente romántico, y muy, pero que muy *humano*. Sin embargo, lo que resulta curioso es que sea *común*, que a *muchos* se les ocurra *lo mismo*, sientan parecido y lleguen decisiones similares. Técnicamente hablando, parece que todo esto responde a *sentencias* de orden más elemental: *si la humanidad pierde individuos, la naturaleza pide individuos*. Es como si estuviera escrito en nuestros genes, como si la humanidad estuviera programada para regular a la propia humanidad. Algo se despierta *en forma* de deseo, de amor, de cariño, de ternura, algo *no controlado ni premeditado* dispara nuestro cerebro al servicio de la supervivencia, no la nuestra, la de *nuestra especie*.

La biología evolutiva ha estudiado este fenómeno, y la conclusión es extraordinaria: la *tasa de reproducción* de una especie está determinada por su *vulnerabilidad* al entorno. La relación establece un *continuum* entre dos extremos de supervivencia, las estrategias *r* y las estrategias *K*, y responde con una precisión sorprendente a una *ecuación diferencial*. Las especies con individuos frágiles o vulnerables, tienden a reproducirse masivamente, la rapidez en el reciclaje de organismos es lo que les permite sobrevivir, mueren muchos, pero también nacen muchos, es lo que se llama estrategia *r*. Las especies cuyos individuos consiguen un notable control sobre su entorno, las especies con individuos *dominantes* tienden a invertir recursos en la protección y el cuidado del organismo, más que en la reproducción indiscriminada, son las estrategias *K* de supervivencia. Parece que nuestra especie es versátil en esto, pero responde a la *ecuación* con un peso estadístico incuestionable, allí donde el entorno es desfavorable u hostil, la tasa de reproducción *aumenta* (estrategia *r*), y allí donde predomina el bienestar y la calidad de vida, la tasa de reproducción *disminuye* (estrategia *K*).

Reflexionemos un poco.

Si me tapan la nariz y la boca, llega un momento en el que *siento* que necesito oxígeno, si espero un poco más, realmente *deseo* con todas mis fuerzas *tener* ese oxígeno. Y eso es algo bueno para mi supervivencia, evidentemente, pero... realmente yo no he decidido en absoluto que *quiero aire*. Es “mi cerebro *automático*” el que decide que *quiere* aire y secundariamente me convence de que dicho objetivo es algo que surge *de mí mismo*.

Dicho de otra forma, en algunos aspectos fundamentales para la vida, todo apunta a que no estamos diseñados para *decidir*, estamos diseñados para *creer* que decidimos.

La emoción, en este caso la ansiedad, tiene una “buena intención”, está ahí para motivar nuestra conducta a partir del registro de infinidad de variables, que al final se traducen en el manejo del apetito o el rechazo de los objetos, y goza de un poder privilegiado a la hora de tomar las riendas de la motivación y en último término, el *control literal* sobre la conducta (por eso no podemos dejar de respirar). Es como si el *sistema de decisión* pudiera ser anulado por la intensidad del sistema emocional. Tiene sentido, el sistema de *decisión consciente* es evolutivamente mucho más *reciente*, es un “invitado” en la “casa” del inconsciente, que es básicamente, el guardián de la supervivencia.

Y si bien mantengo la tesis de que nuestra *percepción subjetiva* de libre albedrío es mayor de lo que en realidad es, también es cierto que hay deportistas profesionales que entran la respiración para hacer inmersiones por tiempos que superan con mucho esos *dos minutos*, lo cual lleva a pensar que la disposición genética se manifiesta en algún tipo de *fuerza motivacional*, algo que en primera instancia *arrastra o tira* de la conducta en una determinada dirección, a través de la producción de emociones y sentimientos, pero que en un nivel superior, es susceptible de ser “adiestrable” o maleable a través de la experiencia, algo que en cualquier caso, necesita de un proceso de *doma* de las emociones que permita ampliar el *margen de maniobra*.

El problema es que muchos objetivos son *complejos*, para conseguir llegar hasta ellos hay que atravesar un camino que puede momentáneamente alejar al organismo del intervalo buscado, esto es, para llegar al *placer*, primero he de pasar *más dolor*, y eso requiere de una cierta planificación compleja, más inteligente y estratégica que el mero arrastrar de los procesos *instintivos*. Y en segundo término, la *mente* se ha construido a través de la evolución mediante un proceso de *ensamblaje de funciones* (Pinker, 2007), no como el producto final de un diseño preestablecido (Marcus, 2009). Esto quiere decir que diferentes fuerzas motivacionales están avocadas al conflicto, y que *protocolos de supervivencia* convenientemente instalados por selección natural, tienen su contrapartida en un mundo cambiante. Veamos dos ejemplos:

El cerebro *construye identidad*

El andamiaje de persistencia que permite reconocerse a sí mismo, y la optimización de energía a través de moldes de interpretación-reacción son inherentes al funcionamiento del sistema mental. La pérdida del sentido de identidad deja entrever el desastre que sería una mente sin Yo (Damasio, 2010), o con un Yo desfigurado o inestable, es lo que vemos en las patologías más *catastróficas*, como la esquizofrenia o la demencia. El sentido de identidad por tanto es condición indispensable en la gestión de un sistema complejo en un mundo complejo. El precio de esta función imprescindible, es la inflexibilidad y la resistencia al cambio.

El cerebro tiene una *incansable necesidad predictiva*

Desde el objeto que vamos a tocar hasta el lugar al que vamos a mirar (movimiento de ojos) se despliega milisegundos después de que el cerebro envíe una copia *del mapa* que prevé va a producirse una vez se ejecute la acción (demosle a alguien una bola de puré de patata sobre un cucurucito de helado y reaccionará con desconcierto, incluso durante un momento no alcanzará a saber si está frío o caliente). El objetivo de la predicción es el control (secundariamente la *optimización de energía*), y el control de la situación lógicamente facilita la supervivencia. Al cerebro no le gustan las sorpresas, las “sorpresas desconcertantes” consumen energía. En este sentido, el “buen hacer” de la búsqueda de predicción y control puede llevar a efectos paradójicos como el *tedio* o el *aburrimiento*, que es otra forma de salirnos del intervalo homeostático, de sentir placer. Esto se debe probablemente a que paralelamente a las necesidades predictivas, la supervivencia también requiere de cualidades para la exploración y la aventura. Nuestros antepasados con configuraciones genéticas que motivaron a la búsqueda y conquista de territorios fértiles y saludables fueron mejores solucionadores de problemas que las mentes más estables y conformistas ante las desavenencias fortuitas y los desastres naturales.

El “Método”

Lo que propongo a continuación, no es ni mucho menos un nuevo procedimiento de terapia, es sólo una forma diferente de *focalizar* objetivos terapéuticos. La *técnica* que cada cual utilice para *producir cambios* dependerá de su formación y habilidad profesional, pero lo que sí puede definirse como alternativo, es considerar las características del *proceso de decisión*, como el objeto de atención clínica.

Dicho de otra forma, lo que aparentemente es una *escucha sobre el contenido*, en realidad es un *análisis del proceso*.

Al origen de esta propuesta subyacen dos observaciones que he podido comprobar a lo largo de mi experiencia clínica. A saber:

- Muchos de los cambios más notables en el decurso de cualquier tratamiento, sobrevienen cuando el paciente *por fin decide hacer algo*.
- Muchos de los *estados vitales* disfuncionales, son el resultado de cadenas de *malas decisiones*.

La cuestión que interesa por tanto, es la siguiente:

Si hay personas que resuelven y deciden *mejor que otras*, quizá podamos *aprender a decidir*.

Aprender a decidir no tiene nada que ver con un listado de consejos o un recetario para la vida. Como clínico, respeto las iniciativas divulgativas, pero personalmente pienso que la mayoría de los prolíficos libros de *autoayuda*, si realmente sirven a alguien, es precisamente al que no los necesita. Cuando los recursos personales están bien orientados, cuando se encuentran activos y afinados los mecanismos naturales de aprendizaje y decisión, las lecciones útiles para la vida brotan por todas partes: una película, una novela, una conversación con amigos, un anuncio publicitario, un poema de Neruda, o por supuesto, un libro de *autoayuda*. El problema surge cuando la información no es *procesada* adecuadamente.

Empezaré por exponer un análisis sobre cómo se toman *malas decisiones*, a través de una *tipología*, que lógicamente es incompleta, pero que resume al menos algunos de los patrones disfuncionales que se encuentran detrás de muchas decisiones. Y en segundo término, propondré cuáles entiendo yo, son los elementos comunes a las personas que *deciden eficazmente*.

En cualquier caso, es importante subrayar que el proceso de *indagación* sobre el *modus decidendi* del paciente ha de estar fundamentado en lo que se ha llamado “*la dictadura del hecho*”. Es decir, lo que alguien cuenta *sobre sí mismo*, los adjetivos que emplea para *definirse*, son por axioma, lo que *quiere que sepamos de él*, que obviamente puede o no coincidir con la realidad. Por ello es conveniente que el paciente se centre en *hechos concretos*, en vivencias, recuerdos y anécdotas, donde la *definición dirigida* sobre sí mismo tenga menos cabida. Valga refranero español cuando sabiamente dice: “*Del dicho al hecho, hay un trecho*”.

Tipología de decisiones

DECISIONES BAJO RIESGO

El desarrollo experimental sobre el que sustento este apartado es una joya impecable. El estudio sobre cómo el ser humano toma decisiones en condiciones *de riesgo*, le supuso un merecido Premio Nobel 2002 al psicólogo Israelí Daniel Kahneman, que junto con Amos Tversky desarrolló su *teoría prospectiva* (1979).

Sin entrar en detalles, lo realmente extraordinario del planteamiento de Kahneman es que las decisiones humanas en situaciones de riesgo responden con precisión sorprendente a *leyes matemáticas*. La aplicación directa de sus conclusiones se hizo manifiesta en los movimientos económicos de la bolsa de valores, en el diseño de contratación de seguros, en el posicionamiento de tarjetas de crédito y probablemente en la actual *crisis financiera*.

La teoría prospectiva no es una *teoría económica*, no es un planteamiento sobre la idoneidad de un sistema o sobre cómo optimizar beneficios, no responde a cuestiones ideológico-sociales ni a un intento de mejorar las estructuras financieras, la teoría prospectiva apunta al corazón de la *insensatez humana*, y el método utilizado para el desarrollo de investigación es simple: Ofrecer *dinero real* a los sujetos experimentales bajo diferentes condiciones. Las condiciones tienen que ver, entre otras cosas, con *variables de probabilidad* y con *diferentes cantidades* de dinero, lo que resulta en un *sistema de opciones* donde el sujeto puede *elegir*.

La conclusión es que bajo condiciones de riesgo, los seres humanos no reaccionamos de manera *realmente lógica*, nuestros juicios tienden a estar *sesgados*, y nuestro análisis *parcial* de realidad concluye muchas veces en *decisiones erróneas*. En muchas, o mejor dicho, en la mayoría de las ocasiones, extraemos juicios de realidad

sobre premisas equivocadas, y ello se debe fundamentalmente a la *forma* en la que nuestro cerebro *procesa* la información a la búsqueda de soluciones. Técnicamente hablando, la mayoría de nuestro comportamiento *solucionador* responde a *procesos heurísticos*, esto es, a una búsqueda de soluciones basada únicamente en la *experiencia previa*, lo que nos lleva a utilizar métodos prejuiciosos, no rigurosos y *por tanteo*. Las implicaciones de la *teoría prospectiva* son copiosas y complejas, pero lo que aquí nos interesa, es una de las conclusiones fundamentales, lo que Kahneman denomina *aversión a la pérdida*. Ciertamente, hay un desequilibrio sustancial entre los valores absolutos subjetivos que otorgamos a *aquello que ganamos* en comparación con *aquello que perdimos*. Concretamente, existe una tendencia en el ser humano, por la cual *tiene más temor a perder, que placer le produce ganar*, consecuentemente podríamos decir que esta *inercia* nos condena a la insatisfacción.

DECISIONES SESGADAS

El mismo Daniel Kahneman habla además, de un doble procesamiento de información con respecto a la experiencia que influye directamente en nuestras decisiones. Lo que él denomina el *Yo experiencial* y el *Yo que recuerda*. El *Yo experiencial* se refiere a la *función mental* encargada de gestionar y orquestar el momento presente. Es un *Yo vivencial*, un bucle de interacción con el cuerpo y el entorno que produce toda la miríada de sensaciones actuales consecuentes a *estar vivo*. Es el que percibe y siente el aquí y el ahora. El *Yo que recuerda* es un *dispositivo narrativo* que cuenta historias, que escribe y reescribe la historia de nuestro pasado, de nuestra experiencia.

Contamos con una nutrida evidencia experimental sobre el hecho de que las emociones derivadas de una experiencia no siempre coinciden con las emociones derivadas del *recuerdo de esa experiencia*. Desde la tendencia a idealizar los *viejos tiempos*, hasta la importancia sobresaliente de la *secuencia* en la que se producen los hechos, determina una lectura futura diferente dependiendo de si, por ejemplo, las experiencias desagradables se producen al principio o al final de, pongamos por caso, unas vacaciones. La clave es el juicio que *a posteriori* hacemos sobre la experiencia, y la consecuencia relevante, es que el *Yo que recuerda* es *realmente el que decide*, y el *Yo experiencial*, el *yo presente*, el que sufre las consecuencias.

Mediante el proceso de terapia, es posible redistribuir el peso emocional del recuerdo simplemente enseñando al paciente a alterar el *orden* en el que es recordado. Es frecuente encontrar situaciones en las que las personas han decidido en función del *final* de una historia. Lo cierto es que la conclusión que han sacado de la vivencia global es, a todas luces, parcial y sesgada. Nadie niega el carácter más o menos desagradable de una situación concreta, hasta ahí respetaremos la subjetividad de cada cual, el problema es que una situación desagradable puntual contamine otros aspectos constructivos de la vida por el mero hecho de tener cierta conexión temporal. Cuántas veces habremos oído que alguien *no hace* esto o lo otro porque le recuerda a aquello o lo de más allá. Pues bien, esta simple decisión “adulta y respetable”, es técnicamente hablando, una decisión *nefasta y primitiva*. Por lo que más adelante denominaré *microdecisiones*, muchos de los errores de decisión provienen precisamente por el mero hecho de quitarle importancia a la decisión misma.

DECISIONES DESPROPORCIONADAS

Si bien los procesos de toma decisiones ataúnen naturalmente a todos los aspectos de la vida, es en la *vida relacional* donde las decisiones alcanzan una importancia exponencial, especialmente en lo que a *efectos colaterales* y *bucles de complicación* se refiere. En este apartado, quiero hacer especial mención a las que probablemente constituyen el mejor exponente de las *malas decisiones*. Lo creamos o no, las relaciones humanas han *mejorado* con el paso del tiempo. La evolución de la sociedad y la cultura ha permitido todo un proceso de “selección natural” de reglas morales y de convivencia, que se transmiten generacionalmente de manera más o menos clara, y que al contrario de lo que a primera vista pudiera parecer, han surtido un efecto notablemente positivo sobre la forma

de organizarnos y relacionarnos. Es posible que escuchemos quejas constantes y titulares de periódico sobre juventudes violentas o agresiones de género, cierto es, y posiblemente nos queda mucho por hacer, pero nada comparable al panorama que vivieron nuestros antepasados medievales, donde atravesar cualquier bosque implicaba riesgo cotidiano de ser asesinado y robado (en ese orden), por no hablar del Derecho de Pernada, o de la Santa Inquisición. Ciertamente vivimos en una sociedad mucho menos violenta que hace tres siglos, y muchísimo menos violenta que hace seis. En este sentido, quizá hayamos mejorado mucho en estas *cuestiones gruesas*, pero parece que sigue resistiéndose el rendimiento *fino* en las relaciones humanas. Curiosamente, si valoramos el *contenido general* del material que habitualmente se devana en las sesiones de nuestras consultas, lo cierto es que la mayor parte del tiempo, los pacientes hablan y hablan sobre *otras personas*. Y no es casualidad, en las relaciones de amor, de amistad, de familia o de trabajo, es donde ocupamos la mayor parte de nuestro tiempo, donde más sufrimos y más disfrutamos, y donde probablemente *peores* decisiones tomamos.

Como el tema da para *demasiado*, quiero centrarme simplemente en dos elementos que considero fundamentales en la *praxis relacional*, y que probablemente constituyen parte de la esencia del discurso indeseado de muchas situaciones.

El primero atañe a una desproporcionalidad en el *feedback relacional* en cuanto a los procesos de *daño-reparación*. Aunque a priori pudiera parecer de Perogrullo, contamos con evidencia experimental suficiente como para determinar que requiere más energía *reparar* que *romper*. Y para ser exactos, el número mágico es *cinco*. Ciertamente, y los estudios sobre parejas así lo sustentan, parece que un comentario negativo sobre el otro necesita, de media, cinco comentarios positivos para compensarlo. La naturaleza de la reparación del *daño moral* por tanto, atiende a una *desproporción* importante, por eso es fácil que se rompan vínculos por situaciones puntuales, por ofensas llevadas al límite y por reacciones radicales difíciles de reconducir.

El segundo se resume en el hecho de que en el fondo, todos somos *conductistas*. Y lo peor es *lo mal* que utilizamos el propio conductismo. A poco que evolucione un sistema relacional, pronto aparecen discrepancias en objetivos, opiniones o actitudes, y la contingencia más habitual es que todo el mundo se dedica a *castigar* a todo el mundo, mientras se olvidan literalmente de la otra variable de la ecuación, el *premio*.

Si *reparar* implica más esfuerzo que *dañar*, y también es más fácil *castigar* que *premiar*, el destino de la mayoría de las relaciones humanas es frágil. Es fácil formar espirales de enfrentamiento de las que cuesta mucho más salir que entrar. La mayoría de las veces, soterradamente se juega un trofeo tácito, silente, me refiero a la *identidad*. En lo que yo llamo el *bucle de la dignidad*, en la mayoría de las discusiones y las espirales de enfrentamiento, el problema no es “dar mi brazo a torcer”, el problema es que *el otro crea* que yo soy *alguien que* “da su brazo a torcer” fácilmente. En muchas más situaciones de las que cabría esperar, es la *identidad que exibo* ante el otro la que está en juego, y no la materia de discusión misma.

En cualquier caso, esto debe llevarnos a una reflexión que permita una *mejora* en los procesos de toma de decisiones. Si nos dejamos llevar por la inercia afectiva, por hacer sencillamente aquello que sentimos con respecto al otro, es fácil que esa *desproporción natural* genere más costes que beneficios. Tendremos por tanto que aprender y enseñar a nuestros pacientes a *detectar* los intentos de desagravio por parte del otro, a premiarlos y reconocerlos lo antes posible, a fin de *conductistamente hablando* reforzar ese intento como actitud positiva y constructiva, sencillamente por una razón: la *reconciliación y el perdón* proporcionan mucha más felicidad que el *rencor narcisista*. Esto en ningún caso quiere decir que todo el mundo tenga que ser amigo de todo el mundo, en absoluto. Esto está destinado a tamizar las relaciones con un filtro más inteligente que reduzca el hecho de dañar, romper o abandonar vínculos positivos de manera *gratuita* y estéril.

DECISIONES POR INERCIA

Este fenómeno es un antiguo conocido en psicología con el nombre *inercia emocional*. Las emociones, como *planes de acción*, colocan al organismo en una *posición*, más o menos definida y dotada de cierta *estabilidad*.

Si la reacción es de enfado o enojo, conlleva lógicamente un estado de cierta tensión física, una línea particular de pensamiento y un “caldo emocional”. La clave aquí es cómo en muchas ocasiones cuesta *salir* de ese estado. En la reacción misma no vamos a entrar, lo que aquí nos interesa es su *duración*. Cuántas veces habremos escuchado (o vivido) aquello de “*tuvimos una discusión el viernes que amargó todo el fin de semana*”. Ése es precisamente el plano de intervención. Técnicamente, la tarde del viernes es difícil de salvar, pero “amargar” el fin de semana entero es resultado de una decisión. Una *decisión en toda regla*. Lo que se esconde detrás es aquello que comenté arriba, a poco que nos descuidemos, nos volvemos conductistas, algo que, además he podido comprobar, es directamente proporcional al *grado de narcisismo*, cuando más *narcisista*, antes deja entrever su *conductismo* (incluidos mis amigos Lacanianos).

El enfado o el enojo tienen su *tempo* respetable, obviamente, pero el resto de horas, días o semanas sobrantes son el resultado de otro proyecto: el *castigo al otro* y la exhibición de un *uniforme de identidad*. Un uniforme que quiere dejar muy claro, no quién soy, si no *quién quiero que el otro crea* que soy. Generalmente lo que quiero que vea es que mi enfado es enfado *de verdad*, que su ofensa es ofensa *de verdad*, que no soy alguien volátil o cambiante, que soy íntegro y por eso el enfado me dura tanto, y que no se le ocurra provocarme porque ya sabe lo que le espera. Al final, se trata de un intento de control toscos y primitivo de las relaciones humanas.

La clave del objeto de terapia por tanto, no es eliminar las fricciones humanas, es enseñar a reparar eficazmente daños colaterales y salir rápidamente de las espirales de ofuscación. Muchas veces, con sólo la intención de ponerlo en práctica, las personas nos damos cuenta de lo realmente fácil que es este propósito.

DECISIONES OCULTAS

Este es uno de los conceptos que considero más importantes de esta exposición. Siguiendo el paralelismo de la Teoría de la comunicación humana, cuando en su primer axioma, P. Watzlawick, J. Bavelas y D. Jackson (1995) decían que una vez se produce la interacción, *es imposible no comunicar*, he de decir que, en la mayoría de las situaciones que vivimos a lo largo del día, *es imposible no decidir*. Y la cuestión no es baladí, porque lo curioso es que en muchas de estas ocasiones, las personas *deciden sin saber que están decidiendo*. Lo que denominamos *microdecisiones*, apela a que hay situaciones que son *de hecho* decisiones, y no lo parecen. Detrás de estas microdecisiones se esconde gran parte del secreto del éxito o el fracaso vital, e incluso una parte del proceso que sostiene desarrollos patológicos. En los mecanismos obsesivo-compulsivos de comprobación, por ejemplo, al menos al inicio, la persona *decide* comprobar, y lo que en principio parece un mecanismo cuasi-automático es de hecho toda una decisión, una decisión entre dos opciones: la *salud mental futura* o la *tranquilidad presente*. El paciente desarrolla el ritual de comprobación quitando importancia al hecho mismo de comprobar, cuando en realidad, la simple comprobación “*inocente*” encierra una semilla perversa que permite el despliegue de una auténtica *adicción a la tranquilidad* en forma de bucle. Es gráficamente hablando *probar la heroína*. En cualquier caso, el obsesivo en tratamiento deberá *decidir arriesgarse a no comprobar* en algún momento, aceptando como peaje la posibilidad de que “el mundo entero” se desmorone. Al fin y al cabo, la libertad ni se compra ni se regala, se conquista.

Las microdecisiones acompañan a toda nuestra cotidianeidad: *posponer algo, no saludar al portero, no llamar a un amigo, no reconocer un error, no disculparse*, o simplemente *comer por aburrimiento*, son realmente importantes decisiones que tejen, punto por punto, nuestro *mapa del mundo*. No saber que se está decidiendo conlleva importantes consecuencias, cuyo exponente general es crear *falsas atribuciones*. Esto es, pensar que el portero es un antipático, que es la edad la que castiga mi cuerpo, que la gente es demasiado egoísta, o que la vida es un torbellino agobiante, puede ser, en no pocas ocasiones, el resultado de una mala interpretación de una secuencia de *malas microdecisiones*. Es en las *relaciones superficiales*, en lo simple de lo *cotidiano*, en lo habitual y lo frecuente, por donde muchas veces se escapa un *quantum* importante de felicidad y bien-

estar. No en las grandes decisiones, las grandes circunstancias o los grandes acontecimientos, que suelen ser, de hecho, estadísticamente insignificantes.

DECISIONES SOBRE IMPOSIBLES

Tema capital en cuestión de focalización terapéutica, cuando en ocasiones afirmo que detrás de muchos motivos de consulta se encuentran mapas incompletos o equivocados sobre la realidad, me refiero especialmente a aquellos mapas *anti natura*, esto es, personas que no aceptan algo consustancial a la propia naturaleza o que están equivocados con respecto a algo que es *per se*. Me explico: Los grandes descubrimientos en el conocimiento científico, han estado históricamente presididos por grandes frustraciones, desde la renuncia al privilegio de ser el centro del universo alrededor del cual gira todo, hasta reconocer que somos el resultado de una evolución que por selección natural perfeccionó a nuestros antepasados los *simios*. Ciertamente, muchos de los grandes descubrimientos científicos a partir de los cuales se definen leyes, y me refiero a leyes *físicas*, atienden a *limitaciones*, esto es, lo que la ciencia descubre en estos casos no es qué puede ser, es qué NO puede ser. Las constantes fundamentales de la naturaleza tienen una magnitud, y sólo una. Nada puede viajar más rápido que la luz, o el corazón de la materia de todo lo que existe pone límites al conocimiento mismo (principio de indeterminación). Incluso desde las matemáticas, el teorema de Gödel se encarga de expresar de la forma más elegante posible que existen límites de completitud en el propio *corpus* matemático.

Dicho esto, y no se trata de un símil o una metáfora, en las relaciones humanas y en nuestra relación con el mundo también hay limitaciones naturales. Cualquier proyecto personal que obvie esas limitaciones está condenado al fracaso más absoluto y por tanto, cualquier decisión en esa línea, que llamamos *sobre imposibles*, es *per se* errónea. Valgan los ejemplos:

Tratar de *saber* lo que *siente* el otro es una batalla perdida. Los sentimientos son naturalmente íntimos, podemos especular, deducir, formular hipótesis, pero no podremos SABER lo que otro *siente*. Los celos son una forma de patologización de la necesidad de *saber* lo que el otro siente.

No podemos *prever ni asegurar el futuro*. Podremos planificar, dirigir en mayor o menor medida una cierta trayectoria a través de objetivos y estrategias, pero no podemos SABER lo que va pasar con absoluta certeza. La *seguridad absoluta* es, en última instancia, una *ilusión*.

No podemos *evitar la muerte in extremis*. El organismo está genéticamente programado para sobrevivir, para tratar de permanecer vivo, es el “*conatus*” o tendencia natural a continuar existiendo; y por otro lado, la muerte es el destino implacable de todo lo que vive. Esta configuración es tan absolutamente lógica como lógico es el conflicto que se deriva de ella, la lucha contra la muerte, el *miedo a la muerte*, es un derivado del deseo de permanecer vivo, y esa lucha por la permanencia, tarde o temprano se pierde. La constatación insaciable de las posibilidades de vida, la búsqueda obsesiva de signos de enfermedad o de muerte, la intención de *asegurar* la vida, conduce inexorablemente a un bucle sinfín de infelicidad que en clínica llamamos hipocondría o nosofobia, sufrimiento al fin y al cabo. Este miedo a morir puede desencadenar conductas y rituales de precaución, que lleven a la persona a espirales de protección cuyo destino es la parálisis vital o el aislamiento.

DECISIONES PARADÓJICAS

Las decisiones paradójicas parten siempre de un proyecto *perverso*. No me refiero a simples equivocaciones, que lógicamente forman parte de procesos naturales de exploración y sano aprendizaje por ensayo-error, me refiero a los objetivos *viciados* desde su propia naturaleza. Las decisiones paradójicas generalmente buscan un atajo, una solución simple y definitiva o a lo que en realidad es un problema más complejo, tratan de escapar al propio crecimiento personal, técnicamente muchas veces tratan de “comprar” lo incomparable, que lógica-

mente se “paga” con lo impagable. El objeto de deseo habitual de las decisiones paradójicas es la *seguridad*, una seguridad que en estado puro debería ser el resultado de un crecimiento personal, de un desarrollo de las fortalezas del individuo, y no de una supuesta *jugada maestra* que no acaba siendo más que una chapuza.

Si quiero *comprar seguridad*, generalmente pagaré con *libertad*, si quiero *comprar amor*, pagaré con *dignidad*, y si quiero comprar *amistad*, pagaré con *decepción*.

La lista de ejemplos recogidos en la práctica clínica y en la vida misma es interminable. Trabajadores funcionarios *sin vocación* que encontraron en la famosa *oposición*, la solución a todos sus problemas, y ahora viven atrapados en un sistema laboral que impide su crecimiento, su desarrollo profesional, que han alimentado de manera monstruosa la cobardía y la sensación de incapacidad, y cuyo deseo inmediato se limita a alargar al máximo el tiempo de *baja por depresión*; matrimonios cuyo amor se *mide* en euros, no ya por intenciones oscuras, psicopáticas o bien planificadas, sino por un afán soterrado de resolver lo antes posible el *miedo a ganarse la vida* y cuya recta final es un enjambre de reproches, exigencias y derechos muy mal entendidos. O personas que han desplegado una especie de afán desmedido de *anfitrionismo*, son los amigos fáciles, invitadores habituales, los aparentemente desprendidos y hospitalarios que en realidad esconden un terrible miedo al rechazo y a la soledad. No podemos comprar seguridad, ni amor ni amistad. La seguridad se encuentra dentro de uno mismo, a base de experiencia y desarrollo personal de habilidades y fortalezas, el amor se encuentra a base de buscar y buscar y dejar que el proceso de selección natural haga su trabajo lo antes posible antes de tomar *grandes decisiones*, y la amistad... la amistad brota donde menos lo esperamos, sin forzarla ni maquillarla, necesita su tiempo de fraguado para ubicarse en diferentes niveles de confianza. Ningún atajo para estos tres objetivos, funciona.

FALSAS ATRIBUCIONES

Todo el mundo sabe lo que hay que hacer para que una botella de *champagne* conserve sus burbujas una vez descorchada: colocar una cucharilla en su boca, a ser posible de plata. Lo curioso de tal método es que es rigurosamente falso. Colocar una cucharilla en una botella de *champagne* no sirve absolutamente para nada.

La cuestión es: ¿por qué entonces es un método tan popular? La respuesta está en el precio del *champagne*. Evidentemente si la leyenda urbana recayese sobre refrescos de cola, la curiosidad científica estaría al alcance de cualquier bolsillo y el fraude sería destapado por cualquier mente inquieta que se dejase seducir por la duda. Por ende, abrir tres botellas de *champagne*, una con cuchara, otra sin y otra como grupo de control, o seis si queremos introducir la variable temperatura dentro/fuera de frigorífico... resulta un tanto *costoso*. Y desde luego, si lo que decidimos es aprovechar el material de estudio para disfrutarlo mientras experimentamos... la recogida de datos pierde cualquier fiabilidad. Es el *vía crucis* de la ciencia. Cuanto más difícil o inaccesible sea el *objeto de estudio*, tanto mejor para los magos, los charlatanes y los echadores de cartas. Lo que aquí nos interesa es la tremenda facilidad que tenemos para construir *atribuciones falsas*. Es tentador culpar a la *mala suerte* de mis desgracias. Ciento es que alguien puede morir atravesado por un meteorito, o víctima de una enfermedad implacable, no me refiero a esos hechos fortuitos y realmente desgraciados, me refiero a la trayectoria vital. La *mala suerte* en las relaciones afectivas, en los trabajos o en las amistades no responde en su mayoría al azar, responde a cómo las personas se abren camino a través de sus decisiones. La primera premisa para resolver cualquier problema es *definirlo correctamente*. Y si empezamos equivocando el origen desterrando mi propia responsabilidad sobre mi vida... probablemente no resuelva nada, nunca. A efectos prácticos, es lícito despreciar el factor azar en la ecuación de búsquedas de soluciones y asumir directamente que la suerte NO EXISTE.

La historia del *conocimiento científico* tampoco se ha librado de estas falsas atribuciones. Una falsa atribución es una hipótesis explicativa que alcanza cierto grado de consenso y que se asume su verosimilitud bajo el respaldo de una especie de acuerdo tácito de *no comprobación*. Como cuando el Sol giraba alrededor de la Tierra, o la histeria atendía a una migración uterina, o los vómitos del embarazo respondían a un rechazo inconsciente al feto y su correspondiente fantasía de expulsarlo por la boca.

¿Cómo deciden las personas eficaces?

He tratado de extraer tres *características esenciales o cualidades* y una cuarta que, en cierta medida, es más una *actitud* que una cualidad y que afecta a las otras tres. En cualquier caso, estos cuatro puntos son comunes a personas eficaces, y como la mayoría de las *habilidades humanas*, son susceptibles de ser enseñables, apren- dibles y entrenables.

A saber: Las personas *eficaces en sus decisiones* son *sensatas*, son *valientes* y son *flexibles*.

– La SENSATEZ, entendida como la *prudencia*, la *cordura* o el *buen juicio*, atañe básicamente a un principio elemental: no *rendirse a la emoción* o al *sentimiento*. Las personas sensatas a veces toman decisiones *a pesar de lo que sienten*. El insensato se *deja llevar* ciegamente por la emoción, no entra a valorar la naturaleza compleja de la decisión, e inviste al sentimiento de carácter decisivo. La experiencia nos dice que el sentimiento puede estar literalmente equivocado, que lo que se siente o se desea no necesariamente es lo conveniente.

– La VALIENTÍA es la cuenta pendiente en cualquier proceso de crecimiento personal. La capacidad para explorar, conocer y afrontar los miedos, asumir los riesgos inherentes a muchos aspectos de la vida es condición indispensable si realmente aspiramos a estratos elevados de supervivencia. El valiente no es el que no tiene miedo, es el que continúa con sus planes, *a pesar de tenerlo*. Decía Quevedo que *el valiente tiene miedo del adversario, el cobarde miedo de su propio temor*. En esencia, todas las decisiones que se tomen *claudicando al miedo* están, por definición, *sesgadas*.

– La FLEXIBILIDAD es el *Santo Grial* de las capacidades *adaptativas*. Las *verdades eternas*, las *creencias impermeables*, la *seguridad prestada* que ofrecen los sistemas de pensamiento rígidos y *sobredefinidos*, son por definición, visiones limitadas y parciales del mundo. Evidentemente habrá aspectos de la vida sobre los que podamos tener opiniones o posturas claras y bien definidas, y por ende que esas posiciones gocen de cierto grado de asentamiento o solidez, lo que clínicamente hemos de detectar es cuándo la aparente seguridad proviene de una *rigidez*, cuándo las personas endurecen sus opiniones y decisiones perdiendo información importante por el camino. Aprender *flexibilidad* es en sí un acto valiente, supone navegar en la incertidumbre, aceptar limitaciones, reconocer errores, y cuestionar las viejas creencias. La inflexibilidad suele estar al servicio de proporcionar un *asidero de identidad*, y no me refiero exclusivamente a un *adolescente perdido*, también encuentran seguridad en la inflexibilidad muchos *venerados narcisistas y pensadores de platón*. La flexibilidad en definitiva es un *elixir de reflexión* y no un *sofrito de creencias*. El flexible es capaz de cambiar objetivos, de perspectiva, trata de comprender antes de actuar, se deja sorprender por la novedad y se cuestiona a sí mismo desde una postura de crecimiento y aprendizaje constructivo.

Como el resto de estas capacidades, la flexibilidad *se aprende*.

Por último, algo que se observa en esas *personas eficaces*, es que parece como si estuvieran DECIDIENDO PERMANENTEMENTE. No sólo en lo grande y lo importante, también y fundamentalmente en lo *pequeño*. Esto es, descifran un POR QUÉ a todo lo que hacen, y ese por qué, tenga los resultados que tenga, es siempre SENSATO, VALIENTE y FLEXIBLE.

Ya no se trata de decidir sobre si me caso o me voy a vivir a Australia, que evidentemente son decisiones de cierta magnitud, lo curioso es la importancia de las PEQUEÑAS DECISIONES. La mayoría de los aspectos de la vida no requieren grandes decisiones, y son las decisiones *cotidianas* las que cobran especial importancia a la hora de ir escribiendo la novela de nuestra vida. Las *pequeñas decisiones* pueden estar mal fundamentadas (Yo experiencial y Yo que recuerda) y al fin y al cabo, el *rosario* de vivencias DEFINE quiénes somos y cómo es nuestra vida. Voy escribiendo la identidad a base de vivir y observarme, voy extrayendo conclusiones sobre mí, y voy asentando las bases de mis capacidades, mi rendimiento, mis expectativas, sobre quién soy y de qué soy capaz. Sobre si la vida merece la pena, o si es aburrida, o peligrosa... la capacidad para generalizar, para construir ideas generales a partir de hechos particulares está en el origen de la abstracción, lo necesitamos para clasificar y categorizar el mundo, pero tiene un lado oscuro: una visión PARCIAL o restringida de todo. Algo

probablemente común a *todos* nuestros pacientes y a todos los sistemas disfuncionales.

La clave será por tanto descifrar el *modus operandi* con respecto a las decisiones o *modus decidendi*. Las decisiones de nuestra vida, y muy especialmente las cotidianas, las pequeñas, no son sucesos independientes, porque no sólo estamos decidiendo, estamos CONSTRUYENDO UNA FORMA DE DECIDIR, en el que cada decisión influirá de alguna manera en la siguiente. Las decisiones por tanto, CONSTRUYEN IDENTIDAD.

Tratamiento

Una pregunta que como clínicos tenemos la obligación de hacernos todos los días, es *¿Qué cura realmente en la terapia?* Y no me refiero a lo que pone en los libros, me refiero a la terapia que hacemos *en cada sesión y con cada paciente*. Entendiendo por cura, el *cambio* y la *disminución del sufrimiento*, en mi caso encuentro siempre *dos* elementos comunes a todos y cada uno de mis pacientes: cura la **INFORMACIÓN** y cura la **EXPERIENCIA**. Incluyo como experiencia el vínculo con el propio terapeuta. El acto clínico de la terapia debería estar destinado a *afinar* la maquinaria mental. Nuestra labor como terapeutas es *auditar el sistema*, encontrar errores, fallos, bucles disfuncionales y por supuesto, **RESOLVERLOS**.

Por lo que he expuesto hasta ahora, los *bucles disfuncionales* que acaban floreciendo en patología parece forman parte del *estatus normal* de nuestras disposiciones originales, esto es, parece que *lo raro* es estar sano. Y realmente así es como pienso. El *sesgo en las decisiones*, la desmesurada *aversión a la pérdida*, la *desproporción entre ofensa y reparación*, la *inercia emocional*, la subestimación de las *microdecisiones*, los *proyectos imposibles*, las *paradojas* y las *falsas atribuciones*, son programas *por defecto*, disposiciones antiguas cuyo residuo entorpece y malogra la adaptación y la búsqueda de felicidad en un mundo “sofisticado” que ha sobrepasado a nuestras disposiciones genéticas.

La felicidad es un producto *gourmet*, no estamos diseñados para *ser felices*, nuestros sistemas de adaptación encargados de mantener la vida y reciclar la especie funcionan a la perfección, pero aspirar a la satisfacción verdadera y al manejo *fino* de las circunstancias, a la *eficacia vital*, es una elección que requiere dedicación y rendimiento, un *valor añadido* que, en esencia, es la *crème* de los productos que podemos suministrar con nuestro trabajo.

En el caso de Jota, su *protocolo de adaptación* es un *muestrario* de malas decisiones. Tendremos por tanto, que ENSEÑARLE A DECIDIR. Y muy especialmente a decidir en *lo pequeño*, en *lo habitual*. Las decisiones “importantes” o mejor dicho, las aparentemente importantes, son en realidad, muy pocas, y ejercen menos fuerza final sobre el resultado de la vida que las pequeñas. El que es capaz de gestionar adecuadamente el *día a día*, lo hace siendo arquitecto, panadero o ayudante de enfermería, y lo hace aquí y en la Patagonia, lo hace soltero y lo hace casado, con dinero o sin él. Es obvio que en muchas ocasiones, es de importancia capital conocer cómo fue la infancia del paciente, cómo se relacionó con sus padres, cómo establece los vínculos y cómo equilibra o compensa su *narcisismo*, lo que sin duda puede aportar información sobre su mundo interno, sobre cómo se relacionan particularmente *unas cosas con otras*, el problema es que en no pocas ocasiones, el árbol no deja ver el bosque, y como terapeutas formados en tal o cual escuela o base teórica, obviamos (o negamos) aspectos elementales para el *cambio*.

Paralelamente, la *resistencia al cambio* responde probablemente un entramado complejo de fuerzas motivacionales al servicio de aspectos nobles, como la identidad y el autorreconocimiento, pero además, quiero llamar la atención sobre dos elementos sobradamente demostrados que, entiendo yo, forman parte importante del *rozamiento* con el que nos encontramos a la hora de provocar cambios en nuestros pacientes. A saber: el cerebro *optimiza energía*; y la *huida* mitiga el miedo. Hablando claramente, la evolución nos ha diseñado *vagos* y *cobardes*. Superar las *tendencias naturales* obsoletas para una sociedad compleja, con problemas complejos, se llama *crecimiento personal* y requiere de tiempo, voluntad y adiestramiento. La educación, la infancia y la cultura de cada cual, supone un añadido al *mapa realidad*, de soluciones y costumbres más o menos eficaces, lo

que imprime diferencias importantes entre individuos, incluso aquéllos dotados de idéntico código genético, pero lo que aquí interesa es que *el cambio supone esfuerzo, valor y entrenamiento*, no sólo *catarsis*. Y la labor del terapeuta será, muchas veces, la de un director de orquesta que trata de sacar *lo mejor* de cada instrumento, afinando, coordinando y ensayando la sinfonía, sin imponer, en ningún caso, qué sinfonía tocar. Lo importante por tanto, no es *lo que se decide*, sino por qué y *bajo qué lógica*, se decide.

Con respecto a JOTA, por tanto:

Jota es un hombre con notable *aversión a la pérdida*, lo que hace que no disfrute de lo que tiene, se pasa “media vida” *estresado* por si no consigue algo, y cuando lo consigue, la “otra media” *estresado* por temor a perderlo.

Es un hombre que no hace una adecuada *gestión del recuerdo*, no hace un análisis sensato de las vivencias, se deja llevar por el “sabor de boca final” para calificar su propia historia y extraer conclusiones limitadas. Hace por tanto, *análisis parciales y sesgados* de realidad que lógicamente influirán en sus decisiones futuras, limitando alternativas y creando bucles de insatisfacción.

Es un hombre *desproporcionado en sus respuestas*, radical en algunas decisiones, al servicio de una *seguridad estéril* o de un *orgullo mal entendido*. La desproporción natural intrínseca a los procesos de reparación le convierte en un pésimo *mecánico relacional*, y cualquier avería del vínculo acaba por destruirlo. Es fácil que de ahí extraiga conclusiones sobre el mundo y los demás un tanto *desoladoras*, lo que lógicamente desconectará la motivación y el deseo en una autopista hacia episodios de carácter depresivo.

Es un hombre que *se deja llevar* por la *inercia del sentimiento*, de la emoción. Califica a algunos impulsos como *irresistibles* (cuando en realidad son sólo difíciles de resistir) y cree que lo que *siente* tiene una especie de carácter de *razón* o garantía. Una emoción puntual, de ofensa o enfrentamiento, le “amarga” todo el fin de semana. No se plantea *resetearlo*, cuestionarlo o tratar de *domarlo*.

Es un hombre que *decide sin saber que está decidiendo*. Pospone, abandona y trata de controlar con rituales de comprobación. Es un hombre que *cede al miedo*, en lo pequeño, en lo cotidiano, aquello que le produce malestar o inquietud lo evita sistemáticamente.

Es un hombre que *no acaba de plantearse la complejidad* de algunas situaciones, simplificando el *momento* al sentimiento puro, sin plantearse las consecuencias de la decisión. Comer sin hambre calma la ansiedad instantánea, una ansiedad que no tiene que ver con la alimentación, probablemente derivada de *otros sentimientos* como la soledad o el tedio. Eso le lleva a espirales de culpa o malestar, ligero sobrepeso, insatisfacción con respecto a su cuerpo, timidez a la interacción y pérdida de estima personal.

Es un hombre que se ha embarcado en proyectos imposibles: *leer el pensamiento y el sentimiento de los demás* y controlar por tanto una de las características más fundamentales de la naturaleza, *la incertidumbre*. Jamás podremos tener garantías absolutas sobre lo que siente o piensa el otro, y en el terreno sentimental, no aceptarlo llevará a una espiral de desconfianza, inseguridad y *celos*.

Es un hombre que *busca atajos a su propio crecimiento*, delegando o depositando responsabilidades en otros como forma de suplir carencias, más que intentar aprender a resolverlas.

Y como colofón, resume todo en una *atribución falsa* depositando el origen de su destino en una especie de “*energía kármica*” que llama MALA SUERTE.

Conclusiones

Esta *lectura* nos permite establecer CINCO focos sobre los que volcar recursos terapéuticos que resumo en cinco *sentencias inapelables*:

1. Las *decisiones pequeñas* tienen *efectos grandes*.
2. Hay una gran *diferencia entre lo imposible y lo difícil*.

3. Todas las cosas tienen un *valor cuestionable*.
4. Estadísticamente y a la larga, en las relaciones *funciona mejor el premio que el castigo*.
5. No podemos decidir en *contra de las leyes de la naturaleza*.

La reflexión dirigida sobre *lo que tiene y lo que quiere*, sobre cómo las *pequeñas decisiones*, meditadas y *religiosamente ejecutadas* pueden tener resultados importantes a medio plazo, sobre el *valor cuestionable* de las cosas, y la aceptación sumisa y humilde de *leyes de la naturaleza* como la incertidumbre, permite un crecimiento personal donde la información mejora la calidad del conocimiento del mundo, y la experiencia supervisada de entrenamiento en valor y acción suministra la experiencia imprescindible para que las personas recuperen lo que entiendo es el mejor punto de partida para el *Proyecto Vida*: La capacidad para *sorprenderse a sí mismo*.

Referencias

- Damasio, A. (2005). *En busca de Spinoza*. Barcelona: Crítica.
- Damasio, A. (2010). *Y el cerebro creó al hombre*. Barcelona: Destino.
- Kahneman, D., y Tversky, A. (1979). *Prospect Theory: An analysis of decision under risk*. *Econometrica*, 47, 263-291.
- Kaplan, H, y Saddock, B. (1999). *Sinopsis de psiquiatría*. New York: Editorial Médica Panamericana.
- Marcus, G. (2009). *Kluge. The Haphazard Construction of the Human Mind*. First Mariner Books Edition.
- Pinker, S. (2007). *Cómo funciona la mente*. Barcelona: Destino.
- Watzlawick, P, Beavin Bavelas, J, y Jackson D. D. (1995). *Teoría de la comunicación humana*. (pp. 73-74). Barcelona: Herder, 73-74.

Manuscrito Recibido: 20/03/2012

Revisión Recibida: 13/06/2012

Manuscrito Aceptado: 14/06/2012