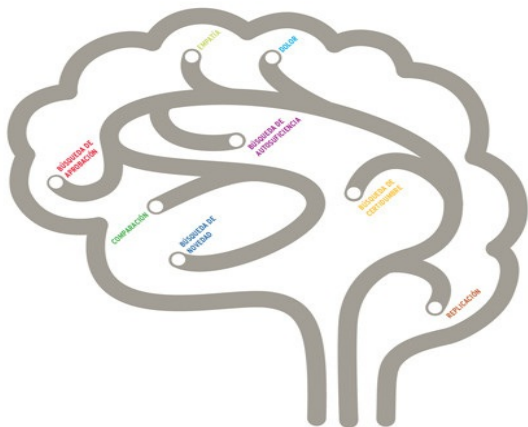


Federico Fros Campelo

MAPAS EMOCIONALES



Cómo llegamos a sentir lo que sentimos



EDICIONES B

Mapas emocionales

Cómo llegamos a sentir lo que sentimos

FEDERICO FROS CAMPELO



EDICIONES B
GRUPO ZETA

Barcelona • Bogotá • Buenos Aires • Caracas • Madrid • México D.F. • Montevideo • Miami • Santiago de Chile

Bajalibros.com

Fros Campelo, Federico

Mapas emocionales. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Vi-Da Global; Ediciones B, 2014.

E-Book.

ISBN 978-987-34-2115-0

1. Autoyuda. I. Título

CDD 158.1

Diseño de portada e interior: Donagh I Matulich

Mapas emocionales

Federico Fros Campelo

1ra edición

© Federico Fros Campelo , 2014

© Ediciones B Argentina S.A., 2014

Av. Paseo Colón 221, piso 6

Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina

www.edicionesb.com.ar

ISBN: 978-987-34-2115-0

Queda hecho el depósito que establece la Ley 11.723.

Libro de edición argentina.

No se permite la reproducción total o parcial, el
almacenamiento, el alquiler,

la transmisión o la transformación de este libro, en
cualquier forma o por

cualquier medio, sea electrónico o mecánico,
mediante fotocopias, digitalización

u otros métodos, sin el permiso previo y escrito
del editor. Su infracción está

penada por las leyes 11.723 y 25.446.

*Nuevamente, a mis padres,
Ana María y Juan Carlos.*

*Y, por supuesto, también a
Armando Maubré
(a quien verdaderamente
puede llamárselo «maestro»).*

¡Gracias!

(cartografiando los agradecimientos)

Cuando se escribe un libro que lleva tantos años, pareciera como si cobrase independencia y se transformara en un organismo vivo que se desarrolla a lo largo del tiempo. Y en ese prolongado camino, a través de semejante emprendimiento, uno también experimenta el cambio. Así, no son solamente las personas que hicieron aportes directos quienes merecen mi agradecimiento, sino también aquellas que durante el viaje contribuyeron a formar parte de quien soy hoy.

Gracias a mi vieja, Ana María Campelo, y a mi viejo, Juan Carlos Fros Gómez, por el apoyo incondicional que me mantuvo encendido durante horas y horas de empeño, incluyendo madrugadas (¡y no estoy hablando solo de entusiasmo, sino también de unos buenos platos de comida!).

Gracias, Armando Maubré, por estar en todos los detalles y empujar desde hace tantos años este proyecto, mostrando vos mismo en carne —y en neurona— propia que se puede ser artífice de un cambio emocional sustentable. Gracias, Gloria «Ojitos» López, por todo tu amor en los tiempos en que decidí acelerar en la recta final y darle exposición a mi trabajo otrora cobijado (¡por bancarme y contenerme durante el momento de la apuesta definitiva!).

En estos mapas me dieron sus valiosísimos puntos de vista mis amigos Ignacio Llorens, Sergio Moriello, Caro Cepeda, Vani Albert, Cyn Rotman, Lili Milshtnein (¡cuánto cambió el material desde la primera vez que lo tuvo en sus manos!) y Claudio Darín (quien además apostó por mí y por el riesgo de que un tipo como yo insistiera en enseñar lo novedoso y no convencional). En este último sentido, no se quedan ni un centímetro atrás José Luis Feijoo, Luis Garibotti, Néstor Sánchez, Máximo Soto y Guido Giunti. Agradezco a todos

por igual, por ser quienes apostaron por la revolución que implica este nuevo modelo de las emociones y se jugaron por un ingeniero que les viniera a hablar de sentimientos. (Juan Pablo Ponti y Cristián Ricci, gracias también por sus inspiraciones indispensables).

A mi lado, Jorge Gianfrancesco, Daniel Remondegui, Fernanda Parente, Marie Trullas y Miranda Serra merecen mi reconocimiento por ser de los primeros en darme su apoyo fiel, amistoso e inmediato. Hernán Fernández, gracias por confiar en mí y abrirme no solo los brazos de tu amistad nuevamente, sino las puertas para divulgar la ciencia de las emociones. Silvia Itkin, vos sí que sacás la mejor palabra escrita de mis adentros: gracias por darme tan buen GPS. Virginia González Gass, otra gran mentora desde mi adolescencia, gracias por apoyarme con énfasis y por hacerte presente de manera maravillosa en momentos clave. Viviana Oller y Exequiel Argüello, gracias por más aperturas y por su

consistencia. Todos ustedes fortalecen la confianza en mí mismo.

A mis recientes alumnos, Cristina Álvarez y Roberto Rizzo, gracias por tanto respeto y cariño, y por enseñarme ustedes a mí. ¡Claro que incluyo especialmente a Silvia Tidone! Ella se la jugó y, junto con Jackie Maubré, se aventuró a hacerme espacio para seguir divulgando cómo tomamos decisiones con nuestras emociones. Me saco el sombrero ante ambas.

Un proyecto de divulgación como el mío no sería lo mismo sin la contribución del laborioso trabajo del equipo de Ediciones B, fundamentalmente, María Estomba, Sole Di Luca, Liza Díaz, Belén Mallaviabarrena, Fernando Peralta y Mariana Chamorro, a quienes les estoy profundamente agradecido.

Un verdadero libro no es aquel que leemos,
sino aquel que nos lee a nosotros.

W. H. Auden

La obra del escritor no es más que una especie
de instrumento óptico que ofrece al lector para
permitirle
discernir aquello que, sin ese libro, él no podría
ver por sí mismo.

Marcel Proust

Todo cuanto podemos experimentar en
la superficie de la vida surge de un nivel más
profundo...

Es este nuestro siguiente paso: cartografiar el
silencio interior.

Deepak Chopra

Prólogo

- Te propongo una forma novedosa de manejar tus emociones: con verdaderos fundamentos te muestro los «componentes» que las construyen y que no se sienten, pero sobre los que, de todos modos, podés actuar.
- La evolución nos ha dotado de respuestas emocionales espontáneas. Conociendo su propósito y sus mecanismos, podés anticiparte a ellas y evitar que lleguen a ser disfuncionales.
- Además, vas a entender mejor las reacciones emocionales de los demás, responder de otra manera, y contribuir, gracias a ello, a mejorar tus relaciones.

A mitad de una tarde de hace ya muchos años, salimos de la oficina con mi compañero Pablo a

tomarnos un capuchino en el café de la esquina. El día de trabajo era exhaustivo y arrastrábamos problemas atrasados. Además, el clima laboral no venía para nada bien, así que nos merecíamos un pequeño recreo. Mientras ambos nos desplomábamos en los sillones, me surgió decirle: —Pablo, creo que perdí el mapa...

Me miró y esbozó una sonrisa al reconocer la metáfora. Ahí fue que se me ocurrió una idea fascinante. ¿Y si realmente pudiéramos tener un mapa para guiarnos en nuestro terreno emocional? No saber lo que queremos ni qué estamos sintiendo... es algo que verdaderamente nos desorganiza.

¿Nunca te preguntaste por qué *todos* tenemos experiencias de frustración, enojo, aburrimiento o celos? ¿Por qué todas las personas sentimos ansiedad, esperanza, nos enamoramós y necesitamos atención? ¿Cómo puede ser que

repite algunos ciertos guiones sentimentales una y otra vez? Me hace mucha gracia ver cómo mis amigos de Facebook andan poniendo «me gusta» en grupos que dejan al desnudo los siguientes guiones de nuestros sentimientos:

- Yo también quise mucho a alguien y ahora no lo puedo ni ver.
- Si pierdo: *¿qué importa?, es solo un juego.*
Cuando gano: *Jaja, ¡te gané!*
- Ahhh, ¿no puedo? ¡Entonces quiero!
- Más me ignorás, más me gustás.

Lo que pasa es que por debajo de estos guiones cotidianos funcionan ciertos mecanismos emocionales que llevamos dentro. Son muy sutiles y no resulta fácil advertirlos, pero insisto: *las interacciones entre nosotros* —aunque sucedan más allá de los límites de nuestro cuerpo— *se fundamentan en mecanismos emocionales*

internos. Ellos son los que vamos a mapear.

El objetivo de este libro es que puedas entender cómo llegamos a sentir lo que sentimos y que puedas hacer algo útil con eso. Lo que te propongo acá es un género nuevo. ¿Podríamos llamarlo «neurosuperación»? Sí, porque este libro te brinda recursos prácticos para que manejes tus emociones, pero fundamentados muy sólidamente en los últimos descubrimientos de las neurociencias.

Cuando digo «cómo llegamos», me refiero tanto a la forma en que la *evolución* nos permitió alcanzar las emociones que llevamos dentro, como a la manera en que se despliegan nuestras emociones *momento a momento* gracias a sus mecanismos. Dos grandes asuntos.

La evolución de nuestras emociones humanas sucedió en una escala de tiempo inmensa. Pueden haber cambiado las épocas históricas y nuestros

estilos de vida a lo largo de los últimos milenios, pero lo que no cambió en ese período de tiempo es nuestro interior. Ganar la constitución emocional que tenemos es cortesía de millones de años de evolución. Nuestras emociones tienen tanta trayectoria evolutiva como los más refinados mecanismos del razonamiento, así que la evolución consiguió hacernos tanto más racionales como más emocionales.

Gracias a la evolución, las emociones son respuestas espontáneas que nos permiten *anticipar* y *resolver* situaciones. De hecho, se cablearon en nuestro cerebro de manera tan *convvincente* que no requieren reflexión, y hacen que la perspectiva del *ahora* parezca la única válida para el que las siente. Obvio que esto era súper útil cuando un antepasado se encontraba de frente con un león y salía corriendo asustado hasta el tuétano. Pero hoy día hay ocasiones en que esta espontaneidad nos resulta disfuncional.

Últimamente se puso de moda recomendar que uno deba hacer lo que siente a cada momento. El problema es que muchas veces hacer lo que sentís te lleva a meter la pata hasta el cuadril en un pantano. La clave está en hacer lo que sentís a cada momento, claro, pero *con perspectiva*. Entender el propósito que la evolución les dio a varias emociones te va a permitir reconocer cuándo se hacen disfuncionales y, por ende, cuándo se desvirtúa ese propósito. Ya no tenemos por qué ser víctimas de nuestras reacciones, y la perspectiva nos la da el segundo asunto. Aquí vamos a ver el paso a paso de nuestros mecanismos emocionales internos. Si los mecanismos de emociones como la ansiedad, el enojo o el miedo fueran lo suficientemente lentos, podrías desarticular los pasos de cualquier emoción perjudicial *antes* de sentirla. Pero como la secuencia de pasos es superrápida, terminás sintiendo la emoción sin poder tomar de antemano sus riendas.

Sentir una emoción es darse cuenta conscientemente de que te está pasando. Pero un mecanismo emocional comienza antes de que te des cuenta: tiene pasos superveloces que no llegás a percibir conscientemente. Por eso sentís una emoción *después* de que su proceso comenzó.

Afortunadamente, *tus emociones no son incorpóreas: son procesos organizados que involucran la circuitería de tu cerebro y la química de tu cuerpo.* Como procesos organizados, sus pasos pueden identificarse en el mapa. Esto es lo que va a hacer posible que *actúes* sobre tus emociones.

Los modelos para explicar el universo fueron cambiando en los últimos cientos de años. Ya todos sabemos que el sol no gira alrededor de la Tierra, pero hasta determinado momento todos creían que sí... (Es más, ¡estaban reconvencidos!). Antaño, por ejemplo, se suponía que el calor era una sustancia invisible que pasaba de un cuerpo a

otro, y se lo denominó «calórico» como si se tratara de un elemento químico. Hoy sabemos, incluso desde la primaria, que eso es un absurdo y que el calor es, en realidad, energía. Podemos decir que los modelos de hoy son más «realistas».

Con las emociones sucede lo mismo. Las emociones encierran procesos y componentes que no podemos tocar ni observar a simple vista, y por eso es que todavía la humanidad está refinando los modelos de cómo funcionan. Aún nos encontramos en una etapa equivalente a la prehistoria de la química en cuanto al conocimiento del orden emocional subyacente. Una especie de «alquimia emocional». ¿Cuántos «calóricos» consideramos todavía en nuestros sentimientos cuando, en realidad, ya podemos explicar las cosas con más precisión?

Cada vez nos resulta más evidente, gracias a la ciencia, que nuestro organismo y nuestro cerebro están organizados de una manera *funcional*. Es

decir, que venimos equipados con funciones bien concretas para percibir el mundo, para interpretarlo, y también para *sentir*.

Este libro es el resultado de una investigación de siete años de trabajo e infinidad de observaciones. Desde que comencé a escribirlo me propuse ofrecerte el modelo más realista posible sobre cómo funcionan tus emociones. Como resultado, te brindo una explicación que te va a resultar absolutamente novedosa y original: lo que voy a contarte en este libro aún no está escrito en ningún lado. Probablemente muchas disciplinas incluso redirijan el rumbo de sus investigaciones sobre la base de este aporte. ¿Cómo puede resumirse entonces el ABC de mi propuesta?

a. *Las funciones emocionales son los componentes que construyen tus emociones.* Las ocho funciones emocionales que detallo en este libro no son las únicas, pero explican buena parte de tu vida social.

b. Es posible *actuar* sobre las funciones emocionales. Así como no ves el aire que sustenta las alas de un avión aunque este de alguna manera vuele, tampoco percibís las funciones emocionales en acción, pero están ahí.

c. *Las funciones emocionales fundamentan todo lo que querés, lo que sentís y lo que hacés.*

¡Ojo! No estoy diciendo que lo único que tenemos dentro son funciones emocionales (las cuales te presento en el primer capítulo). Nuestros recursos cognitivos —el aprendizaje, la atención, la memoria, etc.— moldean la forma en que queremos, sentimos y hacemos. Pero las funciones emocionales son los *ingredientes esenciales* que permiten explicar nuestros actos.

Me juego a que más de una vez te quedaste diciendo de alguien: «No entiendo por qué hizo eso...». Cuando estés leyendo este libro, vas a empezar a comprender de manera más amplia qué

nos mueve a todos por dentro y por qué. Tanto si lo lees desde el rol de persona que vive y siente —que somos todos— como si lo lees desde una perspectiva científica, vas a encontrar que podés poner a prueba mi propuesta seriamente. Claro, si escribiera en lenguaje técnico no entendería nadie, así que recurrí a hacer el libro bastante sencillo..., como si lo escribiera para mí mismo en aquel momento en que estos temas ya me apasionaban pero aún no estaba sumergido en ellos.

El gran escritor irlandés ganador del Nobel y del Óscar, George Bernard Shaw, decía: «La gente siempre está culpando a las circunstancias por lo que ellos son. No creo en las circunstancias. Las personas a las que les va bien en este mundo son aquellas que se levantan y buscan las circunstancias que ellas quieren». Este libro es para quien busca el origen de sus circunstancias en los procesos emocionales de su interior, seas quien seas y hagas lo que hagas..., ciencia o arte, negocios o deporte, estudies o trabajes...

En una ocasión el Dalai Lama comentó: «Sería muy difícil intentar dar con un entendimiento integral de la naturaleza de las emociones que fuese universalmente aplicable y que también explicase de alguna manera la individualidad de cada uno de nosotros»¹. Yo, humildemente, creo que ya no lo es tanto: estamos cada vez más cerca de lograrlo.

Federico Fros Campelo

Buenos Aires, diciembre de 2013

1

El Backstage de las emociones (detrás de escena)

¿Qué son las funciones emocionales?

- Las funciones emocionales son «programas» internos que generan emociones. Estos programas se activan gracias a tus interpretaciones de las circunstancias y de lo que te pasa.
- Las funciones emocionales *no son* emociones, sino que están *dentro* de las emociones, y en sí mismas *no se sienten*.

Quiero que dejes de ver a tu cuerpo exclusivamente como algo sólido y tangible, lleno de cosas por dentro. Quiero que lo empieces a ver

también como un conjunto de procesos.

¿Sabés cómo se llaman los procesos que se realizan dentro de los seres vivos y que contribuyen a la conservación de la especie? Se llaman *funciones*. Las funciones vitales incluyen la respiración y la alimentación. Si te pregunto cómo te alimentás, por ejemplo, antes de que me hablés de la boca, las muelas y el estómago, quiero que pienses en lo que tu cuerpo tiene que *hacer*: la salivación, la trituración, la digestión y la excreción. La salivación, la trituración, la digestión y la excreción son procesos muy concretos que pueden considerarse funciones, por los siguientes motivos:

- Cada una hace algo distinto e independiente de los otros procesos.
- El resultado de cada una puede ser usado por otra función.
- Cada una exige recursos muy particulares

(determinados órganos o una combinación de ellos).

Claro, ya sé lo que me vas a decir. Que dentro de esas funciones, a su vez, hay procesos menores. Sí, exactamente. Y estos procesos se van haciendo cada vez más pequeños hasta llegar a procesos que no ves ni sentís, como, por ejemplo, la función de transporte de la glucosa por el torrente sanguíneo hasta los músculos de tus extremidades (si vieras esto serías una especie de Terminator, que tiene tablas y datos superpuestos en su campo visual). Que no veas ni sientas una función no significa que esa función no exista.

Dentro de tu cuerpo están sucediendo miles y miles de cosas constantemente. En tu cerebro, también. La información visual, por ejemplo, que va desde la retina (fondo del ojo) hasta las neuronas de la corteza cerebral, primero se fragmenta y se convierte en impulsos eléctricos, para luego recomponerse en la parte de atrás de tu

cabeza sin que tengas noción alguna de ese proceso. Y eso que el sentido de la vista tiene que resolverse al instante y de manera permanente.

¿Te cuento cómo sentís emociones, entonces? *El cerebro, más que un órgano, es un conjunto de órganos con muchas funciones. Algunas de esas funciones te permiten sentir. Los últimos descubrimientos en neurociencias revelan que nuestras emociones están sustentadas en varios sistemas de procesamiento muy concretos y distintos el uno del otro.*

Tenemos funciones emocionales...

- Cada función emocional es independiente de la otra; se puede reconocer como una unidad de procesamiento.
- El resultado de cada función puede ser utilizado por otros procesos de tu cerebro (sean emocionales o no).

- Cada función exige recursos muy particulares del cerebro y del cuerpo.

Las funciones emocionales están fundamentadas en cómo el cerebro gestiona la información², pero también usan sustancias químicas que ejercen efecto tanto en el cerebro mismo como en el cuerpo.

¿Qué recursos sustentan las funciones emocionales?

- Determinadas estructuras cerebrales y diferentes circuitos de neuronas.

- El resto del sistema nervioso (como el sistema nervioso autónomo, que hace que te aumente el ritmo cardíaco y la respiración cuando te asustás, por ejemplo).

- La química: las hormonas —mensajeros químicos de un órgano a otro— y los neurotransmisores —mensajeros químicos dentro del cerebro.

Así como la alimentación es un proceso superior respecto de la digestión, las emociones que experimentás son un proceso *superior* respecto de

las funciones emocionales. Las funciones emocionales están *dentro* de las emociones, son sus «componentes». *No sentís una función emocional directamente* (como tampoco sentís el trabajo de tu cerebro resolviendo los impulsos eléctricos de la retina). A nivel de las funciones emocionales, no hay tal cosa como tristeza o alegría. Son tan profundas que tienen su propia lógica, o su propia «emógica», si me das lugar para acuñar el término. Para que lo entiendas mejor, quiero enfatizar el paralelo con la percepción. Porque nuestro cerebro también tiene funciones que procesan nuestros sentidos, como el de la vista. En la medicina se registraron ciertos casos de lesiones cerebrales que producen *disociaciones fuertes*. Se trata de patologías que causan déficits perceptivos muy específicos. Resultan muy informativas sobre nuestros mecanismos cerebrales, porque contribuyen a reconocer la organización de nuestro cerebro en unidades de funciones³.

Los pacientes con *acromatopsia* son testimonio de que la percepción del color se procesa de forma independiente de otras funciones visuales⁴. Por culpa de daños concretos sobre ciertas áreas cerebrales, estos pacientes han perdido exclusivamente la visión del color y perciben las superficies como grises o mugrientas.

¡Incluso la percepción del movimiento es independiente! Hay algunas personas con la inquietante *acinetopsia*: su función de detección del movimiento no opera correctamente⁵. Perciben que los objetos cambian de posición, pero recién una vez que el cambio ya sucedió. No son capaces de ver la trayectoria completa, de ver cómo se mueven. Por ejemplo, no reconocen la fluencia del vapor ni el llenado de una taza de té, sino que en un momento la ven vacía y en otro momento la ven llena⁶.

Hay otros casos clínicos que aportan pruebas de que nuestro cerebro procesa las emociones

mediante funciones emocionales. Estos casos constituyen disfuncionalidades emocionales tan concretas como lo son las disociaciones fuertes a nivel de la vista. Existen individuos que, debido a una determinada lesión cerebral, no pueden sentir compasión o vergüenza (en circunstancias que normalmente correspondería sentirlas), pero sí pueden sentirse felices, tristes o temerosos exactamente igual que antes de que apareciera la lesión⁷. Es que la lesión desarticula los recursos de ciertas funciones, que son precisamente aquellas que no pueden encenderse más. *Distintas emociones son activadas por distintas funciones.*

Ahora bien, ¿cuándo se ponen a trabajar las funciones emocionales? Volvamos a apreciar nuestro organismo en general. En nuestros cuerpos hay innumerables procesos que suceden simultáneamente. Pero la mayoría de los procesos que nuestro organismo puede hacer están latentes, aguardando su turno para entrar en acción. La digestión, por ejemplo, no está en permanente

funcionamiento. Las funciones de cada órgano están preparadas para ejecutarse solo cuando corresponde, dependiendo de las condiciones en las que nos encontremos. Algo semejante ocurre con las funciones emocionales: se activan bajo ciertas condiciones. Las funciones están en *stand-by*...: basta la señal indicada y comienzan a trabajar. Por eso podemos pensarlas como «programas». Como todo programa de computadora, algo debe activarlas. *Algo* debe disparar el enojo, *algo* debe motivarnos esperanza, *algo* debe llevarnos a sentir afecto por alguien cuando antes no lo sentíamos... ¿Sabés qué activa esos programas? La *interpretación* que hace tu cerebro de una determinada situación.

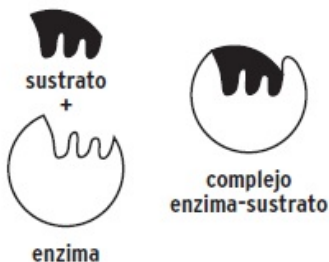
De acuerdo con tu interpretación de las circunstancias y de lo que te pasa se van a activar ciertas funciones emocionales y no otras. Cada función emocional opera bajo un modelo «llave-en-cerradura». Es preciso que ciertas interpretaciones hagan de llave, a efectos de que

encajen en el formato que satisface a esa función. Las funciones de procesamiento visual, por ejemplo, no reconocen como «llave» a los impulsos nerviosos que llegan de las vibraciones del tímpano, pero sí reconocen los patrones de información que provienen de los nervios ópticos. Lo mismo pasa con las funciones emocionales, solo que con estímulos más complejos que una simple percepción (porque «interpretar» es mucho más que solo «percibir»). Cada una de nuestras funciones emocionales requiere su «llave» particular para ser satisfecha.

El mecanismo «llave-en-cerradura»...

El mecanismo «llave-en-cerradura» es algo esencial en nuestros procesos biológicos, por ejemplo, para el modo en que nuestras células reconocen las sustancias de su entorno. Los receptores en la superficie celular distinguen la forma de ciertas moléculas, como las hormonas. Al acoplarse hormonas con células, estas últimas ejecutan

órdenes precisas. De la misma manera encastran las proteínas llamadas «enzimas» con otras moléculas llamadas «sustratos».



Hay quienes sostienen que este juego «llave-en-cerradura» es en sí mismo el principio de los mecanismos de la vida... ¡Una afirmación para nada menor! Así que ¿por qué limitarnos y pensar que este reconocimiento solo sucede a nivel de formitas moleculares? Nuestras propias funciones cerebrales operan de esa manera, solo que el encaje no es mecánico, sino que se trata de un encaje de información. La llave consiste en el patrón de información neuronal justo para que la función lo reconozca. Es como la clave

del cajero automático o una contraseña en Internet.

Lo que llamamos «interpretación» es, en realidad, un gran cúmulo de procesos que hace tu cerebro. Dentro de estos procesos, podés reconocer de manera práctica:

- lo que percibís y aquello a lo que le estás prestando atención;
- lo que te motiva y lo que querés, estés atento a ello o no;
- lo que creés y asumís como realidad (creencias);
- lo que esperás que suceda o lo que esperás de alguien (expectativas);
- los recuerdos espontáneos o la memoria intencional;

- la imaginación y lo que elaborás creativamente;
- lo que reflexionás y razonás voluntariamente.

Como ya te diste cuenta, hay algunos de esos procesos que podés dominar voluntariamente y otros que no. La velocidad a la que sucede toda la cascada de acontecimientos cerebrales hace que ni adviertas que estás dándole un sentido a la realidad a medida que la percibís. Buena parte de la interpretación opera antes de que seas consciente.

El mecanismo instintivo del miedo al ver una serpiente es un buen ejemplo de esto: por más que no hagas la interpretación de manera consciente e intencional, tu cerebro reconoce solito la forma y el movimiento de estos bichos y hace que te sobresaltes sin reflexionar. Una estructura cerebral llamada «amígdala» toma por sí misma la decisión de que estás frente a algo riesgoso y así manda la orden a tu cuerpo de aumentar tu ritmo cardíaco y

tu presión sanguínea, y prepara tus músculos para correr. (Esta interpretación activa la función correspondiente al miedo instintivo, pero no activa ninguna función relacionada con la vergüenza, la alegría o el afecto).

Acá aparece uno de los más grandes asuntos: *las funciones emocionales se activan, en general, durante la parte no voluntaria del cúmulo de procesos de interpretación*. Recién cuando te estás pegando el julepe —o incluso después— es que conscientemente advertís si era una serpiente o una falsa alarma (un pedazo de sogá movido por el viento). Es solo entonces que podés tomar una nueva decisión, como, por ejemplo, reforzar tu huida o tranquilizarte.

Te imaginarás que para el caso de las emociones más sociales, aquellas no tan instintivas como el susto, *cuándo* se activan las funciones emocionales (y, por ende, *cuándo* comienzan tus emociones) dependerá no solo de cada

circunstancia, sino también del aprendizaje que hayas hecho a lo largo de tu vida⁸. Y por eso, porque lo que aprendemos queda automatizado en nuestro interior, también es válido afirmar que buena parte de tus respuestas sociales empiezan antes de que te des cuenta.

Los procesos voluntarios de tu interpretación suelen aparecer después de que las emociones ya empezaron. El trabajo que debemos hacer sobre nosotros mismos consiste en reforzar las funciones emocionales ya activadas, desactivarlas o, incluso, activar otras diferentes. La «inteligencia emocional» puede pensarse desde este ángulo: haciendo intervenir nuestra voluntad, podemos *reinterpretar* lo que pasa para desactivar a tiempo la emoción que no corresponde y promover un proceso emocional alternativo.

Además de provocar emociones y motivar respuestas, la interpretación estará sujeta a la emoción del momento. Cualquier punto de vista

que adoptés estará influido por tu estado emocional subyacente. Si estás molesto con alguien, podés llegar a ver amenazas donde no las hay... Cualquier estado emocional guía tu atención y te lleva a interpretar las circunstancias en sintonía con dicho estado. Esto se llama «atención selectiva».

Por eso es esencial que te entrenes en advertir qué funciones emocionales están protagonizando situaciones clave. ¿Quién está en todo momento con vos a cada instante que algo te detona una emoción? *Nadie más que vos mismo.* Es fundamental que conozcas tus mapas emocionales si querés manejarlos por el territorio de tus sentimientos y relaciones con los demás.

Emociones en mente y cuerpo...

No quiero que te llevés la idea errónea de que la única causa de tus emociones es mental. No es lo que te estoy

diciendo acá. Lo que te estoy transmitiendo es que el trabajo de interpretar intencionalmente las cosas de otra forma es la manera más práctica y responsable de manejar tus experiencias.

Hay causas «corporales» por las que te suceden emociones (es decir, que empiezan fuera de tu mente), pero se encuentran más lejos de tu alcance. ¿Por ejemplo? Las variaciones en los niveles de hormonas y nutrientes tienen un efecto en nuestra percepción⁹.

Puede parecerte gracioso, pero está comprobado que la cantidad de hormonas sexuales en la sangre condiciona nuestra capacidad para discernir si la conducta de quien nos atrae nos conviene o no... En otras palabras, cuanto mayor es tu pasión menos te importa si te está seduciendo la viuda negra. Te dejás llevar por el canto de la sirena...

Una vez que en tu cuerpo están presentes los factores hormonales, no podés echarles mano tan fácilmente como sí podés hacer con tu interpretación voluntaria. Las sustancias que se liberan con el estrés, otro ejemplo, alteran tu forma de tomar decisiones, porque afectan el funcionamiento de tus lóbulos frontales (una parte del cerebro a la altura de la frente que nos sirve para planificar, y que ningún animal tiene tan desarrollada como nosotros). Por eso —insisto—, la solución que te propongo es

prevenir el paso previo a la aparición en tu cuerpo de hormonas como estas, las del estrés. Es decir, la solución es aprender cómo esquivar de antemano las interpretaciones que te estresan.

En este libro no vamos a ver los mecanismos de emociones muy instintivas, como el susto, el asco o las que suelen llamarse «emociones primarias» (entre otras, el hambre, la sed, el sueño y el deseo sexual). Aquí vamos a ver ocho funciones que sustentan las «emociones sociales» más cotidianas, porque no vivimos en un estado primitivo como nuestros antepasados, sino en una sociedad moderna, y lo que más nos interesa no es temerles menos a las arañas, sino resolver nuestras angustias, encontrar herramientas para alcanzar nuestros propósitos y llevarnos mejor.

Estas funciones (las que sustentan las emociones sociales) tienen una ventaja respecto de los mecanismos más instintivos: dado que son más

susceptibles a tus interpretaciones voluntarias, podés incidir más fácilmente sobre ellas... Son las siguientes:

- La BÚSQUEDA DE NOVEDAD
- La BÚSQUEDA DE CERTIDUMBRE
- La BÚSQUEDA DE APROBACIÓN
- El DOLOR
- La REPLICACIÓN
- La EMPATÍA
- La BÚSQUEDA DE AUTOSUFICIENCIA
- La COMPARACIÓN

Están en mayúsculas para que no las confundamos con emociones y para que no olvidemos que son

«programas» menores que las emociones, que no se sienten directamente.

Imaginate que pudieras ver el territorio de emociones en el que caminás. Si tus experiencias emocionales fueran casas, edificios y veredas, las ocho funciones emocionales que vamos a ver en este libro vendrían a ser los componentes fundamentales con los que está construido el paisaje de tus sentimientos, como si fueran esas sencillas piezas de ladrillos plásticos de colores para jugar y armar. Combinados ocho tipos de ladrillos distintos entre sí, consiguen generar un sinfín de construcciones originales para cada uno de nosotros. Es esencial que puedas advertir cómo están conformadas tus experiencias en tu propio mapa, y que puedas combinar, de ahora en adelante, los bloques para construirlas a voluntad.

¿Vos pensás que la distinción que estoy haciendo de las funciones emocionales es meramente pedagógica? ¿Que esto es solamente una buena

idea para que encuentres la forma de entender tus procesos emocionales?

No.

No rotundo.

Lo pedagógico es nada más que el *nombre* de cada función (de alguna forma hay que llamarlas) y cómo te las estoy presentando acá. Las funciones son procesos reales y tan concretos como nos lo permitió la evolución. Es decir, la naturaleza misma hizo posible estas funciones emocionales —así como hizo posible la salvación— para resolver de manera práctica los problemas con los que nuestros antepasados se encontraban. De hecho, ¡estos procesos emocionales se están estudiando científicamente!

¿Cómo llegaste a tener funciones emocionales?

- Las funciones emocionales existen gracias a la evolución: resuelven problemas concretos con los que tuvieron que enfrentarse nuestros antepasados.

- Las funciones emocionales se fundamentan en nuestra biología (circuitos cerebrales y mensajeros químicos). Pero no te preocupés: lo importante para vos es saber que, precisamente, *funcionan*. Solo debés tener en cuenta cuáles son.

Las funciones emocionales son procesos cerebrales que les asignan valor y sentido a las circunstancias. Este propósito no fue adquirido por casualidad, sino gracias al modo como se fue adaptando nuestro cerebro a lo largo de los últimos millones de años. Los mecanismos de las emociones son memorias ancestrales que nos ayudaron a sobrevivir. Muestran cuán efectivos fuimos en jugar el juego de la supervivencia.

Ojo que cuando digo «supervivencia» no me refiero solamente a escapar de un tigre o evitar

que nos pique una serpiente venenosa. Nuestros antepasados tuvieron que aprender a relacionarse entre ellos, y esas interacciones también fueron factores para adaptarse si querían sobrevivir y reproducirse. Un ejemplo simple lo constituye el mantenerse unidos en manada para evitar los ataques de predadores: cuanto más solidarios y cooperativos fueran entre sí, nuestros recontrátara-abuelos (que todavía no eran personas humanas sino *homínidos*) esquivarían mejor a las bestias e incluso las cazarían más ágilmente.

Otro ejemplo, un poco más complejo, es el que los biólogos llaman «selección sexual». En los pavos reales el caso es bien evidente. Una «pava» hembra elige al macho con las plumas más coloridas y ampliamente desplegadas. ¿Por qué? Porque indican que el macho tiene salud y no lleva parásitos. Obvio que la pava no está pensando en estas razones, sino que simplemente se ve atraída de forma instintiva. Aquí se ve claramente la espontaneidad de las emociones en acción. Un

proceso emocional que nos lleva a sentir atracción de manera natural e incuestionable, sin necesidad de análisis, es efectivo y resuelve un problema concreto: el de formar pareja con alguien que pueda cuidar de la descendencia sin enfermarse y que no les transmita a las crías ningún parásito.

El punto es que las *emociones sociales* que más nos importan a nosotros evolucionaron tras generaciones y generaciones de vidas en permanente interacción con los miembros de la misma especie. Ahora somos personas con personas. Antes éramos primates con primates. E incluso antes, tan solo simples mamíferos con mamíferos. Aunque no lo creas, la presión de la vida en sociedad tuvo una fuerza increíble para configurar nuestro cerebro¹⁰.

El beneficiado directo de una emoción es quien tiene dentro el proceso que la hace funcionar; y por eso sobrevive, deja descendencia y les transmite ese recurso a sus hijos. Esto es válido

para todas las emociones, como te imaginarás que pasa con el susto, el asco y el hambre. Pero para el caso de las emociones sociales, con mecanismos más refinados, también puede pasar que prolifere un proceso que no beneficie a quien lo porta sino a otro individuo de su especie. Eso también hace que la emoción se afirme como recurso y se mantenga para las siguientes generaciones, porque tarde o temprano el otro (al llevar igualmente la emoción por dentro) beneficiará al primero. Ese es el principio de muchas emociones retributivas, las que promueven la amistad, el amor y la moral — tal como veremos en futuros capítulos. Si al sentirnos amados nos vinieran ganas de quebrarle el pescuezo al compañerito de al lado, el amor no se hubiera visto evolutivamente favorecido. En realidad, al sentirnos amados nos vienen ganas de devolver el afecto, con lo que salimos todos ganando y nos reproducimos con hijos que conservan esa buena reacción.

¿Escuchaste hablar alguna vez de que tenemos

partes de nuestro cerebro más antiguas que otras? En la profundidad cerebral existen estructuras muy añejas, habitualmente llamadas «cerebro reptil», que procesan las reacciones más automáticas de nuestro sistema nervioso. Excepto en los dibujitos, los lagartos no andan sintiendo vergüenza ni tienen amigos, y de ahí viene precisamente que los controles más primitivos de nuestro cerebro lleven su nombre. Estos animales son lo más parecido a un museo viviente de los ancestros lejanos que alguna vez tuvimos.

A medida que las especies evolucionaron, se fueron agregando capas en sus cerebros, conformando el famoso «cerebro mamífero», hasta llegar al flor de encéfalo que tenemos hoy (¡se merece el nombre pomposo!). Nuestra capa más externa, la *corteza cerebral*, tiene una proporción sin precedentes en ningún otro animal y es la responsable de operaciones muy complejas (como la planificación, el razonamiento y el lenguaje), que nos hacen seres únicos. Pero las capas no se

apilaron independientes entre sí. Nuestra corteza cerebral tiene muchas conexiones de ida y vuelta con estructuras más profundas.

Nuestras regiones subcorticales (es decir, debajo de la corteza) contienen varios sistemas emocionales, que los científicos lograron identificar. De hecho, también consiguieron encontrarlos en otros animales, mamíferos ellos. Por eso se dice que nuestros sistemas emocionales son «homólogos» con los de otras especies. Al igual que el estómago de un chimpancé y de un humano, las estructuras neuronales y los químicos de esos sistemas son comunes entre especies, por más que varíen en forma y funcionen ligeramente distintos.

Nuestras funciones emocionales humanas —las que veremos en este libro— recurren a redes neuronales en regiones antiguas de nuestros cerebros, en profundidades medias. Pero también se sustentan en las conexiones con nuestra corteza

más externa. Esta es la razón por la cual nuestros procesos cerebrales superiores pueden detonar emociones tan dramáticamente como pueden reducirlas¹¹. Dicho de otra manera, *esta es la razón de oro por la que nos resulta posible regular nuestras emociones mediante nuestra interpretación.*

Ahora te voy a contar sobre un sistema muy profundo que provee de energía a casi todas tus funciones emocionales. Es un recurso que prácticamente todas tienen en común. Conocerlo te va a permitir entender el porqué de algunos de los nombres con los que llamo a esas funciones.

El Sistema-de-Búsqueda

• Todo *entusiasmo* y todo *incentivo* que alguna vez hayas sentido ocurrieron porque este sistema profundo y ancestral de tu cerebro se encontraba encendido.

- Este sistema es un recurso que energiza los «programas» de tus emociones: varias funciones emocionales usan el Sistema-de-Búsqueda como ingrediente.

- Además, te presento la primera función emocional que te sirve conocer: la BÚSQUEDA DE NOVEDAD.

Seguro que has experimentado la euforia de la anticipación miles de veces. Es ese encanto especial que tiene el momento previo al encuentro con la persona que morís por ver después de un tiempo sin estar con ella, la «previa» a la celebración que tanto esperarás que suceda, o al partido que lo define todo. La experimentábamos incluso de chiquitos, en alerta hasta que llegaran los Reyes Magos o la visita de la abuela. Es la dulce espera de alguien en un aeropuerto, la exaltación antes de las fiestas en diciembre, la expectativa por irte de vacaciones o la ansiedad mientras se aguarda el resultado de un examen...

Esta experiencia de entusiasmo por lo que va a venir es enteramente distinta al placer que se siente durante la consumación, ¡e incluso llega a ser más estimulante que el momento mismo de la satisfacción!

¿Cómo llamarías a un conjunto de estructuras cerebrales pequeñas, conexiones y sustancias químicas, que juntas hacen algo? Los neurocientíficos lo llaman «sistema». (Las funciones emocionales *usan* sistemas para funcionar). Bueno, justamente, existe un sistema gracias al cual nos pasa todo este asunto de estar pendientes y estimulados. Se trata de una especie de circuito con núcleos, cablecitos y químicos que se distribuyen desde el centro de nuestro cerebro hacia sus capas más externas, como si fueran un jopo de pelo que creció dentro: el Sistema-de-Búsqueda¹². Cuando ciertas partes de este circuito se estimulan, las personas se sienten interesadas, entusiasmadas y expectantes. Si estas mismas conexiones reducen su actividad, se nos

van las ganas de todo y hasta podemos llegar a experimentar depresión.

Este sistema energiza todos nuestros comportamientos y actitudes. Es el principio de todo lo *emocional* y *motivacional*. En la vida buscamos muchas cosas y de muchas maneras, y es este recurso el que opera continuamente en el *backstage*, detrás de escena. Genera el «quiero» y el «espero», y está activo tanto en el *desear* como en el *necesitar*.

¿Cuáles son los efectos en la práctica, en nuestra vida cotidiana, de este sistema? El Sistema-de-Búsqueda genera expectativas. Engendra un sentido de propósito e interés. Está involucrado en el período durante el cual sentimos «apetito» por todo lo que nos estimula. Fundamenta nuestras motivaciones e intereses, nuestras metas y planes. Si tenés una meta, por ejemplo, no tenés solo una representación conceptual en la mente. De lo contrario sería tan solo un pensamiento (los

pensamientos y razonamientos se procesan gracias a la corteza cerebral). Tener una meta significa que tu corteza cerebral ha sido *activada* por el Sistema-de-Búsqueda¹³.

Y por debajo de todo, insisto, *el Sistema-de-Búsqueda energiza las funciones emocionales*.

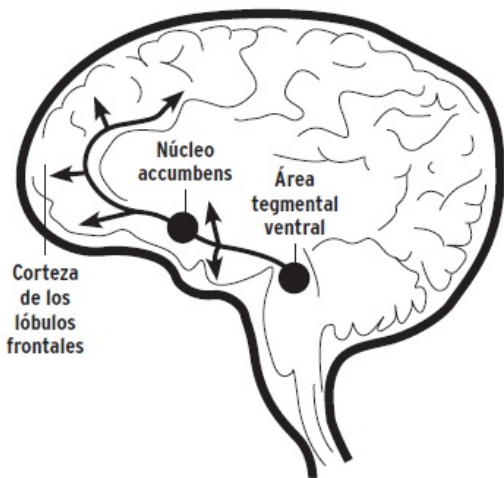
¿De qué está hecho este sistema? El combustible por excelencia que este sistema usa es un neurotransmisor —un mensajero químico dentro del cerebro— que se llama «dopamina» (aunque en menor proporción también participan otros neurotransmisores). Suponete que pudieras entrenar a un mono para que aprendiera que gracias a apretar una palanca va a conseguir comida. Si además pudieras medirle la actividad de su Sistema-de-Búsqueda, descubrirías que, justo *antes* de que el mono apriete la palanca, lo inunda una oleada de dopamina¹⁴. Efectivamente, la dopamina tiene que ver con la *anticipación* y el *incentivo* de que se va a recibir una recompensa.

¿Escuchaste alguna vez esa frase que dice «lo importante no es alcanzar una meta sino tenerla»? ¿O esta otra: «la felicidad está en el camino y no en la llegada»? Bueno, resulta que semejante sabiduría popular tiene una verdadera y consistente base neuroquímica.

El Sistema-de-Búsqueda es el ejemplo perfecto de que los recursos que sustentan nuestras funciones emocionales conectan las regiones más bajas y antiguas de nuestro cerebro con otras superiores y de más reciente aparición. Las vías por donde fluye la dopamina incluyen regiones profundas con nombres inquietantes como «área tegmental ventral», «núcleo accumbens» y «haz medial del prosencéfalo» hasta llegar a la parte de nuestra corteza que está encima de nuestros ojos y detrás de nuestra frente, los lóbulos frontales.

Aplazar un impulso en pos de un bienestar futuro, tener paciencia y planificar a largo plazo son logros de nuestros lóbulos frontales. Ellos pueden

inhibir la impulsividad del Sistema-de-Búsqueda cuando desborda de dopamina, aunque al mismo tiempo siguen recurriendo a él para poder tener objetivos¹⁵.



Esquema muy simplificado del Sistema-de-Búsqueda en el interior del cerebro, que resalta las vías por donde fluye la dopamina

Ahora que sabés de qué se trata este profundo sistema emocional/motivacional, podés entender que tus funciones emocionales provocan no solo tus emociones, sino también tus deseos y necesidades.

Las emociones y las motivaciones (deseos y necesidades) no son lo mismo. Son, de hecho, fenómenos diferentes. Pero *involucran los mismos componentes de fondo*: ¡las funciones emocionales!

Al hablar de «motivaciones» estás advirtiéndole que, por un lado, las funciones emocionales tienen la capacidad de iniciar conductas¹⁶, como cuando el miedo te lleva a evitar activamente una situación riesgosa. Al hablar de «emociones», por otro lado, estás viendo que las funciones emocionales también causan tu experiencia interna.

Cualquier emoción es señal de que tus intereses están en juego en un momento determinado¹⁷. Acordate de que las emociones surgen por la interpretación, e interpretamos según lo que, en el fondo, nos esté motivando¹⁸. Las emociones pueden servirte así como evidencia: pueden ayudarte a descifrar qué aspiraciones genuinas llevas dentro y no tenías en claro.

La búsqueda de novedad

La dopamina del Sistema-de-Búsqueda lleva a los animales a investigar sus entornos de forma entusiasta. La *curiosidad* no es exclusiva de los humanos; está presente en todo mamífero y es bien fuerte en los primates —nuestros parientes evolutivos más cercanos¹⁹. ¿Por qué los animales exploran el ambiente todo el tiempo? Comparten con nosotros la primera función emocional que quiero presentarte: la BÚSQUEDA DE NOVEDAD. Esta función emocional es tan importante que todo nuestro cerebro cambia

cuando las circunstancias de nuestro alrededor nos estimulan de modo adecuado. No me vas a creer lo que pasa con los ratones de laboratorio, pero te lo cuento igual. Si se los pone desde pequeños en entornos complejos y llenos de juguetes (en vez de ponerlos en jaulas simples y monótonas), aumenta la activación, en sus cerebros, de... ¡60 genes distintos! Se trata de material genético que se halla en las células cerebrales, que propicia el crecimiento de los puntos de contacto de las neuronas (sinapsis) y engrosa la corteza²⁰. Dicho de otra manera, el cerebro les crece porque están expuestos a cosas nuevas.

Si eso les pasa a los Mickeys de laboratorio, imagínate lo que le sucede a un niño humano. Por eso hace no mucho se puso en auge un grupo de técnicas llamadas de «estimulación temprana», que sirven para desarrollar las capacidades y habilidades de los niños en la primera infancia (hasta los seis añitos). Es más, en su primer año de vida, un bebé al menos *duplica* el peso de su

cerebro.

Quise presentarte la BÚSQUEDA DE NOVEDAD ahora no solo porque es fácil de entender tras conocer el Sistema-de-Búsqueda subyacente, sino también porque es una de las funciones que tenemos súperactivas desde lo más temprano en nuestras vidas. Por algo será, ¿no? Claro, un ser recién nacido tiene que absorber como una esponja todas las cualidades del mundo que lo recibió.

La BÚSQUEDA DE NOVEDAD se activa con estímulos y recompensas inesperadas, y con cambios en el ambiente²¹. Si un estímulo deja de ser novedoso, la BÚSQUEDA DE NOVEDAD deja de responder y sucede lo que llamamos «habitación». Cuando los bebés se acostumbran a algo que tienen delante, ¿qué pasa? ¡Se aburren! Un cerebro humano bebé está *diseñado* para ir en búsqueda de lo novedoso, de lo diferente, de lo que debe aprenderse. Es la BÚSQUEDA DE NOVEDAD la que permite que ciertas cosas nos

resulten indiferentes desde tan temprana edad..., pero otras nos resulten relevantes y nos llamen la atención (como los ojos de la típica tía que nos visita y nos mira fijo).

En nosotros los humanos, la BÚSQUEDA DE NOVEDAD continúa trabajando a lo largo de toda nuestra vida. Las técnicas modernas que registran el funcionamiento de nuestros cerebros prueban que nuestros lóbulos frontales se activan específicamente ante la novedad²². Por eso, a diferencia de los animales, emprendemos actividades *muy organizadas* para explorar el mundo, desde la arqueología hasta la exploración espacial. ¡Seguramente así también surgió el arte de cocinar alimentos! Incluso inventamos estímulos de todo tipo, como el cine, la tele, Internet y los *smartphones*, para mantenernos entretenidos.

En lo cotidiano miramos vidrieras; leemos sobre temas nuevos; nos vamos de viaje a lugares

exóticos fomentando el turismo; chusmeamos las fotos de Facebook de otra persona; buscamos nuevos proyectos; queremos conocer gente distinta, y hasta investigamos lo que no se ve (el funcionamiento de las emociones, por ejemplo). Definitivamente, la BÚSQUEDA DE NOVEDAD impulsa la creatividad humana.

Si sentís que te aburre la rutina o que necesitás un cambio..., ya sabés qué es lo que tenés activo por dentro. ¡No descuides esta función emocional!

Las emociones: ¿se traen o se aprenden?

• Las funciones emocionales son comunes a todos nosotros. Pero *cómo se activan* (con qué estímulos, con qué intensidad) *depende de nuestra interpretación y experiencia de vida.*

Yo te pregunto: ¿vos aprendiste a tener mandíbula, o, más bien, aprendiste a cómo usarla? Perfecto.

Gracias por la respuesta. *Vos no aprendiste tus mecanismos emocionales: lo que aprendiste es cómo ponerlos a trabajar.*

Es cierto que el ambiente puede predisponernos a ser, por ejemplo, fácilmente irritables (especialmente si los piquetes, las inundaciones y las crisis económicas continúan). Pero la capacidad de enojarnos tiene que preexistir en nosotros para que podamos desplegarla.

Arnold Schwarzenegger y Ricky Maravilla son verdaderamente diferentes, pero no por eso dejan de ser personas. Así como todos estamos dotados de una cierta estructura corporal y de un paquete de órganos determinado, *también estamos dotados de las funciones emocionales*. Nuestros rostros varían, pero no dejan de ser rostros. Del mismo modo, las funciones emocionales podrán variar en la forma e intensidad con que se activen para cada persona, permitiendo distintas formas de vivir internamente las emociones y de comunicarlas,

pero, en el fondo, seguirán perteneciendo a nuestra configuración típica de especie.

Ahora bien, contar con esta organización emocional por diseño, ¿nos hace nada más que robots, solo que en una sofisticada versión programable con emociones? ¡Por supuesto que no! Es verdad que nuestras emociones tienen un aspecto *innato*, pero también que su integración con otros recursos del cerebro permite que cada uno de nosotros adquiera un bagaje de experiencias y aprendizajes únicos. Trazando un paralelo elocuente: tenemos manos y no alas, y, por supuesto, no habrá forma de que podamos por naturaleza volar como las aves. No obstante, somos capaces de utilizar esas manos de muchísimas maneras que no están predeterminadas. Nadie nace sabiendo preparar platos *gourmet*, tocar un piano o jugar al vóley. Todo eso se *aprende* gracias a un cerebro que lo permite.

Las funciones emocionales no nos imponen una manera fija de experimentar la vida, sino que permiten experimentarla *según ciertos parámetros*. Habrá infinitas oportunidades para amar a otra persona e innumerables contenidos para llenar nuestras ilusiones. Pero hay mecanismos específicos y bien concretos que hacen posible el cariño y la esperanza.

No tengás miedo: afirmar la existencia de funciones innatas para sentir no significa desmerecer la experiencia en absoluto, sino todo lo contrario. Significa conciliar lo innato con lo aprendido. Estamos hablando de *predisposiciones* en la forma de sentir: sos capaz de experimentar celos, pero no «qualianza» (suponiendo que qualianza fuera una emoción no humana si es que existiera de algún modo). Estamos hablando de la preexistencia de *maneras* de transitar la experiencia de vida, no de la preexistencia del contenido emocional en sí mismo. Nada de esto significa minimizar la diversidad de nuestras

experiencias emocionales, ¡sino explicarla!

Nuestras funciones emocionales pueden sensibilizarse por la experiencia y volverse hiperactivas, o bien aletargarse. Como los músculos, pueden *moldearse*, incluso de forma permanente. Así es que automatizamos hábitos emocionales y terminamos adoptando patrones de reacción. Quedamos *entrenados* para responder de ciertas maneras; por ejemplo, para molestarnos frente a determinadas cosas.

La buena noticia es que en cierto grado podés volver a cambiar esas respuestas emocionales si te re-entrenás en el asunto. Como en todo ejercicio, tenés que aprender los movimientos básicos. Los mapas de tus emociones te van a resultar la guía indicada.

Un interrogante:

¿cómo condicionamos nuestras emociones...?

Hubel y Wiesel trabajaron con gatos chiquitos que recién abrían sus ojos, y los pusieron en cajas forradas en su interior con bandas horizontales, blancas y negras²⁴. Pasado el período crítico, sacaron a los gatos y los llevaron a entornos reales. Sus ojos funcionaban a la perfección, pero las neuronas de su percepción habían aprendido que el mundo es un ambiente de franjas paralelas al piso. Así, ¡los gatos no distinguían las líneas verticales! Chocaban con las patas de las sillas porque no las reconocían ahí delante de sus ojos. No es que sus funciones perceptivas se hubieran «diluido», por así decir. Por el contrario, la organización de las funciones visuales continuó intacta. Solo que quedaron adiestradas para reconocer bordes y superficies exclusivamente en una dirección.

Puede provocarnos un cierto escalofrío reconocer que desde bebés podríamos estar experimentando un paralelo a las cajas gatunas, pero no con la vista sino con las emociones. Sin darnos cuenta, un determinado aprendizaje condicionante contribuye a inscribir patrones emocionales dentro de nosotros. No es que las funciones emocionales se desintegren, claro. Lo que sucede es que nuestros

mecanismos emocionales quedan domesticados para activarse según ciertos detonantes.

El período de nuestra infancia es crítico. Nos criamos en un entorno humano que nos sumerge en las prácticas emocionales preexistentes.

>>> Recalculando... Usted está aquí

- En un papel anotá las cinco emociones que más habitualmente «te vienen»... ¿Podés hacerte responsable de ellas y sacar tus interpretaciones del piloto automático para que ese *top-5* cambie?

- ¿Cómo pasan tus horas cuando sentís entusiasmo? ¿Y cuando todo te aburre? ¿Será que tu Sistema-de-Búsqueda tiene algo que ver con tu percepción del tiempo?

- La mejor receta para superar la falta de ánimo es mantenerte en actividad, cosa que nos enseña el Sistema-de-Búsqueda. ¡Ocupate!

•¿Dejarías de ofrecerle estímulos nuevos a un niño? Entonces, ¿por qué lo hacés con vos mismo? No dejés pasar mucho tiempo sin enfrentar cosas novedosas: tu BÚSQUEDA DE NOVEDAD te lo va a agradecer. Aprendé algo distinto, viajá a algún lugar diferente, no permitas que en tu pareja gane la rutina...

•¿Jubilarse significa dejar de tener proyectos en la vida? ¡No! Más que nunca, es momento de emprender nuevas búsquedas y así recuperar el entusiasmo. Te lo digo a vos con tus sesenta-y-pico, y también a vos, para que les des una mano a tus viejos o abuelos.

•Probablemente, el aburrimiento sea una de las experiencias que nuestra sociedad contemporánea más intente esquivar... Si te sacaran todos los entretenimientos tecnológicos que te rodean, ¿lo podrías manejar?

>>>

2

Emociones y creencias

Ver para creer y creer para ver

- Tus creencias condicionan tu interpretación (que a su vez condiciona tus reacciones emocionales).
- Por extensión, eso significa que *vas a sentir de acuerdo con cómo creas que son las cosas*.

El placer que obtenemos de una comida o de una bebida no solo tiene que ver con sus propiedades sensoriales, sino también con lo que *creemos* que esa comida es, y con lo que *esperamos* de esa bebida¹. Las milanesas de mamá o los guisos de la abuela siempre son los más ricos... ¿Qué hace tan sabrosas algunas marcas? Su reputación, y no necesariamente sus ingredientes. ¿Por qué la gente prefiere ciertas botellas de agua mineral y no

otras? Por su supuesta pureza. Muchos estudios comprueban que lo que pensamos de un alimento modifica la manera como lo valoramos. Las creencias y las expectativas afectan a la experiencia en sí misma, haciéndonos *interpretar* las cosas de una forma distinta.

Algunas emociones se detonan por *ver*, pero para otras emociones alcanza con *saber*. *Enterarte* de la historia pasada de alguien puede ser razón para que sientas una admiración que antes no tenías.

Muchas veces sentimos emociones porque nos *convencieron* de que corresponde sentir las en un determinado momento. ¿Nunca te pusiste triste por quedarte en casa el sábado a la noche sin salir? Pero... ¿quién dijo que *hay* que salir sí o sí un sábado a la noche?

El mundo es lo que creemos que es...

Si las reglas de la vida —entendidas como creencias y expectativas— son la base de la experiencia, es claro que para cambiar la experiencia debemos cambiar las reglas.

Serge Kahili King²

Kahili King, psicólogo de la California Western University, se interesó tanto por ver cuán profundo es el impacto de las creencias en nuestras vidas que investigó distintas culturas del mundo. Terminó descubriendo que múltiples sociedades ancestrales, incluso previas a nuestra era moderna y sin relacionarse unas con otras, sacaron una conclusión similar: «El mundo es lo que creemos que es»³. Desde antaño se sabe que nuestra experiencia está determinada por aquello en lo que creemos.

Observá que hoy día es la propia ciencia, tras investigar el asunto, la que respalda este concepto. Voy a citarte a un científico contemporáneo, riguroso en su método: el holandés Nico Frijda, profesor emérito de psicología de la Universidad de Ámsterdam, que viene dedicando su vida al estudio de las emociones. «Que Drácula exista o no es menos importante para la psicología que el hecho de que Rachel crea y espere que le pegue una visita esta noche»⁴.

Las creencias son como las emociones: todos

sabemos de lo que estamos hablando hasta que llega el momento de definir las⁵. De todos modos, nuestro objetivo acá no es hallar una definición para las creencias, sino encontrar un enfoque práctico para advertir cómo se relacionan con las emociones.

Por *creencias* no me estoy refiriendo solo a las ideologías políticas o a la fe religiosa. Estoy empleando el término como se usa actualmente en la psicología moderna: es todo aquello que una persona asuma como real o posible. *Las creencias son un modelo propio acerca de cómo funciona el mundo y nosotros en él.*

Al ser una representación de la realidad, las creencias organizan nuestra vida, guían nuestras decisiones y nuestras relaciones. Una persona convencida de que no la prefieren puede llegar a distorsionar información de su propia experiencia, e incluso ignorarla⁶: probablemente no alcance a ver el interés que otros ponen en ella, se aísla de

grupos sociales e ignore invitaciones. Con eso, para peor, realimenta su convicción. Por el contrario, otro individuo absolutamente seguro de que va a lograr un determinado objetivo es capaz de hacer cualquier cosa que considere necesaria. Poniendo voluntad y tenacidad, conseguirá abrirse el camino al éxito. El círculo en este caso es virtuoso.

¿Cómo condicionan las creencias tu interpretación? (y, por ende, ¿cómo condicionan tus experiencias emocionales?). Fundamentalmente, a través de la *atención selectiva*: le prestás atención selectivamente a todo aquello que tenga que ver con *tu* modelo de la realidad, mientras que lo que no tiene que ver te pasa desapercibido. Así, habitualmente reforzás tus criterios y convicciones. Estamos sujetos al «prejuicio de confirmación» mucho más de lo que nos gustaría. Se trata de la tendencia a investigar o a interpretar información que confirma nuestros preconceptos.

Pero las emociones no solo son *consecuencia* de las creencias. También son *causa* de su conformación. Las experiencias emocionales tienen el poder de modificar un sistema de creencias ya establecido: lo arraigan, lo amplifican o incluso lo debilitan⁷. A continuación nos vamos a dedicar a comprender cómo se construyen nuestras creencias por dentro.

La Búsqueda de Certidumbre y tu versión de la realidad

- Tenés creencias porque *necesitás saber cómo funciona el mundo que te rodea*.
- La energía que construye tus creencias es *una función emocional*: la BÚSQUEDA DE CERTIDUMBRE.
- Una vez construidas tus creencias, funcionan

como el terreno donde se apoyan los mapas de tus emociones.

Eso en lo que creemos es adquirido gracias a la experiencia. Pero el *proceso* de formar creencias viene de fábrica; forma parte de cómo funciona nuestro cerebro⁸.

La pregunta fundamental de este capítulo es «¿cómo se construyen las creencias?». Es decir, ¿qué herramientas internas utiliza nuestro cerebro/nuestra mente para elaborar nuestro modelo de la realidad?

Primero, los *bloques constructores*: recursos muy concretos de nuestra mente, como la capacidad de vincular causas con efectos.

Segundo, el ingrediente que mantiene los bloques unidos. Lo que les *da forma* a nuestras creencias: la propiedad de nuestro cerebro de, literalmente, cambiar con la experiencia.

Tercero, la energía. El *albañil* que es capaz de hacerlo: una función emocional, la BÚSQUEDA DE CERTIDUMBRE.

Para comprender el entorno y los efectos de las propias acciones sobre este entorno, los animales *aprenden*. Lo que llamamos aprendizaje es un proceso muy complejo que les permite a las especies adaptarse al medio. Te imaginarás que las palomas no aprenden de la misma manera que los perros, y que, a su vez, los perros no aprenden de la misma manera que los chimpancés. Los mecanismos de aprendizaje de los chimpancés son muchísimo más refinados, cosa que es fruto de un cerebro con más trayectoria en la historia de la evolución. De todas formas, dentro de estos mecanismos de aprendizaje, hay un recurso que viene de épocas muy antiguas: *la capacidad de relacionar causas con efectos*. Palomas, perros y chimpancés por igual pueden vincular que un evento A es *causa* de otro evento B. Por eso estos animales pueden entrenarse para apretar palancas

y conseguir comida, y para otras acciones más complejas.

Los seres humanos somos los animales con los mecanismos de aprendizaje más refinados. Somos los animales que por excelencia nos la pasamos buscando en la naturaleza patrones, pautas y modelos causa-efecto⁹. Así es que desde bebés somos capaces de organizar nuestra experiencia.

Reconocer causa-efecto es un recurso de nuestra mente que sirve a nuestras creencias. Es uno de sus bloques constructores. En la próxima sección voy a mostrarte cinco recursos —incluyendo este— que están presentes toda vez que interpretás las cosas y adoptás modelos de cómo funciona el mundo.

¿Por qué nuestra mente tiene un recurso así que funciona de manera permanente y permite identificar que un evento A es causa de otro evento B? Porque lo heredamos de nuestros antepasados

animales. ¿Y por qué nuestros antepasados homínidos tenían entonces este recurso, y se la pasaban buscando pautas y patrones a su alrededor? ¡Aquí está la madre del borrego!

Viajá en el tiempo unos novecientos mil años atrás, y suponete que estás viendo a un recontra-tátara-abuelo tuyo, un homínido con hambre vagando por la sabana de África. El tipo (si es que podemos decirle «tipo» a un pre-humano) se ha aventurado solo, dejando atrás a su manada, para explorar el terreno. Es justo entonces que oye un ruido detrás de él, entre los pastos altos. Puede ser el típico ruido del viento, pero también puede ser el ruido de un león en su avance por la maleza. Sea lo que sea, ya el hecho de que nuestro antepasado homínido reconozca que el ruido en el pasto es un evento B que puede estar provocado por una causa A *lo hace más apto para la supervivencia*. El recurso de relacionar causas con efectos le permite tomar decisiones.

Por supuesto que, a la larga, nosotros existimos porque nuestros recontra-tátara-abuelos sobrevivieron. Y lo consiguieron porque toda vez que se enfrentaban a un evento B, algo como un ruido en el pasto, *primero suponían una cierta causa A* y no otra A-prima. Asumiendo que el ruido era causado por un león y no por el viento, por más que se equivocaran, tenían más chances de dejar descendencia, porque iban a salir de estampida aunque no hubiera nada detrás de ellos. Y así, el día que verdaderamente tuvieran un predador tras los talones, no se iban a transformar en cena para los leones. Es preferible prevenir que curar: salir corriendo como un tonto más veces que las necesarias, y no ignorar estímulos potencialmente peligrosos.

A medida que pasaron los miles y miles de años, los cerebros que fueron sobreviviendo y transmitiéndoles los rasgos a sus herederos fueron los cerebros que pusieron más y más atención en los patrones causa-efecto, y los que consiguieron

armarse múltiples modelos de la realidad, con los que pudieron entonces especular rápidamente y tomar la decisión más adecuada en el momento justo.

Como ya te habrás dado cuenta, esta extraordinaria capacidad de buscar patrones y modelos tiene sus *efectos colaterales*. Nuestros antepasados a veces se hacían representaciones de la realidad que eran muy desatinadas. Si se ponían a zapatear contra el suelo pidiéndole al cielo que por favor cayera agua, y justo a las horas empezaba a llover, vinculaban un evento con otro como si estuvieran relacionados. Y así nacía la danza de la lluvia. Mientras el cerebro conectara causas y efectos que les salvaran el pellejo, resultaba inofensivo que también hiciera proliferar modelos inexactos. A lo sumo, una pérdida de tiempo.

Al no atender contra la supervivencia y la reproducción, el cerebro se dio el lujo de permitir creencias falsas: «Si dibujo un animalito en la

pared de la caverna, luego va a aparecer en carne y hueso y voy a poder cazarlo».

Hoy en día esto nos pasa a todos, y no es motivo de considerarnos tontos. En nuestras mentes coexisten creencias acertadas con creencias desatinadas, incluso de manera independiente de nuestro nivel intelectual. Podemos convencernos de muchas cosas bastante traídas de los pelos..., como que existen los Reyes Magos o que acurrucarnos bajo la sábana puede protegernos de fantasmas en la habitación; incluso, que la tarotista va a acertar nuestro futuro. No te aflijas: creés en cosas así porque sos un ser tremendamente inteligente con un cerebro que millones de años atrás ya conseguía resolver sus problemas de manera muy eficaz, gracias a recursos mentales que buscaban patrones e inferían relaciones causales.

Lo que hoy tenés que hacer es simplemente estar atento y abierto a explicaciones distintas de las

que ya suponés. En vez de creer todo lo que te dicen, vas a poder investigar por tu propia cuenta. Y con eso vas a adoptar modelos más precisos de cómo funciona el mundo.

Quiero pasar brevemente ahora al segundo ingrediente para construir tus creencias: la capacidad de tu cerebro de cambiar con la experiencia. Por supuesto, no se trata de que nuestra forma de pensar cambie en el aire y nada más. Lo que sucede, en realidad, es que nuestras neuronas literalmente se conectan de forma distinta. Aprender algo nuevo, grabar una experiencia en la memoria, o asociar un estímulo con una respuesta son cosas que tienen un fundamento físico real. El sustento es ni más ni menos que el cambio en las conexiones neuronales. Así, la información que intercambian las neuronas se procesa de manera diferente. Este fenómeno se llama «plasticidad neuronal».

Al inscribir una creencia, el reticulado de nuestras

neuronas cambia. Esto explica por qué es tan difícil modificar algunas creencias ya arraigadas. La dificultad que todos enfrentamos en cambiar algunos prejuicios y nuestra manera de pensar es un asunto proverbial. Claro, pensá que para reconfigurar una determinada disposición de conexiones neuronales se requiere energía.

Al comprender que nuestras creencias son procesos de adaptación al medio, resulta evidente que tienen que fundamentarse en algo biológico, como lo es una red de neuronas. También resulta evidente que esta adaptación cambia más lentamente que la velocidad a la que uno siente las emociones. De forma pedagógica, es útil que imagines tus mecanismos emocionales *como si sucedieran por encima de un relieve de creencias*.

Por más que todos tengamos los mismos mecanismos emocionales, cada persona tiene un punto de equilibrio emocional particular, porque

sus funciones emocionales están operando sobre un relieve muy propio. Cada uno espera determinadas cosas de la vida y se sacia con determinados logros y no con otros. Cada uno siente bienestar con una determinada rutina de actividades, que para otro serían desequilibrantes.

La búsqueda de certidumbre

Finalmente, llegamos al albañil de las creencias, su agente activo. Esta función emocional es la que provee la energía para poder usar los recursos de tu mente (esos bloques constructores, como la capacidad de vincular causas con efectos), y así cambiar las redes de neuronas.

Acordate, como vimos en el capítulo anterior, de que un recurso mental por sí mismo no provee la motivación para que funcione. El combustible proviene del Sistema-de-Búsqueda, que energiza los recursos mentales. La capacidad de vincular causas con efectos, por ejemplo, es sencillamente

eso: una *capacidad*. Por sí sola no entra en acción. *Algo* tiene que hacernos vincular causas con efectos. *Algo* tiene que llevarnos a *buscar* pautas y patrones causales. *Algo* tiene que incentivarnos a armar permanentemente modelos de la realidad. Ese «algo» es la BÚSQUEDA DE CERTIDUMBRE.

Con solo generarte intriga mediante una adivinanza, ya te estoy activando la BÚSQUEDA DE CERTIDUMBRE que llevás dentro. Vamos a hacer juntos un experimento. Mirá: «¿Qué hora del día te hace viajar dos horas atrás en el tiempo si le ponés un uno adelante?». Pensá, pensá... (La respuesta es: cualquier hora desde la una de la tarde hasta las nueve de la noche).

La BÚSQUEDA DE CERTIDUMBRE es el proceso emocional más básico que te lleva a adoptar cualquier creencia. (Junto con la BÚSQUEDA DE NOVEDAD, te hace explorar, investigar y aprender cosas nuevas). Buscás

patrones causales porque lo *necesitás*. No podés vivir con incertidumbre ni desconocimiento de qué es lo que está sucediendo.

¿Cómo se manifiesta esta función emocional en nuestras vidas?

La BÚSQUEDA DE CERTIDUMBRE es la responsable de que quieras *entender* el entorno, de que quieras hallarle un *sentido* a la realidad. Es la promotora de que los niños pregunten tan insistentemente el «porqué» de todas las cosas.

He aquí el propósito de las creencias: *darle un sentido* al mundo y anticiparse a él¹⁰. Para nuestro cerebro, *la función tiene prioridad sobre la forma*: más vale encontrarle un sentido a una experiencia, aunque no sea acertado, que quedarse sin explicación. Por eso las vivencias que asimilamos de niños pueden revestirse de tal credibilidad que, luego de adultos, nos resultan incuestionables —aunque estén fundadas en

modelos de la realidad desatinados.

La BÚSQUEDA DE CERTIDUMBRE nos lleva a intentar por todos los medios sentirnos *seguros*. No solo físicamente, sino también mentalmente. Nuestras interpretaciones tienen que resultarnos consistentes, tienen que poder hacernos comprender lo que sucede. De lo contrario, la sensación de incomodidad es tremenda. Esta función emocional es la protagonista de que sintamos estrés ante la falta de previsibilidad¹¹. Contribuye a que queramos modificar nuestro ambiente para tener certeza sobre sus consecuencias y poder esperar algo predecible de él. Promueve que siempre tengamos interés en saber la verdad respecto de todo: si fulano nos mintió, si mengana nos engañó, si tal o cual teoría es correcta...

¿Cómo surgió semejante función emocional en nuestros antepasados?

En las circunstancias en que vimos a nuestro recontratátara-abuelo homínido durante nuestro viaje al pasado, era tan incierto saber si se iba a poder conseguir una próxima comida como si se iba a poder seguir vivo para comerla. La realidad siempre estuvo plagada de contingencias e imprevisibilidad (por supuesto, hoy en día siguen existiendo, aunque se manifiesten de modos diferentes de las que sufrían nuestros ancestros).

La presión de estos factores imprevistos dio como producto, a lo largo de la evolución, un cerebro que puede anticiparse a las circunstancias de la mejor manera posible. En algunas emociones más instintivas, como el susto al escuchar un estruendo o al ver una serpiente, la anticipación es instantánea y está entretejida en la reacción motriz. No es necesario reflexionar conscientemente: pegamos un salto o nos crispamos en estado de alerta de forma automática, y así estamos preparándonos para lo que viene. Por otro lado, el cerebro también elaboró la función de

BÚSQUEDA DE CERTIDUMBRE, que no necesariamente requiere una emergencia para responder. Más bien genera una de las necesidades emocionales humanas más fundamentales y crónicas, activa de forma permanente: *la avidez por una sensación de seguridad*.

Deseamos seguridad y control sobre nuestras circunstancias. Estamos cableados para sentir malestar ante la incertidumbre del mundo, y por eso sentimos el impulso instintivo de hacer algo con ella: dominarla, modificarla, hacerla desaparecer, sea física o mentalmente. Recién entonces nos ponemos mejor¹².

La incertidumbre nos incentiva más aún...

¿Te acordás del mono del capítulo anterior? Aquel que experimentaba una oleada de dopamina cuando iba a apretar la palanca para obtener comida. Esto le hacía sentir incentivo por la recompensa y anticiparla. Bueno,

imaginate ahora que no le das el premio cada vez que aprieta la palanca, sino de vez en cuando¹³. Es decir, el mono nunca sabe cuándo va a obtener la recompensa. Sabe que puede obtenerla, pero no le resulta 100 % segura. Si en estas condiciones le medís las descargas de dopamina, vas a ver que en su cerebro ahora sucede una segunda fase de liberación de este neurotransmisor. Ya no solo está el pico de dopamina antes de mover la palanca, sino que aparece un nuevo pico luego de hacer su tarea y justo antes del momento en que la recompensa debería llegar. O sea, cuando está esperando el premio. ¡Epa! ¡La incertidumbre incentiva más aún al animal!

A nosotros nos pasa lo mismo, porque esta forma en que responden nuestros circuitos cerebrales es propia de la **BÚSQUEDA DE CERTIDUMBRE**. Una recompensa ligeramente probable nos resulta más estimulante aún que una satisfacción absolutamente predecible. La imprevisibilidad de la realidad está muy bien incorporada en el diseño de nuestro cerebro, que siente más incentivo cuando hay incertidumbre que cuando hay total certeza. Al activarnos de esta manera, podemos anticiparnos mejor a los avatares de la vida y enfrentar la ambigüedad.

La próxima vez que vayas al casino a jugar a las máquinas tragamonedas, ya sabés qué función emocional en tu interior te está tentando una y otra vez. También sabés por

qué te atrapa tanto la seducción de alguien que en ocasiones te dice que sí, y en otras que no...

Ahora que sabés que en la construcción de tus creencias está participando una **BÚSQUEDA DE CERTIDUMBRE** que te lleva a toda máquina a procurar patrones y a elaborar explicaciones y modelos de la realidad, te va a resultar más fácil comprender:

- por qué creemos en cosas raras o nos convencemos con explicaciones que no son ciertas (ni las podemos probar);
- por qué nos pone incómodos no entender;
- por qué nos molesta enfrentarnos a algo distinto de lo que creemos o de lo que damos por sentado.

Cuando la **BÚSQUEDA DE CERTIDUMBRE** queda insatisfecha debido a la naturaleza

inexplicable de ciertas cosas que nos pasan, nos sentimos tremendamente mal. Nuestro cerebro, paliativamente, nos consuela elaborando supersticiones y respuestas místicas¹⁴. Existen pruebas psicológicas de que el pensamiento cabalístico reduce la ansiedad de la gente en entornos inseguros e imprevisibles, como las sociedades sujetas a guerras o a desastres climáticos. El *credo consolans* (convencernos de algo para consolarnos) no solo les permite a las personas afrontar la angustia de lo incierto, sino que hace posible mejoras reales de su salud mental y corporal —como lo revelan varias pruebas médicas¹⁵.

Por otro lado, a nadie le gusta que le cuestionen sus creencias. Si conocés a alguien convencido de que las emociones *solo* pueden explicarse mediante metafísica y le caés con este libro, ¡se te va a armar la podrida! (Ya que estamos, te sugiero que primero le transmitas mi mensaje: esta es la forma más precisa que existe hoy día de

comprender el funcionamiento de las emociones, pero siempre debemos estar abiertos a investigaciones nuevas. La metafísica podría aportar una visión complementaria que no debe desmerecerse, así que —de la misma manera— no le va a hacer mal a esa persona conocer un poquito de estos mecanismos recientemente descubiertos).

¿Por qué reaccionamos todos tan mal cuando cuestionan nuestras creencias profundas? Porque implica desarmar un montón de modelos de la realidad que construimos sobre ellas y así poner en jaque nuestra sensación de seguridad interna¹⁶. Nuestras creencias estarán más profundamente enraizadas allí donde más intensa sea nuestra necesidad emocional de seguridad y protección¹⁷.

Si alguien nos presenta otra realidad, en una primera instancia podríamos verlo como responsable de sacarnos de la zona de confort. Una respuesta humana habitual suele ser la de *matar al mensajero* —dicho de forma figurativa, claro. O

sea, el que se siente incómodo termina atacando verbalmente a la *persona* que le hace un planteo distinto a sus concepciones:

•Vi a tu pareja con otra persona...

«¡Cómo me vas a decir eso! ¡A mí cosas de infidelidades no me pasan!».

•Escuché que no valoran tu trabajo como estás convencido de que lo vale...

«¡No puede ser! ¿Acaso también vos pensás que no lo vale?».

Volviendo a lo más profundo, quiero que quede claro que acá no nos debe interesar si existe o no existe la reencarnación, si hay o no hay espíritus, u otros fenómenos sobrenaturales. Eso no está en el terreno de la discusión. Lo que realmente nos importa es que *todos verdaderamente necesitamos creer en algo*. Es preferible que tengas un conjunto de creencias que te den ánimo por si llegan

tiempos difíciles a que te cierres con escepticismo a todo y no creas en nada.

Esto hace recaer en cada uno de nosotros la responsabilidad de *respetar* los modelos de la realidad de los demás, y sugerir de forma pedagógica modelos diferentes si advertimos que los suyos no les van a traer beneficios o pueden hacerles daño. Pero en cuanto desmerezcas a otra persona por sus creencias, va a ser como si estuvieras clavándole una aguja larga y finita en uno de sus mecanismos emocionales más íntimos.

¿Ves? Conocer nuestros procesos emocionales también hace posible que se promuevan mejores relaciones en la sociedad.

¿Más vale malo conocido que «nuevo» por conocer...?

A primera vista, puede parecerte que la BÚSQUEDA DE

NOVEDAD (presentada en el capítulo anterior) y la BÚSQUEDA DE CERTIDUMBRE tiran en sentidos opuestos. Pero no necesariamente es así. En ocasiones, lo conocido puede ser motivo de inseguridad. Es ahí que surge el impulso de explorar y encontrar en lo novedoso la certidumbre buscada.

Para aprender de una realidad, debés investigarla. Este es el punto en que la BÚSQUEDA DE NOVEDAD y la de CERTIDUMBRE trabajan juntas, prestando atención a lo desconocido y asimilándolo.

Sí, habrá veces en que estarás muy cómodo en tu zona de confort dominada y que no vas a querer aventurarte fuera de ella. En estos casos sí puede ser que NOVEDAD y CERTIDUMBRE apunten en direcciones distintas.

A lo largo del libro tal vez te encuentres con dicotomías de este tipo: funciones emocionales que, en determinadas circunstancias, tienen propósitos diferentes. Es el producto complejo de la evolución, que creó recursos que solucionan los problemas indicados, pero solo en los momentos oportunos. (Nada muy diferente a... «¿Qué hago? ¿Duermo o me pongo en alerta máxima por un tigre dientes-de-sable?»).

Ahora que empezamos a conocer nuestros mecanismos

emocionales, podemos decidir cuándo recurrir a una función y cuándo no, según convenga. Por eso es tan importante conocer las funciones emocionales en un modelo que haga fácil lo difícil.

Ser emocionalmente sagaz implica saber cuándo y cómo usar un recurso para moderar otro que esté encendido en el momento inapropiado. Vas a tener que identificar qué función emocional te conviene activar para desactivar los efectos de otra, o viceversa.

Recursos clave de tu mente para construir creencias

- Hay recursos de tu mente que resultan clave a la hora de generarte emociones, los adviertas conscientemente o no.

La *psicología cognitiva* estudia los procesos mentales que nos permiten conocer el mundo, junto

con sus sustentos cerebrales. De ahí viene, precisamente, su nombre (conocimiento = *cognición*). Ahora te voy a contar acerca de cinco recursos que siempre usa tu mente, te guste o no, para darle un sentido a lo que pasa. Estos recursos son innatos, es decir, no se aprenden, sino que forman parte de las características de nuestro cerebro. Por eso suelen funcionar automáticamente, aunque también podés manejarlos a voluntad. Al conocerlos, vas a poder advertir sus efectos en tus reacciones emocionales, y así dirigirlos de forma favorable y sacarlos del piloto automático.

1. Reconocer causa-efecto (o suponer que existe)

Este es el excelente marco de referencia sobre cómo funciona nuestro mundo, en el que entramos en detalle en la sección anterior. Por sí solo saca conclusiones acerca de la secuencia de los acontecimientos. Reconoce la *relación entre causas y efectos*, y almacena esa relación para

anticiparse la siguiente vez. O sea, genera expectativas respecto al funcionamiento del entorno.

Algunos experimentos que se hicieron con bebés muestran este recurso de manera evidente. En un mundo con gravedad que explica que todo se «empuje» espontáneamente hacia abajo, los bebés aprenden en seguida que las cosas tienden naturalmente a caer. Si los experimentadores manipulan los objetos que los bebés tienen delante para que de repente «caigan hacia arriba», los bebés se sorprenden y se muestran curiosos.

Es más, tanta es la avidez del cerebro por reconocer causas y efectos que, si las causas no resultan evidentes o visibles, el cerebro las *supone*. Como exploramos algunas páginas atrás, muchas veces tu mente hace eso con tal de encontrar explicaciones: infiere automáticamente causas que no son verdaderas. Esto tiene un impacto inmediato en tus emociones, como cuando

suponés que alguien te robó dinero aun sin tener certeza de si lo perdiste vos.

2. *Reconocer intenciones (o suponerlas)*

También desde bebés diferenciamos muy bien los objetos inanimados de los agentes con *intenciones*. Por ejemplo, cuando chiquitos de tan solo seis semanas ven que de repente el rostro de un adulto deja de moverse y se queda rígido, expresan angustia¹⁸. Sus cerebros están anticipando que un rostro encierra intenciones. Esa anticipación forma parte de sus procesos de interpretación. Cuando la interpretación pierde coherencia, detona la incomodidad.

Gracias a que nuestras mentes reconocen intenciones, ya vienen configuradas para advertir la existencia de otras mentes¹⁹. Esto no habría de extrañarte: si contamos con *intenciones*, *creencias*, *motivaciones* y *emociones*, ¿cómo no

habría de estar preparada nuestra mente para reparar en comportamientos que indican intenciones, creencias, motivaciones y emociones en el mundo de ahí fuera? Hay investigadores que incluso sugieren que este reconocimiento de intencionalidad sería la facultad que no opera correctamente en el caso de los niños con autismo²⁰. Estos niños muestran —entre otras— una deficiencia llamada «ceguera mental»: no son capaces de ver «mente» en otras personas; es decir, no son capaces de interpretar intencionalidad o voluntad.

Al igual que el recurso de causa-efecto, este reconocimiento de intencionalidad está siempre activo. Y si tu cerebro no puede hallar una explicación intencional, la supone. Nuestra mente no admite vacíos, así que los completa. Un riesgo que corrés, por ejemplo, es asumir erróneamente que alguien tuvo mala intención, y tomarte las cosas de manera «personal».

3. Generalizar

De fábrica, tu cerebro también está dotado de la capacidad de *generalizar* las vivencias que enfrentás a lo largo de tu vida. Si te muerde un perro, entendés que los perros *en general* pueden morder²¹. Esta facultad es extremadamente útil, además, porque te permite que puedas llegar a conclusiones *sin experiencia*²²: no es necesario que el perro te muerda a vos. Te enterás de que le sucedió a otra persona y sabés que eso puede pasarte a vos también. Así podés anticipar situaciones que aún no viviste.

Esta generalización puede resultar disfuncional para tus emociones en ciertos casos en que la hagas de forma irreflexiva. Que una pareja te haya dejado no significa que *toda mujer o todo hombre* te vayan a dejar²³. Pero desafortunadamente aparecen este tipo de conclusiones.

4. Categorizar (e idealizar)

Tu mente puede también establecer *categorías* y *estereotipos*²⁴. En una infinidad de situaciones humanas esto es absolutamente práctico, incluso para aprender el lenguaje y para ser creativos. Sin embargo, emocionalmente hablando, puede tener sus riesgos. Por ejemplo, después de haber sido bombardeado por todas las publicidades y tapas de revistas, podés construir el estereotipo de un cuerpo ideal, socialmente aceptado, pero que no podés alcanzar, lo que te llevará a sentir frustración e inferioridad.

Pero, atención, que la categorización no solo sucede con las cosas, sino también con los hechos. Cualquier hecho, incluso el más específico, puede servirle a nuestro cerebro como ejemplo genérico de una *clase* de hechos²⁵. Tu mente siempre interpreta un evento como parte de algo mayor,

como un prototipo. Infiere que cualquier observación o experiencia que vivás puede repetirse en el tiempo.

Este proceso está muy relacionado con el recurso anterior de generalización. Fijate, no me canso de decirlo, que tenés un cerebro preparado de origen para buscar patrones de acontecimientos.

Nuevamente, en una interpretación no reflexiva corrés riesgos emocionales. Que una pareja te haya engañado no significa que *todas* sean tramposas genérica y categóricamente. Que hayas fracasado en algo no significa que *siempre* vayas a fracasar y te rotules como «perdedor(a)».

5. Anticipar conclusiones

Como nunca vas a contar con el total de información acerca de las circunstancias que te rodean, tu cerebro ya viene preparado para tomar

decisiones con unas pocas variables. Tu mente aprecia las primeras cualidades que ves en algo y las valora como «pruebas» a favor de una conclusión categórica. Todas las cualidades que veas después van a tener menos valor para hacerte cambiar de parecer. Los aportes adicionales de información suelen no tener relevancia para una anticipación ya construida. En cualquier acontecimiento, el orden en el que adquirís la información hace la diferencia.

Si te diera dos figuras de cartón con forma de triángulo, idénticas, y te pidiera que las colocaras encima de la mesa, ¿cómo las pondrías? ¿Como si fueran las flechitas del tablero de un ascensor, o juntarías sus lados para que te quedara una figura de bordes paralelos? ¿O acaso apilarías una sobre otra? Sea lo que fuere, cualquier otra figura adicional que yo te diera a partir de entonces quedaría sujeta por tu mente a ese arreglo inicial. Tratarías de que encajara de alguna manera²⁶ (gracias a los recursos de tu cerebro de anticipar

conclusiones y construir estereotipos).

Por supuesto, quiero que te lleves la metáfora de que cada pieza es una porción de información en tu vida cotidiana, porque habitualmente sacás conclusiones y construís expectativas con unas pocas variables iniciales, que luego van a condicionar el resto de tu interpretación. Seguramente fuiste testigo de un caso típico de oficina como este: «¿Dejó sus papeles boca abajo?, ¿fue a hablar por celular a otro ambiente? ¡Todo apunta a que me está ocultando algo, no puede ser de otra manera! ¿Ahora me demuestra sinceridad? Esta pieza no encaja, no voy a considerarla».

Tus interpretaciones suelen quedar condicionadas por el modelo de realidad *que ya creaste*. ¡Tus conclusiones emocionales están plagadas de este tipo de operaciones cognitivas subyacentes!

El riesgo emocional recae en situaciones donde no

te permitís ver más allá de las conclusiones que ya sacaste, caprichosamente o no.

Ojo con los prejuicios...

¿Te acordás de Susan Boyle? El 11 de abril de 2009 apareció como una concursante más sobre el escenario del reality Britain's Got Talent (Gran Bretaña tiene talento). Apenas la vieron, todos se burlaron de ella. Su vestimenta, la forma de su cuerpo y hasta sus movimientos no tan femeninos sugerían que iba a ser otra de las aspirantes que harían el ridículo. Pero, de repente, el teatro entero dio un giro rotundo. Lo que pasó a continuación fue lo que consagró a Susan Boyle a la fama. Todos, absolutamente todos los presentes en ese evento, reaccionaron de la misma manera. Como si hubiera sido un experimento emocional tan pero tan efectivo que el 100 % de los sujetos respondieron idénticamente.

Lo que pasó fue que Susan Boyle comenzó a cantar I Dreamed a Dream de una forma tan maravillosa que se te

pone la piel de gallina cada vez que lo ves (hoy día podés buscarlo en Internet, claro). Esto hizo trizas las conclusiones anticipadas de jueces y audiencia. Desencajó el juicio de valor que todos habían rápidamente construido en sus mentes en función del aspecto de Susan Boyle. El público quedó sin palabras. Luego, ovaciones y aplausos de pie. Hasta un miembro del jurado, con los ojos embebidos en lágrimas, se sinceró: «Honestamente, estábamos siendo muy cínicos...».

De eso se tratan los prejuicios: una evaluación rápida — incluso preconsciente— sobre alguien, fundamentada en las creencias que preexisten en nuestra mente. Y, luego, la automática anticipación de conclusiones sobre la persona, sobre sus capacidades, su autoridad y su merecimiento. Lo que haga esa persona una vez que fue encasillada por los parámetros de nuestras creencias internas ya poco importa. A menos que resulte demasiado sorprendente, como la voz de Susan Boyle.

En general, cualquier juicio de valor se apoya en *creencias preexistentes* al momento en que sucede la evaluación. Existe un fenómeno que se llama

«efecto halo», y que consiste en que valuamos íntegramente a una persona la primera vez que la vemos por la simple impresión que nos da *un solo* atributo. Si vos rechazás ese atributo de antemano, sea quien fuere que lo tenga será rechazable. Es como si el atributo te encandilara y con su halo no te dejara «ver» otras cualidades que sí podrían parecerle aceptables. Es lo que sucedía con Susan Boyle antes de que empezara a cantar. Lo que pasó en las mentes de tantos espectadores aquel día fue que una apariencia poco sexy está implícitamente asociada a no tener capacidades ni mérito, cosa que es, sin ninguna duda, un condicionamiento social.

Hay condicionamientos sociales tan marcados que están programados sin distinción en *todos* los miembros de una sociedad (¡aún en los mismos perjudicados por esos condicionamientos!). Incluso Susan Boyle tal vez también creyera que, por no ser atractiva, no era ni capaz ni meritoria. Y por eso ni siquiera se preocupaba por vestirse más

prolijamente y cambiar su aspecto.

>>> **Recalculando... Usted está aquí**

- ¿Qué te hicieron *creer* las publicidades, que ahora defendés ese producto a rajatabla y lo considerás parte de tu estilo de vida?

- Cuando estás enamorado(a) de alguien, ¿qué cualidades te lleva la *atención selectiva* a ver de esa persona? Y cuando te hartaste de alguien, ¿acaso seguís viéndolo igual?

- ¿Estás pasando por un momento de mucha ambigüedad e incertidumbre en tu vida? ¿Tu trabajo te da seguridad? ¿Tu pareja te da seguridad? ¿Cómo podrías trabajar sobre estos (y otros) aspectos de tu vida para sentir más confianza en el porvenir?

- ¿Tenés supersticiones y cábalas? ¿Te animás a no

obedecerlas durante un mes, para comprobar que *no* causan los efectos que suponés?

•¿Sos de las personas que creen que por decir algo lo están «decretando» y haciendo que aparezca? (Como las abuelas que exclaman «¡no llamés a la desgracia!» y tocan madera). Reflexioná acerca de cómo participa en esto tu recurso de suponer causa-efecto, y cómo tu mente está predispuesta a ver patrones (los haya o no).

•¿Verdaderamente suponés que el *efecto halo* a vos no te pasa? Para demostrarte que sí: en tu próximo viaje en subte, mirá gente al azar y completá la siguiente frase para tus adentros: «Esta persona seguro que trabaja de..., y es de carácter...». ¿Viste qué fácil es estereotipar a alguien que no conocés?

>>>

3

Fundamentos emocionales de las relaciones humanas

La Búsqueda de Aprobación y el Dolor por su ausencia

- Tenemos una función emocional que nos hace *buscar la aprobación* de los demás: ser considerados y queridos, ser reconocidos e incluidos.
- Si no satisfacemos esa función, manifiesta de muchas formas, se activa otra función emocional *que nos genera dolor*.

Somos seres sociales, no cabe la menor duda. Preferimos pasar el tiempo con los demás. Cuando estamos solos, pensamos en alguien o recordamos

cosas que vivimos con otras personas. Aun si nos aislamos por elección, no es por mucho tiempo, y en ese lapso incluso *usamos* productos sociales de otros (como leer este libro) o *hacemos* productos sociales para otros (como ordenar la casa o cocinar para recibir visitas). Vivimos en permanente —y profunda— interdependencia.

Relacionarnos con otras personas es uno de nuestros intereses primordiales por encima de cualquier otra utilidad que puedan brindar esas relaciones. Sí, ya sé lo que me vas a decir: que en ocasiones tenés que tratar con otras personas que evitarías si pudieras, como en el trabajo. Y que en casos como esos lo prioritario es la utilidad y no la socialización, porque pretendés ganar un sueldo. Bien, pero no te olvidés de lo que buscás *en última instancia* con tu sueldo, o con cualquier transacción (como comprar jabón en polvo en el supermercado o llamar al 0-800 porque te cortaron el cable): pasar tiempo con la gente que querés, ayudarlos, o crear las condiciones para

relacionarte con los que sí te importan.

John Cacioppo, director de neurociencia social en la Universidad de Chicago, no podría ser más ilustrativo:

Si le pidieras a un guardián de zoológico que creara un recinto apropiado para la especie *Homo sapiens*, él anotaría «obligadamente gregario»: no ponés a un miembro de la familia humana en aislamiento, como tampoco ponés a un miembro de *Aptenodytes forsteri* (pingüino emperador) en la arena caliente del desierto¹.

Es que la necesidad de una conexión social significativa, y también el dolor que sentimos sin ella son características que nos definen como especie².

¿Qué es lo que todos llevamos dentro, que nos impulsa a socializar y vincularnos de esa manera? Quiero que hagamos un experimento, para que tengás una sutil sensación de ese ingrediente en acción. Digo «sutil», porque ya sabés que lo

siguiente es una prueba y no va a funcionar como si fuera verdad. Pero aun así, si prestás la suficiente atención a tu interior, vas a apreciar que hay *algo* que te cambia por dentro al asimilar cada una de estas dos frases por separado:

• *Con certeza este libro llegó a tus manos porque ya estás preparado para afrontar tu experiencia emocional, cosa que es sinónimo de madurez y responsabilidad: ¡felicitaciones!*

• *Cualquier fracasado puede terminar leyendo esto, y seguro que vos sos un mediocre sin remedio.*

¿Así que creías que no existía la adulación por escrito? Tené cuidado con algunos autores, que pueden hacerte permeable a sus ideas solo porque te preparan con elogios parecidos a la primera frase. (¡Y no te conocen!). Por cierto, a ningún escritor le conviene provocarte cambios internos con la segunda...

En definitiva, he aquí una función emocional fundamental en acción: la BÚSQUEDA DE APROBACIÓN. Deseamos, queremos, ansiamos la *aprobación* de los demás. Es de nuestro interés, porque la necesitamos. Ya lo decía en el siglo xix William James, fundador de la «psicología funcional»: «El más profundo principio en la naturaleza humana es el ansia de aprobación». Cuando la obtenemos, satisfacemos la motivación que genera esta función. Pero cuando no la encontramos, o cuando recibimos justamente lo contrario —«desaprobación»—, se nos activa por dentro el DOLOR. *Dolor emocional*, otra función fundamental.

La interpretación (la llave) que satisface la BÚSQUEDA DE APROBACIÓN es, justamente, reconocer que estamos siendo considerados por nuestros pares. La anti-llave (lo que funcionalmente logra que la BÚSQUEDA DE APROBACIÓN le «hable» al DOLOR para que este entre en juego) es que interpretemos rechazo,

distanciamiento, indiferencia, desaprobación, es decir, cualquier evaluación no favorable que los demás hagan de nosotros.

Al igual que sucedía con la función de BÚSQUEDA DE CERTIDUMBRE, que vimos en el capítulo anterior, la BÚSQUEDA DE APROBACIÓN está activada prácticamente de manera permanente. A lo largo de nuestras vidas, esto puede dar lugar a innumerables expresiones. «¡Mamá!, ¿me viste?, ¿viste lo que hice?», solemos gritar de niños al trepar un tobogán o al terminar un dibujito (tremendos logros para una corta edad). En general, los logros en nuestra vida nos satisfacen si alguien nos reconoce por ellos.

La BÚSQUEDA DE APROBACIÓN se manifiesta en infinidad de formas. Queremos ser importantes para nuestra pareja, destacarnos en el trabajo, que nuestro amigo nos llame... Queremos sobresalir en clase, llamar la atención, impresionar a los demás... Necesitamos que nos tengan en cuenta,

que nos acepten y consideren, que nos den apoyo y consuelo, que nos devuelvan el cariño que damos. Procuramos que nos quieran, que nos deseen, que no nos rechace justo esa persona a quien estamos seduciendo, que no nos desmerezcan delante de los demás... (La propia palabra «desmerecer», por ejemplo, no existiría en nuestro vocabulario si no fuera por esta función).

Considerando que, gracias a la BÚSQUEDA DE APROBACIÓN, vincularnos nos resulta esencial, es entendible que la pérdida de una amistad, de una relación de pareja, o incluso la muerte de un ser querido sean fuentes de experiencias emocionales negativas.

Si durante el próximo día entero reflexionás sobre las experiencias personales que vas viviendo, y también observás los comentarios y temas de conversación de quienes te rodean, te va a sorprender lo recurrente que resulta la activación de esta función emocional. Te van a aparecer

evidencias como las siguientes:

- Le reclamás a tu pareja más atención.
- Necesitás recurrir a tu familia para aliviar la tensión del trabajo.
- Te sentís decepcionado cuando no cumplen con algo que te prometieron.
- Te molesta que no te inviten a una fiesta/reunión.
- Te fastidia enterarte de que fulano habló mal a tus espaldas.
- Te duele que tus hijos desoigan tus palabras.
- Te «rompe el corazón» que alguien no quiera estar con vos.
- No te atrevés a mostrar tu cuerpo por temor al rechazo.

•Te sentís incómodo cuando te enterás de que le caés mal a alguien.

Los psicólogos y científicos vienen intentando hace muchos años clasificar la sideral variedad de nuestros intereses y motivaciones, pero no han llegado todavía a un consenso definitivo. De todas las clasificaciones que encontré, tomé una como ejemplo y filtré algunas categorías en la siguiente tabla3, porque quiero que aprecies cómo la BÚSQUEDA DE APROBACIÓN se hace presente en lo profundo de muchísimas metas específicas que tenemos los humanos.

Categorías generales	Subcategorías	Me esp
	Amor y sexo	Ser sex atr:

Metas de amor, sexo, matrimonio y pareja	Matrimonio/pareja	Ser prócón par
	Familia	Ser pró los Ser ayu por fan
	Aspecto físico	Est lim] Ir a
		Ser Col

Metas interpersonales	Pertenencia, reconocimiento social y aprobación	<p>gen</p> <p>Res</p> <p>soc</p> <p>atr</p> <p>Ser</p> <p>rec</p> <p>Res</p> <p>div</p> <p>Ser</p> <p>par</p> <p>gru</p> <p>Gu</p> <p>los</p>
		<p>Col</p> <p>los</p> <p>sen</p>

	Amistad	Ter ami
		Ser afe
	Recibir de los demás	Ser Ter qui con
		Ter alg nos
	Defensa frente al rechazo	Evi rec Ser de def de

Metas intrapersonales		crít
	Cualidades sociales positivas	Ser res
	Enseñar y ayudar	Ter con de der
		Dal eje

¿Qué sucede cuando la BÚSQUEDA DE APROBACIÓN está sobreactivada, o sea, cuando trabaja en exceso? Muchos autores consiguieron identificarlo de manera intuitiva, aun sin saber sobre las funciones emocionales y la ciencia moderna. Es bueno que, teniendo ahora una nueva perspectiva, revisemos sus enseñanzas. Para eso

elegí tres ejemplos.

Empiezo por evocar a uno de los primeros autores modernos que existió en el género de la autosuperación: el norteamericano Dale Carnegie, quien publicó sus *bestsellers* en la primera mitad del siglo xx. A pesar de lo maquiavélicas de algunas de sus recomendaciones (uno de sus libros se llamó *Cómo ganar amigos e influir en las personas*), Carnegie supo hacer explícita una conducta humana típica derivada de esta profunda BÚSQUEDA DE APROBACIÓN. Carnegie se refería al «deseo de un *sentimiento de importancia*» y sostenía que tal sentimiento ha contribuido desde siempre a que muchos artistas, músicos y escritores se esforzaran e inspiraran para diseñar obras que los trascendieran. Este es el deseo que lleva a la inmensísima mayoría de nosotros a querer vestir los últimos estilos y tener la última tecnología. También motiva a muchos usuarios y clientes a patalear y quejarse para que alguien los atienda «como se debe» y los escuche

«como corresponde». Incluso es el deseo que encandila a varios adolescentes para unirse a pandillas e introducirse en actividades criminales⁴. Estas son algunas frases del célebre autor:

Querés la aprobación de aquellos con quienes entrás en contacto. Querés el reconocimiento de tu verdadero valor. Querés un sentimiento de que sos importante en tu mundo acotado. No querés escuchar adulación barata y falta de sinceridad; lo que querés es apreciación sincera...

Es por ese motivo que los perros logran semejante impacto. Están tan contentos de vernos que casi saltan fuera de su cuero. Por eso, naturalmente, nos pone contentos verlos a ellos. La sonrisa de un bebé tiene el mismo efecto⁵.

El segundo ejemplo recae en otro autor también ya desaparecido, el psicoterapeuta Anthony de Mello. Aclamado como guía espiritual, De Mello daba

conferencias donde —en ocasiones— era irónico pero brutalmente honesto, y dejaba al desnudo lo más íntimo de nuestra constitución emocional:

¿Necesitás ser querido? Es decir, ¿ser *deseado*?, ¿ser *apreciado*...?

¡Todos somos monitos humanos! Basta un: «estás tan bonito o bonita hoy...», y ¡clinck!... ya los tenés... ¡como computadoras!

La cualidad número *uno* que me gusta de vos es que... ¡yo te gusto a vos! 6

Esta última frase me hace acordar a un viejo y famoso poeta romano, Publilius Syrius, quien cien años antes de Cristo enfatizaba con acidez: «Nos interesan los demás cuando están interesados en nosotros».

Finalmente voy a citar a un escritor mexicano que

está muy en boga hoy día. Promoviendo la superación de creencias limitantes y la responsabilidad de uno mismo, Miguel Ruiz es muy preciso y consistente a la hora de transmitir su mensaje. Tal vez hayas oído hablar de uno de sus libros, *Los cuatro acuerdos*.

...tenemos miedo a no ser lo suficientemente buenos para otra persona.

...necesitamos escuchar las opiniones de los demás... Las personas fingimos ser muy importantes... Ponemos mucho empeño en ganar reconocimiento y en recibir la aprobación de los demás.

...cuando iniciamos una relación... queremos a «alguien que me necesite»⁷.

Que haya tanta autoayuda dedicada a una BÚSQUEDA DE APROBACIÓN mal encaminada, ¿significa que la *manipulación* está a la orden del día? ¿Que la *adulación* y la *hipocresía* son la vía

moderna para satisfacer esta función emocional fundamental? ¡En absoluto! Solo significa que cuando el DOLOR por la desaprobación se enciende, es naturalmente tan fuerte que nos desorganiza. Desestabiliza todos los otros procesos emocionales, *tanto o más* que la incertidumbre y la falta de explicaciones. Por eso todos acudimos a recursos que nos permiten aliviar ese dolor, como la reafirmación que encontramos en oradores motivacionales o en autores que inspiran.

Como todo descubrimiento, saber de la existencia de esta función puede utilizarse con intenciones constructivas o destructivas. Los falsos elogios son un evidente recurso deshonesto que siempre existió a lo largo de nuestra historia, y que intuitivamente abusa de nuestros componentes emocionales más íntimos. La diferencia está en un trato respetuoso en todo momento: consultar a nuestras parejas antes de tomar una decisión que afecte a ambos, atender a nuestros clientes de

manera amable, apoyar con agrado los proyectos de nuestros allegados. Esto hace posible una dinámica social positiva. Además, como vamos a ver en los capítulos 6 y 7, hay formas de reafirmarnos ejercitando la *autoaprobación*, para evitar estar sujetos de manera excesiva a la opinión ajena y evitar la dependencia desesperada de la aceptación de los demás.

La BÚSQUEDA DE APROBACIÓN

no es algo inducido por la sociedad

Algunos defienden que busquemos la aprobación de los demás porque aprendemos a hacerlo así desde pequeños. Sin embargo, las recientes investigaciones sobre nuestra naturaleza ya nos permiten reconocer que se trata, sin más, de un rasgo biológico. Es verdad que, si estamos constantemente expuestos a un escenario social que fomenta la dependencia, dicha función emocional se

sensibiliza. Pero, una vez más, cualquier aprendizaje o condicionamiento no trabaja en el aire, sino sobre una función preexistente que ya está cableada en nuestra mente⁸. Lo adquirido actúa sobre lo innato.

El entorno social puede entrenar la BÚSQUEDA DE APROBACIÓN, pero no inducirla desde cero. ¿Cómo llegamos a contar con semejante recurso? Lo veremos a continuación.

El porqué de estas dos funciones

- La BÚSQUEDA DE APROBACIÓN está sustentada en circuitos cerebrales que protegieron a nuestros antepasados y les permitieron permanecer juntos y atendidos.
- El rechazo no solo deja tu BÚSQUEDA DE APROBACIÓN insatisfecha, sino que también activa tu DOLOR.

Como explica Daniel Goleman en su libro

Inteligencia social, sentirnos contenidos no depende necesariamente de tener muchos vínculos o frecuentes interacciones sociales, sino más bien de cuán aceptados somos aunque sea en unas pocas relaciones clave⁹. Podemos llegar a experimentar verdadera angustia cuando ignoran nuestra necesidad de cercanía, cuando nos rechazan, o, simplemente, cuando *tememos* el rechazo. Incluso podemos llegar a enfermarnos, literalmente. Máxime si el desdén viene de aquellos muy cercanos a nosotros, en quienes volcamos todo nuestro afecto y atención.

¿Por qué resulta tan doloroso ser rechazados, ser desaprobados? Porque existe una base neurológica para que esto suceda. Ciertas áreas del cerebro — se sabe desde hace ya un tiempo— procesan la sensación de dolor físico. Se encienden, por ejemplo, cuando te cerrás la puerta del armario en los dedos. Hace poco se hizo el sorprendente descubrimiento de que algunas de estas mismas áreas también consiguen hacernos sentir dolor

emocional¹⁰. Precisamente, el dolor del rechazo. Así trabaja la evolución: aprovecha los recursos existentes para resolver problemas nuevos. Y en ciertas ocasiones el resultado es como este, en el que una misma estructura cerebral sirve para más de una función al mismo tiempo.

Nuestros antepasados vivían un tipo de experiencia salvaje muy similar a aquella a la que los simios y monos de hoy día están expuestos, como habrás visto en algún que otro documental del *National Geographic*. Las crías de cualquier mamífero transitan por un prolongado período de inmadurez y precisan un cuidado maternal crítico, que es incluso más largo para el caso de los primates (orden al cual pertenecemos, al igual que nuestros parientes más cercanos). Resulta crucial que se mantenga un contacto muy cercano con la madre a efectos de protección, nutrición y supervivencia. Incluso ya siendo más adultos, permanecer en grupos es esencial, pues cualquier distanciamiento podría implicar una peligrosa

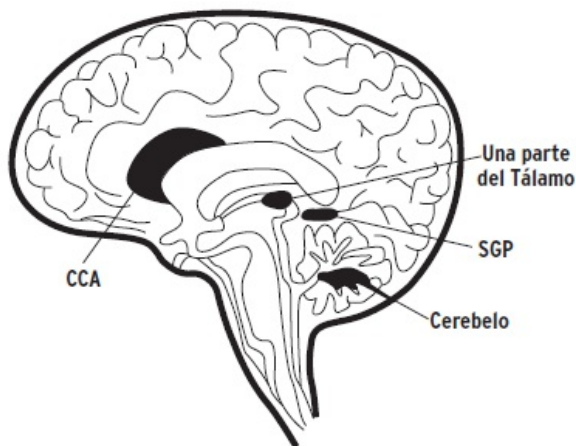
exposición ante depredadores. La exclusión de la manada constituye un riesgo demasiado serio.

Es de esta manera que las áreas cerebrales dedicadas a procesar el dolor físico se sensibilizaron, y permitieron sentir dolor ante la separación social. Se desarrollaron como un *sistema de alarma adaptativo*, que monitoreaban *cuán incluidos y contenidos nos encontrábamos a cada momento*. Es así como surgió el DOLOR emocional, con el carácter de una experiencia estresante, gracias a la interpretación de una real o *potencial* distancia respecto del grupo, y también respecto de otros a quienes les tenemos afecto¹¹. Este DOLOR lleva inmediatamente a querer reparar la distancia amenazante, y restablecer vínculos de protección y *certidumbre*.

Fijate cómo el origen de la BÚSQUEDA DE APROBACIÓN y el DOLOR están íntimamente ligados a la BÚSQUEDA DE CERTIDUMBRE. La permanencia en el grupo social nos hizo sentir

seguros desde tiempos inmemoriales.

El funcionamiento del DOLOR...



Estas son algunas de las áreas que participan de la función

emocional del DOLOR. Como ves, cortando el cerebro por la mitad, se trata de una red dispersa por varios puntos. Incluye el cerebelo y las regiones con nombres que seguro te vas a acordar mañana a la noche (mentira), como una parte del tálamo, la SGP (sustancia gris periacueductal), y la CCA (corteza cingulada anterior). Aquellas que, por excelencia, también procesan la amargura del dolor físico son estas dos últimas: la SGP y la CCA. De hecho, cuando una cría de mono nace con la CCA disfuncional, extrañamente no llora al ser separada de su madre. De la misma forma, una mamá simio que tenga lesiones en la CCA tampoco reacciona para ir al cuidado de su cría... ¡aun si oye sus llamados de auxilio! Es como si no empatizara con ella...: no siente su dolor.

A las personas hoy día nos hiere mucho la exclusión. De niños le hacíamos «te corto» a un amiguito y lo poníamos a sufrir. De adolescentes fingíamos que alguien no existía para castigarlo. (Bueno, mmm, de adultos muchos también lo hacen). Históricamente, el destierro ha sido uno de

los castigos sociales más severos. En instituciones correccionales contemporáneas, el último recurso es el confinamiento solitario. Y... ¡cómo les duele a los jugadores que el director técnico los excluya de la convocatoria!12

Pensá que tenemos estos dos recursos, la BÚSQUEDA DE APROBACIÓN y el DOLOR desde antes que fuéramos humanos, y ahora debemos lidiar con ellos en una puesta en escena absolutamente diferente. Por eso tenemos experiencias emocionales que son ridículamente fuertes para determinadas situaciones modernas — los divorcios constituyen fuentes de inseguridades tremendas para la mayoría de las personas, y a veces la ansiedad de que alguien no nos responda un mísero *e-mail* puede ser inaguantable.

El planeta de los simios... que buscan

aprobación...

Los primatólogos —que estudian a los primates en estado salvaje— son testigos de historias animales muy parecidas a las que nos pasan a nosotros. Han observado casos de jóvenes babuinos machos que, ante la negativa de una determinada hembra, buscan llamar su atención una y otra vez. Como la hembra continúa sin darles bolilla, siguen intentándolo por varios meses¹³.

En su libro *El mono que llevamos dentro*, el primatólogo holandés Frans de Waal relata el episodio de un chimpancé que, para ganar reputación, se enfrentó dos veces al macho alfa de la manada. Te imaginarás que perdió en ambas... Al resultar herido, no se dejaba ver convaleciente por el resto del grupo para no perder su aceptación¹⁴.

Poniendo como ejemplo una tercera especie, te conmovería ver cómo las crías de monos rhesus castigadas a menudo buscan que otras crías las abracen para calmarlas¹⁵.

Cariño y afecto

- La BÚSQUEDA DE APROBACIÓN fundamenta las experiencias de cariño y afecto, y constituye el pilar del desarrollo en bebés y niños.

No quiero que te hagas la imagen equivocada de que la BÚSQUEDA DE APROBACIÓN sirve exclusivamente para llamar la atención y procurar importancia. Su utilidad profunda radica en hacer posibles el cariño y el afecto en las relaciones humanas. Gracias a esta función emocional, cuando nos dan afecto todo nuestro cuerpo reconoce la experiencia agradable, y además responde en consecuencia.

¿Cómo reacciona nuestro organismo al cariño? Para apreciar cuál es el impacto directo en nuestra salud de satisfacer (o no) esta función emocional, deberíamos desactivar los procesos de razonamiento, las especulaciones de «me-quiere-no-me-quiere» y toda la carga de nuestra

experiencia. ¿Podemos hacerlo? No. Pero un ejercicio lo más parecido a esto es observar qué pasa con los bebés. Ellos aún no incorporaron las formas más sofisticadas de procesamiento cerebral que se desarrollan en la maduración. Y es en ellos que la profundidad de esta función está a flor de piel.

Entre los efectos que provoca el DOLOR, están las «hormonas del estrés» que se segregan internamente en el torrente sanguíneo. De adultos, los sentimientos de aislamiento pueden generar estrés y afectar las funciones inmune y cardiovascular¹⁶. Pero fíjate hasta dónde puede llegar el asunto en los pequeños...

Lamentablemente, la humanidad cuenta con una mancha en el expediente pediátrico de su historia: un fenómeno al que se llamó «hospitalismo». Se trató de una enfermedad penosamente inducida aunque no con intención¹⁷. A principios del siglo xx, los médicos en los Estados Unidos estaban

obsesionados por las condiciones de esterilidad en sanatorios y hospitales. Particularmente, en el mundo de los pediatras (en el que la inmensa mayoría eran médicos hombres) se había adoptado el paradigma de que cuanto menos contacto físico hubiera con los bebés, mejor. Esto no solo se apoyaba en la veneración por las condiciones asépticas, sino también en la absurda creencia de que reconfortar a los bebés, tocarlos, tomarlos en brazos y hacerles mimos era —además de innecesario— ridículo y sentimentaloides.

A pesar de estar bien nutridos y bien abrigados, los bebés en las salas de maternidad sufrían de depresión en sus sistemas inmunes, enfermaban y caían con infecciones gastrointestinales o respiratorias (comunes en los sanatorios de antaño). Luego, los médicos les diagnosticaban «hospitalismo». ¡Entonces se los aislaba aún más y se los tocaba aún menos! Y ahí se disparaba la tasa de mortalidad infantil. Lo que verdaderamente estaba pasando era que los bebés sufrían de

privación emocional. Pero los pediatras veían erróneamente las infecciones como *síntomas* de un supuesto hospitalismo, y no como *efectos* de semejante aislamiento y carencia de contacto.

Pruebas realizadas recién muchos años después confirmaron que, efectivamente, es clave tocar con frecuencia a los bebés, acariciar sus cuerpos y jugar con sus extremidades¹⁸. Si son prematuros, los niños pueden crecer hasta un 50 % más rápido, consiguen salir de Neonatología antes que los demás, y luego se muestran más activos y despiertos de conducta.

¡He aquí el impacto directo en el cuerpo, que causa la BÚSQUEDA DE APROBACIÓN! Recordá que esta función y el DOLOR no trabajan en el ámbito del intelecto y de las palabras, sino mucho más profundo. Sin haber adoptado todavía el lenguaje, sin condicionamientos sociales, y sin siquiera poder controlar aún los movimientos del cuerpo, cuando una personita encuentra su

BÚSQUEDA DE APROBACIÓN satisfecha (por ejemplo, a través del contacto físico), los efectos beneficiosos le repercuten en todo el cuerpo. Salud. Desarrollo. Bienestar psicofísico.

Nuestro cuerpo reconoce por naturaleza si nos están considerando o no, y se estresa enormemente cuando advierte desatención y desamparo. Los impactos fisiológicos (es decir, en los procesos de nuestro cuerpo) son innegables.

El tacto es una experiencia fundamental para el bienestar humano y, en general, para cualquier cría, sea humana, de primate o incluso más ancestral¹⁹. Cuando un pollito está piando frenético y desesperado por haber sido apartado de su madre, basta con agarrarlo con cuidado entre las dos manos que se calma en seguida. Los monos y otras especies de primates se acicalan mutuamente porque *se siente bien*, y a la larga *les hace bien* a sus organismos.

Tan fundamental es el tacto que de pequeños sentimos mucho regocijo al abrazar un osito de peluche²⁰. Para un niño es tan agradable la experiencia sensorial de un peluchito que llega a personificarlo y a asumir que está recibiendo cariño de él. Por eso, a su vez, le tiene afecto. Y es absolutamente normal que así sea, porque constituye una respuesta instintiva: ese contacto contribuye a saciar la BÚSQUEDA DE APROBACIÓN. De hecho, hasta los monitos separados de sus madres se aferran a muñecos de toalla, y hacen el mismo berrinche que un niño si se lo quitan²¹.

Debido a la necesidad imperiosa de ser protegidos en nuestros primeros años de vida, la BÚSQUEDA DE APROBACIÓN es otra de las funciones que ya viene encendida de nacimiento. Su imperativo *prioriza la función sobre la forma*, cosa que puede representar un riesgo. (Pasaba lo mismo con la BÚSQUEDA DE CERTIDUMBRE, pero el efecto colateral de creer en una explicación falsa

es relativamente inofensivo). En una persona madura, la BÚSQUEDA DE APROBACIÓN puede llevarla a preferir estar mal acompañada y no sola, aunque es algo que puede manejar porque ya cuenta con otros recursos. Sin embargo, en un niño la BÚSQUEDA DE APROBACIÓN puede sujetarlo a un padre abusivo o violento, porque para esta función *eso* resulta mejor que no tener a ningún adulto junto a él.

Un buen y atento cuidado recibido cuando somos niños nos asegura crecer como adultos saludables y felices. Por el contrario, está comprobado que los niños desatendidos, despreciados o sometidos se desarrollan con ansiedad crónica, y se transforman en adultos con inseguridad y problemas de carácter.

El afecto genuino nos calma. Los efectos tranquilizantes del cariño pueden identificarse desde que la abuela nos acurruca de niños hasta cuando de adultos sentimos una significativa

conexión social. ¿Cómo? Gracias a que estos estímulos hacen que en nuestros cuerpos se liberen dos tipos de sustancias químicas: unos neurotransmisores llamados «endorfinas» y una hormona llamada «oxitocina».

Las endorfinas funcionan como la morfina, ese analgésico clásico que alivia los dolores agudos, pero son producidas por nuestro propio cuerpo²². La actividad física promueve la segregación de endorfinas, cosa que les permite a los deportistas sentir bienestar después de entrenar. Alcanzado cierto esfuerzo, se alivia la fatiga gracias a esta química interna²³. Por eso nos sentimos bien si estamos en actividad, y preferimos movernos a no hacer nada o echarnos como marmotas. Por supuesto que descansar en un ambiente confortable también se siente lindo, y es que en ciertas condiciones ambientales nuestro cuerpo también produce endorfinas (como en la calidez de un atardecer en la playita o en el confort de un sofá). Las endorfinas contribuyen al bienestar físico y a

la experiencia emocional de placer, lo que alivia tensiones y molestias.

Por su parte, la oxitocina se descubrió inicialmente como una respuesta hormonal de las madres cuando dan a luz, para promover el comportamiento maternal. Luego se encontró que, durante el clímax sexual, tanto el cerebro del hombre como el de la mujer segregan mucha oxitocina. Los descubrimientos más recientes indican que esta hormona también incrementa la confianza en las relaciones humanas, promueve los vínculos cercanos y reduce la ansiedad social²⁴. Dicho de otra manera, la oxitocina ayuda a que la gente se conozca. Cuando ves parejitas enamoradas en las plazas o amigos que están pasando un buen rato en la pizzería, podés apostar a que dentro de ellos hay un cóctel de oxitocina. Y, por supuesto, también dentro de los bebés bien queridos de la guardería.

Así como una BÚSQUEDA DE APROBACIÓN

insatisfecha activa el DOLOR y genera estrés, esta función bien saciada genera endorfinas y oxitocina, que moderan el DOLOR emocional tanto como el dolor físico (acordate que ambos dolores comparten recursos del cerebro).

Aunque te parezca mentira, los animales más solitarios tienen menos receptores de oxitocina en sus neuronas que las especies más sociales. Evidentemente, no tienen una BÚSQUEDA DE APROBACIÓN tan desarrollada y pujante como la nuestra. Las ratas que se usan en los laboratorios, por ejemplo, son hijas de las hijas de las hijas —y así sucesivamente— de muchísimas generaciones anteriores que alguna vez empezaron a elegir los investigadores para hacer pruebas. Las ratas de hoy día no chillan ni sufren tanto la separación social. Esto se debe a que los investigadores fueron prefiriendo a aquellas a las que no les doliera tanto ser separadas de sus madres y que lloraran menos, y generaron a la larga el efecto de *selección artificial*. Este es un excelente ejemplo

de cómo un rasgo *emocional* puede variar en la evolución (porque varía la función que lo construye, ya que los descendientes tienen la función ligeramente distinta, y así).

Con nuestros queridos perros pasa lo mismo. No solo la selección artificial del hombre llevó a la transformación del lobo en algo tan exótico como un bulldog o un caniche toy —a lo largo de muchos miles de años—, sino también a la transformación de algo no tangible: el temperamento. Como humanos, fuimos prefiriendo a los perros que nos dieron aprobación, afecto y cariño.

>>> Recalculando... Usted está aquí

•Si a nadie le importaran los logros que alcanzaste, ¿verdaderamente te harían sentir bien? ¡Atención! Ninguno de nosotros es tan

autosuficiente como para no necesitar un guiño, una palmada en el hombro o unas felicitaciones por sus resultados. Si sos jefe, pensalo para tus empleados.

- Muchas empresas de servicios mecanizaron tanto sus centros de atención telefónica que los tienen repletos de jóvenes con puestos de altísima rotación y que no se comprometen con resolver los incidentes. ¿Contribuye esto a que te sientas valorado o más bien *desvalorizado* como cliente?

- ¿Te pasó alguna vez la siguiente paradoja? «Sos lo mejor de mi vida... pero ¿me rechazás? Ah, ¡no! Entonces sos lo peor». ¿En qué vereda de la experiencia estuviste? ¿Te animás a admitir, aunque sea para tus adentros, que en algún momento vos reaccionaste así?

- Fuiste alguna vez a una reunión de consorcio en tu edificio? ¿Viste qué ridículamente importantes que se sienten algunos copropietarios,

especialmente, si buscaron ser nominados como «miembros del consejo de administración»?

- ¿Te la pasás subiendo fotos al Facebook y esperando que todos hagan click en «me gusta»? ¿Te desesperás si tu pareja no te mandó el mensajito de los buenos días a las 8:30 en punto de la mañana? Probablemente tu DOLOR emocional se esté encendiendo disfuncionalmente con los estímulos modernos de hoy día, que no existían cuarenta mil años atrás...

- ¿Cuánto duele el desamparo para un niño de la calle, sin consuelo? ¿Dura cuestión de horas o, por el contrario, imprime un punto de vista para toda una vida?

>>>

4

La verdad sobre el enojo

La anatomía del enojo

- El enojo no es una «emoción básica», como un color primario. (Si así fuera, no habría nada dentro de él).
- El enojo sí lleva una secuencia por dentro. Hay *detonantes* que activan una función emocional por excelencia: el DOLOR. Luego, *reacciones de descarga*.
- Siempre que te enojés es porque experimentás DOLOR.*

No te puedo explicar la cantidad de intentos de clasificar las emociones que hubo a lo largo del último siglo. Por alguna razón, siempre aparece el

rubro «emoción básica», como si fuera «mejor película» en la entrega de los Óscar. Pero el asunto es que nunca nadie se pone de acuerdo. Habitualmente, las emociones que se catalogan como «básicas» son el miedo, la alegría, la tristeza, la vergüenza y el enojo, entre un puñado de otras que entran y salen del *ranking*.

Ahora bien, más allá de la razón por la cual quiera denominarse «básicas» a algunas emociones, la categoría puede confundirte porque te lleva a suponer que no hay nada más por debajo de ellas y que existen por sí mismas. A esta altura de nuestra investigación sobre los mecanismos emocionales que llevamos dentro, nos queda claro que *todas* las emociones encierran componentes que las hacen funcionar. Desde este punto de vista, lo «básico» en realidad serían las *funciones emocionales*, y no las emociones.

Por muy intuitivo que parezca, el enojo no es una emoción «básica»¹. Sí es, claramente, una de las

emociones más comúnmente sentidas²: según un estudio, la mayoría de la gente se enoja al menos una vez por semana, y casi todos se enojan al menos una vez por mes (y eso que el estudio fue hecho en la cultura norteamericana..., ni te cuento si lo hicieran con nosotros, mezcla de descendencia tana y española). Nadie es inmune a la experiencia del enojo, sin importar lo tranquilo que sea, porque es una respuesta que forma parte de nuestra herencia ancestral. Pero el enojo no es indivisible: puede desmantelarse. ¿Cómo? Como si fuera un drama en tres actos. Primero, en *detonantes*. Luego, en algo que está en el medio... Y finalmente, en *reacciones de descarga*.

Muchos de los componentes internos del enojo, tal como lo vivimos habitualmente, son procesos que ocurren en las áreas «cognitivas» de nuestro cerebro. Es decir, en la corteza más externa, aquella que nos permite reflexiones y otras elaboraciones complejas. Estos componentes contribuyen a dar forma a los detonantes y las

reacciones de descarga, los dos extremos de una secuencia de tres pasos. Por eso nuestros enojos cotidianos son diferentes a los impulsos de furia instintivos de los animales (quienes no tienen semejantes capas de procesamiento superior). Son diferentes tanto en los detonantes (podemos enojarnos por una infinidad de razones sutiles que a un animal ni se le ocurrirían), como en las reacciones de descarga (las moderamos bastante bien y somos menos impetuosos).

Pero ¿cuál es el componente más profundo de nuestro enojo? ¿Cuál es el componente que está *en el medio* del sándwich de tres pasos? Es la función emocional de DOLOR. Si no te lo esperabas, te voy a explicar a continuación por qué puede no resultarte obvio que el DOLOR sea parte del enojo.

Como los dos primeros pasos (los detonantes del DOLOR y el DOLOR mismo) suceden tan rápido, nos aturden y hacen que el enojo parezca una

especie de «masa» emocional homogénea, sin ninguna secuencia por dentro. Además, gracias al aprendizaje, adoptamos los *hábitos emocionales* de la sociedad en la que estamos inmersos, algo que hace más vertiginosa aún la secuencia de pasos internos, porque los *automatiza* y nos quita toda posibilidad de reflexión sobre ellos.

Otra razón por la que el DOLOR no se halla «a simple vista» durante el enojo es que *nadie quiere reconocer que si nos enojamos es porque sentimos DOLOR*. Es algo que nos deja socialmente vulnerables. No es un modelo de la realidad fácil de asimilar (para entender por qué evitamos modelos de la realidad que nos incomodan, podés volver al capítulo 3). Lo siento por tu zona de confort. Llevate esta máxima:

Siempre que nos enojemos, siempre que estemos enfadados, en el fondo estamos sintiendo dolor.

Jamás sentís enojo sin DOLOR.

Esta es la función emocional clave que está en juego en toda la gama de experiencias del enojo, cualquiera sea su intensidad o el apelativo que usemos: ira, enfado, rabia, irritación, fastidio, bronca... Fijate cuánto insisto en este asunto.

El DOLOR entra en activación cuando *interpretamos* (no necesariamente de forma consciente) que un estímulo representa un daño, un perjuicio, para nosotros. Esa es la «llave» que encaja en la «cerradura» del DOLOR. Una excelente puerta de entrada que lo ilustra es la BÚSQUEDA DE APROBACIÓN. Cuando nos sentíamos rechazados, tratados con indiferencia o descalificados... experimentábamos dolor emocional. Ahora bien, ¿cuán frecuentemente *admitimos* ese dolor? Casi nunca, ¿verdad? (No solo no lo admitimos ante los demás, sino tampoco ante nosotros mismos). Y fijate vos cuántas veces nos *enojamos* ante la desaprobación de los otros... *Muy* frecuentemente. Nos *irrita* ser excluidos, nos da *rabia* que no nos consideren, nos

ofende el rechazo... (Como curiosidad, el término «despecho» proviene del latín *despectus*..., que no significa otra cosa más que ¡desprecio!; la bronca de estar despechado viene de sentirse *despreciado*).

Aquí hay un asunto clave sobre nuestras reacciones humanas. No reconocemos que nos duele la desaprobación de los demás porque nos sitúa en una posición desfavorable. Es mejor entonces creernos el cuento de que *no hay* dolor emocional, de que *solo hay enfado* y nada más. Con el enojo como algo «básico» y monolítico, nuestra actitud será agresiva y proactiva en lugar de pasiva y sujeta al DOLOR. Porque una representación del mundo (una creencia) en la que nosotros traguemos dolor y rechazo nos incomoda. Preferimos que *el otro* nos tenga a nosotros como amenaza por nuestro enfado, puro y duro. Seguramente esto es lo que colabora en que desde chiquitos *ejercitemos* nuestra respuesta de enojo, transitando el DOLOR lo más rápido posible y sin

darnos cuenta.

Pero *¿por qué* el DOLOR integra el mecanismo del enojo?

Si un depredador nos mordía o un rival nos hería (al «nos» de hace millones de años), de nada nos hubiera servido quedar quietitos en una experiencia sensorial plena de sufrimiento. La reacción fisiológica de ira —acelerando nuestro ritmo cardíaco, tensionando nuestros músculos, y volcando hormonas en nuestro torrente sanguíneo, que preparaban al cuerpo para la acción física súbita— nos instaba a hacerle frente al agresor y a trascender ese sufrimiento físico para defendernos. Retribuirle al atacante con ímpetu nos alejaba de la posición de inferioridad física y vulnerabilidad. Le mostraba que, si quería conseguir cualquier objetivo destructivo, la iba a tener difícil con nosotros. La propia explosión fisiológica de la ira involucra la descarga de «endorfinas», esos químicos internos que anestesian el dolor físico,

¿te acordás? Esto desvía la atención fuera de las propias heridas, lo cual propicia la reacción de afrontamiento y pelea³.

Quedar fuera de la manada o desamparado de los adultos protectores, como vimos en el capítulo anterior, también implicaba quedar a merced de predadores. De esa manera, el DOLOR emocional surgió como derivado del dolor físico, recurriendo a los mismos sustratos cerebrales. Y así fue como la reacción de ira quedó acoplada al DOLOR emocional. Apareció el enojo como algo evolutivamente útil para hacerles saber a mis pares que «se las iban a tener que ver conmigo» la próxima vez que me descuidaran o me dejaran atrás. «Más vale que me dejen jugar en *nuestro* bonito árbol, porque también es *mío*, y me hagan siempre parte de *nuestro* bonito clan, ¿*capisce?*» (por supuesto, en idioma primate). Así, el enojo social se hizo cada vez más complejo y refinado, con el propósito de influir en la conducta de nuestros pares.

Los circuitos cerebrales del enojo...

Los neurocientíficos identifican que algunas de las partes primitivas del cerebro que se encienden durante el enojo son distintas a las que se activan en el DOLOR del rechazo (el del capítulo anterior). Pero otras partes son las mismas (como la SGP —sustancia gris periacueductal—, fundamental para enojarse⁴). En la práctica, nos resulta útil referirnos a la misma función emocional de DOLOR; aclaramos que durante el enojo dicha función recurre a estructuras cerebrales en común con el rechazo, y además a otras de al ladito. De hecho, gracias a que las endorfinas y la oxitocina influyen en los circuitos más profundos del DOLOR, también moderan el enojo⁵.

Si te contara cuán conectado está el DOLOR con las áreas superiores del cerebro cuando te enojás⁶, te darías cuenta de que esta emoción se refinó mucho a lo largo de la evolución. Esto no significa que nos enojemos menos que los animales, sino que nos enojamos de forma más compleja.

Ya en criaturas con cerebros sofisticados, como los monos, si uno estimula eléctricamente sus circuitos del

DOLOR, luego ellos ventilan su enojo en animales más sumisos⁷. No son para nada tontos: evitan confrontarse con los machos dominantes y grandotes.

Nuestros lóbulos frontales se encargan de mantener nuestras reacciones de enojo a raya, inhibiendo impulsos de agresión y haciéndonos más sociables y protocolares. Aun cuando por dentro a veces sentimos ganas de agarrar de los pelos a alguien, quedan amortiguadas por la COF (corteza orbitofrontal), localizada justo detrás de los ojos⁸.

Incluso otras áreas superiores de la corteza participan activamente en el circuito del enojo, entramadas con el DOLOR. Por ejemplo, la «ínsula», pedacito de seso ubicado a la altura de la sien entre los pliegues externos. La ínsula se prende como una lamparita cuando sentís que alguien está sacando ventaja de vos y no está siendo equitativo⁹. ¡Mirá hasta qué punto se hicieron exquisitos los mecanismos del enojo!

Los detonantes del enfado

- Las razones habituales por las que te enojás

pueden categorizarse muy bien como *detonantes* concretos.

- ¿Podés *no* enojarte? Sí. Depende de vos: según la interpretación que haga tu mente, cualquier cosa puede —o no— constituir un detonante. Es decir, puede —o no— detonar tu DOLOR.

- Si interpretás que algo te *perjudica*, se te activa el DOLOR: ya le hiciste ganar terreno al mecanismo del enojo. ¡Ojo!

Si viniera un maestro zen y te dijera, «Nadie jamás te ha herido. Tú... te hieres a ti mismo»¹⁰. ¿A qué creés que se estaría refiriendo? ¿A que, si alguien te pasa por encima con su coche, el daño físico que sufrís es responsabilidad tuya? ¡Por supuesto que no! No creo que el maestro sea un delirante. La frase hace referencia a que tu dolor emocional se detona por cómo *interpretás* las circunstancias y los comportamientos de los demás.

Si se te activa el DOLOR es porque sos vos quien le atribuí a una circunstancia la calidad de «perjuicio». Te estás infligiendo el dolor vos por tu propia cuenta, según la perspectiva y el sentido que les des a las cosas.

¿Por qué te irritás habitualmente? Porque el piquete te dejó bloqueada la avenida al trabajo, porque no encontrás las llaves, porque aumentaron los precios en el supermercado, porque la tostada cae del lado de la manteca... El universo no atenta particularmente contra vos. Lo que te fastidia es *tu* interpretación del «daño» que te generan esas situaciones.

Todos podemos hacer algo que a otros les genere dolor/enfado, por más prudentes que seamos. Vos, yo, mi vecina, su personal *trainer*... ¡y hasta su caniche toy! ¿Nunca te enojaste por lo que hizo un caniche toy? Claro, se puede acentuar la prudencia si entendemos los efectos de nuestras acciones, porque podemos cambiar nuestra forma de actuar

para prevenir el posible daño a quienes nos rodean. Así consideraremos a los demás en el impacto de nuestras conductas. Pero siempre va a haber alguien que pueda reaccionar con dolor/enfado aunque no sea nuestra intención.

Fijate que el verbo «ofenderse» contiene un sufijo reflexivo (-se). Nosotros somos quienes *nos* damos por ofendidos¹¹. Lo mismo sucede con enojarse, enfadarse, irritarse... Ofendernos por cómo se comportan los demás *termina resultando una elección sumamente privada*. La gente no *te* hace las cosas *a vos*... ¡simplemente *hace* las cosas!

Hay personas más propensas a enojarse. ¿Por qué? Porque tienden a darle el significado de «perjuicio» a los sucesos y las actitudes de los otros. Y por eso son sensibles e irascibles, se toman todo de forma *personal* y se ponen frecuentemente *a la defensiva*, viendo amenazas permanentes en todo y todos. (La naturaleza de lo

que uno percibe como amenaza es altamente subjetiva¹²). ¡Cuánto DOLOR sufren estas personas explosivas!

Acá está la esencia para desarticular el mecanismo del enojo: *Si no activás el DOLOR, ¡no habrá pasos siguientes y no se completará la secuencia!*

Ahora te voy a relatar los seis detonantes cotidianos del DOLOR, discriminados de forma práctica, para que reconozcas cuándo estás valorando una vivencia con el significado de «perjuicio» y puedas habituarte a dejar de hacerlo:

1. La acumulación de molestias hasta pasar un cierto umbral

Los estímulos ambientales nocivos molestan a cualquier animal. Si le restringís sus movimientos maniatándolo o enjaulándolo, lo sometés a ruidos fuertes o le irritás la piel, el animal se enfurece¹³.

Y lo mismo nos pasa a las personas: nos molesta el estruendo del tránsito o viajar hacinados. Seguro que alguna vez viste a un niño quemado por el sol del verano haciendo un berrinche tremendo. Como bien afirma el filósofo español José Antonio Marina, «las historias de la ira forman parte de un grupo narrativo más amplio: las historias del *malestar*»¹⁴.

Las «molestias» precisamente *molestan* porque nuestro cuerpo responde con una reacción de *estrés*: segrega ciertas hormonas en nuestro torrente sanguíneo, tensiona los músculos de nuestras extremidades y nos deja en estado de alerta. Esto tiene un propósito: sacarnos de encima la incomodidad física y alejarnos de la fuente de irritación.

Pero las situaciones amenazantes que nos provocan estrés a las personas no son solo físicas, sino también *psicológicas*¹⁵. Si a todas las peripecias que te molestan sensiblemente camino

al trabajo (como el calor asfixiante de un subte o la inmovilización de un embotellamiento), les sumás las cargas mentales (como problemas en la oficina o nuevas cuentas que aparecen para pagar), otra oleada de hormonas del estrés se vuelca a tu sangre antes que puedan diluirse las anteriores. La concentración química aumenta y las tensiones se acumulan. Habiendo alcanzado un umbral, tu sistema sobreactivado reacciona de manera explosiva: ya no podés permanecer como una momia cuidando las formas sociales delante de los demás. Respondés enérgicamente, obedeciendo el propósito de las reacciones de estrés (reacciones que, en principio, servían para las molestias físicas).

Esto explica por qué sos más propenso a enojarte si ya venís ligeramente irritado¹⁶, y por qué la incomodidad física te pone *susceptible*. Si tuviste un día difícil en el trabajo, vas a ser luego especialmente vulnerable a algo que parece irrelevante (por ejemplo, que los chicos se pongan

revoltosos en casa¹⁷). Lo que no era suficiente para provocarte enfado en otras circunstancias, sí lo será alcanzado tu umbral.

¿Qué te conviene hacer? No podés evitar las crispaciones de tu cuerpo ante las molestias físicas, como bocinazos y tumultos en la calle Florida, porque son respuestas defensivas que ganaste evolutivamente. A lo sumo, podés exponerte menos a ellas. Lo que sí está a tu alcance es moderar las molestias psicológicas. Tomá distancia de las situaciones estresantes y adoptá cierta perspectiva, para relacionar cada estímulo con su propia causa y así no «agarrártela» con quienes no fueron responsables de la sumatoria de tus tensiones. Al darte ese espacio, también vas a contar con el suficiente tiempo para «diluir» la química que galopa por tu cuerpo y evitar alcanzar el umbral. (El viejo y querido consejo «contá hasta diez...» funciona).

2. *Encontrarse con obstáculos para alcanzar nuestras metas*

Te apuesto a que te enojás cuando la máquina expendedora no te da la lata de gaseosa que pediste. ¿Y cuando vas a paso firme por la calle, pero de repente te frena una parejita de ancianos que caminan como tortugas en tu misma dirección? Para colmo, no los podés pasar, porque toda la acera está bloqueada por un kiosco de diarios, o algo así. Claro, tu razón te dice que los pobres viejitos no tienen la culpa de nada... Pero vos igual te fastidiás.

Es que el DOLOR se detona cuando interpretamos que algo se interpone entre nosotros y nuestras metas¹⁸. Pensá que todo obstáculo requiere una inversión de energía adicional de nuestra parte para poder ser superado. Si bien nuestra mente no hace esta evaluación con palabras, *te hace sentir aversión a desplegar energía más allá de lo que esperabas necesario*. Y eso se manifiesta en la

activación del DOLOR.

A mí, por ejemplo, me pasó más de una vez que iba a rendir un examen redifícil para el que me había preparado con mucha anticipación (e incluso había tenido que pedir licencia en el trabajo), pero *justo* cuando llegaba el día cancelaban la evaluación. ¡Bum! Imaginate la bronca... Silenciosamente, mi mente me estaba provocando aversión a tener que desplegar más energía para estar preparado en una fecha posterior.

Ningún organismo animal tiene interés en invertir más recursos que los necesarios para llevar a cabo una actividad, una vez que reconoció determinada forma de conseguir la meta. Es el Sistema-de-Búsqueda el que se muestra reacio a cualquier sobre costo, y la señal que nos da es la activación del DOLOR. Particularmente, sentimos esta señal como *frustración*.

¿Acaso pensás que esta señal es exclusiva de los

humanos? En absoluto. La acarreamos evolutivamente. El detonante más simple para que un animal ejecute un ataque ofensivo es su DOLOR repentino por frustración¹⁹. Quitale la comida de la boca a un perro y fíjate lo que pasa... No me hago cargo de las mordeduras.

Uno de los descubrimientos más antiguos por parte de quienes estudian la violencia humana es el vínculo entre la frustración y la agresión²⁰. Pero como humanos tenemos una ventaja...: podemos manejar nuestra *actitud*. Primero, debemos advertir la función de esta señal de frustración: *nos avisa que el camino que seguíamos ya no es el que nos lleva a lo que buscamos*. Segundo, *debemos estar dispuestos a desplegar esfuerzos más allá de lo que esperábamos*. Esto hace posible que asumamos tolerancia frente a los obstáculos, que aceptemos que seguramente siempre surgirá alguno, y que no mordamos como un perro.

Una vida sin despliegues adicionales de energía para conseguir lo que queremos es poco realista. Construí criterios que no te expongan tan frecuentemente a la activación del DOLOR.

3. La diferencia entre tus expectativas y la realidad

¿Te acordás de que gracias al Sistema-de-Búsqueda *toda meta nos genera una anticipación*? Lo vimos en el primer capítulo. Este detonante está solapado de alguna manera detras del anterior, porque nuevamente se trata de qué sucede cuando no se completan las aspiraciones del Sistema-de-Búsqueda²¹.

Cuando no se cumplen nuestras expectativas, se activa el DOLOR. La función de este mecanismo es que podamos aprender de lo inesperado. Pero, obvio, esto es lo último que pensamos cuando nos estamos enojando.

La mejor forma de desactivar este detonante es que *no te hagás falsas expectativas*. Fijate que solemos evaluar a los demás en función de lo que *esperamos* que hagan, porque por dentro tenemos creencias sobre cómo deberían comportarse. Y cuando no cumplen nuestras expectativas, es habitual que nos enojemos. (Un hijo que no estudia lo que el padre desea, una pareja que no te responde lo que querías escuchar, etc.). En cierto punto, tenés que abrirte a la posibilidad de que la gente actúe como es (y no como pretendés que sea); eso va a evitar que salgás herido y te enfrentes inútilmente.

4. Incertidumbre y negación

Gracias a la función de BÚSQUEDA DE CERTIDUMBRE, las situaciones que no entendés te ofuscan. Cuando estás confundido o confundida, es fácil que te pongas de mal humor. Y ni te cuento

si un trabajo o una relación no te dan la seguridad que estás buscando. Al no poder saciar esta función emocional, como vimos en el capítulo 2, el DOLOR se enciende.

También es típico de este detonante que te enojés cuando observás algo de vos que no te gusta²². Por ejemplo, cuando te hacen ver un defecto, un error o alguna cosa sobre la cual vos mismo te autoengañas para que no te duela tanto. Ahí está la negación. Al enfrentarte con la «cruda» realidad que vos querés tapar con otro modelo, queda vapuleada tu sensación de seguridad interna (algo que vimos en el capítulo 2). Sabiendo que en el corazón de todas las creencias está la función de BÚSQUEDA DE CERTIDUMBRE, imaginate la cantidad de enojos que se generan alrededor de las versiones de la realidad que caso a caso hayas adoptado según te conviniera para no sentirte tan mal.

No te olvides de cuál es el propósito de este

detonante: que identifiques cuándo las circunstancias no te convienen, que veas las cosas tal cual son (¡aceptalas!), y que elabores estrategias para dominar mejor el entorno. Si te enojás inapropiadamente, no vas a poder resolverlo.

5. Reconocer (o suponer) mala intención

Suponete que unos investigadores te sientan frente a otra persona que nunca viste en tu vida, y les dicen a ambos que están participando de una prueba²³. A esa persona le dan 100 dólares, y le piden que los divida como quiera. Puede quedarse con 50 y darte otros 50 a vos, o puede quedarse con 60 y darte los 40 restantes. ¿Qué sentirías si te diera solo 30? ¿Y si se quedara con 90 y te regalara nada más que 10? Te apuesto a que sentirías bronca.

Los psicólogos que hicieron este experimento

verificaron que no nos gusta nada que otro tenga la *intención* de sacar provecho de nosotros. Como te comenté en el recuadro «Los circuitos cerebrales del enojo...» de la sección anterior, hay una razón neuronal por la cual sucede esto: se nos enciende una zona de la corteza cerebral que identifica cuándo estamos frente a algo no equitativo²⁴. Y, enseguida, se nos activa la función de DOLOR²⁵. De hecho, cuando esta misma prueba se hace frente a una computadora que divide el dinero al azar, y de casualidad te toca poco, no sentís lo mismo. El área de tu corteza que identifica inequidad no se enciende, ni tampoco el DOLOR. Evidentemente, tu cerebro evalúa bien clarito si hay o no *intención* del otro lado de la mesa (una computadora no toma decisiones por sí misma).

La inequidad nos fastidia por naturaleza, y ese es el principio de emociones como la *indignación* y la *sensación de injusticia*. Como cuando sentimos que un pobre no merece estar muriendo de hambre mientras hay ricos que tiran comida. O nos

enteramos de que golpearon salvajemente a un jubilado indefenso para robarle. O vemos que nadie en una posición de poder hizo algo para prevenir una tragedia social que perfectamente podría haberse evitado.

Una buena idea para no dejarte llevar por este detonante es identificar las intenciones de los demás para prevenir que verdaderamente te perjudiquen, pero no sobrerreaccionar ni suponer arbitrariamente que otros te están queriendo engañar. Siempre vas a estar evaluando las intenciones de los demás, porque como vimos dos capítulos atrás es un recurso que tu mente pone a tu disposición todo el tiempo. Una vez que dudás de las buenas intenciones de otra persona, más vale que lo resuelvas hablando y no dando por sentado que quiere perjudicarte. Eso sí, si realmente tiene malas intenciones y quiere jugar sucio, es preferible que te alejes de ella y no que te enganches en una discusión estéril.

6. La herida a la autoestima

Ya vimos que una BÚSQUEDA DE APROBACIÓN no saciada puede percibirse como «perjuicio», y así suceden muchos enojos «paradójicos». Paradójicos, ¿por qué? Porque te enojás justamente con la persona que querés que te reconozca y te dé afecto: cuando alguien que estás seduciendo demuestra desinterés, cuando un amigo no te llama, cuando tu pareja no tiene ganas de hacer lo que le proponés...

Si te contradicen delante de los demás o cuestionan tus creencias, no es tanto tu BÚSQUEDA DE CERTIDUMBRE la afectada, sino la de APROBACIÓN. Porque sentís que están desmereciéndote a vos. *Por eso hay tantas discusiones nada más que para ver quién tiene la razón*: no se trata de debatir ideas, sino de no perder la reputación.

En realidad, la autoestima es mucho más compleja y contiene más funciones que la BÚSQUEDA DE APROBACIÓN. En el capítulo 6 vamos a ver más profundamente en qué consiste. De cualquier manera, todos entendemos lo que significa una *herida* a la autoestima, y la BÚSQUEDA DE APROBACIÓN es esencial al respecto. Si sos un historiador trabajando en un museo de renombre, probablemente te enojés cuando un colega trate de sacarte el puesto. Si sos un adolescente en un grupo de amigos, vas a reaccionar mal si un par tuyo de otra banda te insulta y te dice con prepotencia, «¿Qué mirás, salame?».

Te habrás dado cuenta de que este detonante tiene cosas en común con los detonantes anteriores. Y no es el único. Por ejemplo, la BÚSQUEDA DE CERTIDUMBRE y la de APROBACIÓN generan metas y expectativas, así que todo lo relacionado con los detonantes 4 y 6 tendrá que ver con los 2 y 3. Además, alguien puede querer provocarte a propósito: detonantes 5 y 6 al mismo tiempo. De

todos modos, es fundamental desmenuzarlos y comprenderlos por separado.

Las reacciones de descarga

- Como toda emoción, el enojo existe porque su mecanismo tiene un propósito útil: detener aquello que te genera DOLOR, o disuadir a alguien de que te siga perjudicando.

Llegamos finalmente al último acto del enfado. En él, podemos reconocer cuatro típicas reacciones de descarga, que no necesariamente suceden todas en simultáneo —lo mismo que ocurría con los detonantes. De hecho, los recursos de una reacción suelen ponerse al servicio de otra, y es habitual que respondamos con dos o más descargas al mismo tiempo. Pero vale la pena discriminar en qué consiste cada una, porque va a contribuir a que entendamos el mecanismo y sigamos trabajando para desmantelarlo.

1. La descarga explosiva e impulsiva

Esta reacción es la que se toma como *cliché* del enojo. La acumulación de hormonas del estrés y las respuestas fisiológicas del organismo (aceleración de los latidos del corazón, tensión muscular, etc.) parecen transformarnos en un tanque a presión que hubiera que descargar inmediatamente. Como te comenté al inicio del capítulo, es así que nuestro cuerpo de hace miles y miles de años quedaba listo para actuar como un rayo, con toda la energía disponible en las extremidades para las acciones vigorosas de huir o afrontar la amenaza.

Igualmente, hoy día no llegamos con frecuencia a la agresión física contra otra persona. Incluso cuando éramos homínidos tampoco llegábamos. Entre todos los episodios de enojo, siempre han sido muy muy pocos los que verdaderamente

desembocan en violencia corporal. Fijate que en los animales también pasa lo mismo. ¿Por qué? Porque en sí misma esta reacción de descarga alcanza para que quien nos hizo enojar *nos evite*. La respuesta de ira impulsiva tiene la utilidad de *disuadir* a quien nos infligió dolor (físico o emocional) de seguir haciéndolo. No tiene el propósito de aniquilarlo. Permite que ambos miembros de la especie puedan sobrevivir, y que no perezcan en un enfrentamiento irreparable²⁶. (No es que «perro que ladra no muerde», pero por lo menos muerde en poquísimas ocasiones).

En nuestro mundo contemporáneo, esta descarga habitualmente toma la forma de golpes contra la mesa, levantar el tono de voz y poner cara de malos. Son escasas las veces que se responde dañando a la otra persona (en proporción con todas las interacciones con enojo que hay por día en una ciudad como Buenos Aires, imaginate²⁷). Esta es la «propuesta comunicacional» que nos ha dado la evolución, para que el otro decodifique

que uno se ha sentido dañado o perjudicado.

La inmensa mayoría de la gente fantasea en privado con desquitarse la bronca a golpes contra alguien o hacerle algo al jefe, pero cuando las personas confrontamos cara a cara en la práctica nos contenemos²⁸. Son los lóbulos frontales de nuestro cerebro «civilizado» los que inhiben los ímpetus antisociales. Dentro de ellos está la COF (corteza orbitofrontal), como te comentaba en el recuadro «Los circuitos cerebrales del enojo...», que procesa nuestro autocontrol y es sensible a las normas y convenciones²⁹. De hecho, se halló científicamente que las personas con trastorno antisocial de personalidad tienen precisamente esta región menos activa que el resto de la gente³⁰.

Si le das rienda suelta a esta primera reacción, los circuitos cerebrales más profundos del mecanismo del enojo tienden a apagar las regiones de la corteza³¹ (las más pensantes, digamos). Por eso,

cuando estamos muy enfurecidos lo que habitualmente nos importa pasa a segundo plano, y esto es muy peligroso. De allí la expresión «furia ciega». Dejamos de evaluar opciones y alternativas para resolver la fuente del conflicto, y no actuamos como nos conviene para el largo plazo. Nuestro razonamiento se hace más estrecho, como si nos pusieran las anteojeras de un caballo.

No es verdad que descargar la bronca con ímpetu haga bien. Por el contrario, realimenta el DOLOR y retrasa la calma. *Por todos los medios hay que evitar ventilar el enfado en su forma más enérgica.*

2. El desborde de la impotencia

Ahora supónete que la persona con quien te enojaste es más grande y más fuerte que vos, como cuando en la primaria te amenazaba un niño de esos matoncitos en el patio del recreo (típico

episodio de *bullying*). O supónete que tiene más recursos, como un ladrón con un arma. En casos como estos, sabés muy bien que no podés explotar para disuadir al responsable de tu dolor. Tu cerebro resuelve la ecuación *amenaza-recursos* y te coloca en una posición de desvalimiento. Es entonces que sobreviene la sensación típica de *impotencia*, que a menudo sucede cuando estás en un entorno donde no te conviene reaccionar impulsivamente y debés guardar las formas: te hacen un comentario fuera de lugar en una mesa de cumpleaños, o alguien que desempeña un rol de autoridad abusa de su poder. En ocasiones más extremas encontrás familiares que someten a otros a sus abusos verbales o físicos...

El llanto encierra sus misterios, y todavía sus funciones no están del todo explicadas —como respuesta adquirida durante la evolución, digo. Pero sabemos que podemos llorar en una enorme variedad de contextos, que incluyen el enojo, la pérdida y la tristeza, e incluso también la felicidad

y el deslumbramiento. Explicaciones psicológicas recientes ponen énfasis en que detrás del llanto hay una *interpretación* que subyace a todas estas experiencias: se trata de la *indefensión*³², la impresión de estar ante algo desproporcionadamente mayor que uno mismo. Claro, la indefensión *durante* un desborde de impotencia es evidente.

Pensá conmigo: el llanto es otra «propuesta comunicacional» (no verbal) que nos dio la evolución. Si alguien está llorando, el otro reconoce su vulnerabilidad y su falta de recursos. Si ese otro es quien le provocó el DOLOR del enojo, muy probablemente sienta empatía y compasión. Incluso en el caso de que el dolor que provocó haya sido intencional —ya sea físico o emocional—, seguramente «se apiade» de su víctima. Y si hay terceros alrededor, el llanto también propicia que estos acudan a ayudar. La evolución debe de haber favorecido que tengamos la capacidad de llorar a lo largo de toda nuestra

vida, porque despierta en los demás el impulso de asistir al otro (tal como hacemos si vemos llorar a un niño o a un bebé³³).

De hecho, el llanto es una de las conductas emocionales más difíciles de fingir y de ocultar. Secuestra casi por completo a quien está padeciendo el desborde. Resulta *tan* convincente como instrumento de comunicación que funciona incluso mejor que intentar huir del agresor. Si no podés disuadir con la amenaza de la ira, seguramente puedas con el llanto.

La evolución se decantó así por una interacción con impacto en la capacidad de empatía de los demás. A mí me hace acordar, salvando las distancias, a la actitud de los lobos (y de sus parientes más cercanos, los perros). Al reconocer que están perdiendo una contienda contra un rival, se echan boca arriba ofreciendo el cuello. Supongo que deben sentir una especie de «confianza intuitiva» en que el otro lobo va a

advertir su victoria y no les va a hacer más daño, porque efectivamente funciona y eso es lo que pasa. Su intuición de «confiar» no es razonada, por supuesto, de la misma manera que tampoco es razonado nuestro desborde de congoja y angustia.

3. La re-interpretación

¿No es cierto que las personas más cercanas son quienes más pueden herirnos? Esto es porque nosotros mismos les damos valor. Si alguien que representa mucho para vos te hace doler, mayor va a ser el enfado o la congoja. Otra paradoja (aparente) de las relaciones humanas es que los más grandes rencores se guardan para aquellos con quienes se ha experimentado mayor intimidad, mayor confianza o mayor afecto. Somos capaces de mantener vínculos armónicos y a muy largo plazo con aquellos que no nos importan tanto, pero podemos terminar odiando a quienes más quisimos

y con quienes más compartimos, y finalmente distanciarnos de ellos.

En el párrafo de arriba dije «aparente», porque este colmo-de-los-colmos, en realidad, tiene una explicación. ¿Cuál? Que hay más DOLOR en el mecanismo del enojo cuanto más alguien *vale* para uno y cuanto más uno *espera* de esa persona. (Acordate de no hacerte falsas expectativas, te repito).

Esta tercera reacción de descarga no se trata de una re-interpretación intencional sino espontánea: con el enojo... ¡*desvalorizamos* aquello que nos provocó DOLOR! ¿De qué forma? O bien *descalificando* al otro o bien *culpándolo*.

La descalificación puede pasar por un insulto o por palabras despectivas contra la otra persona. Incluso puede pasar por quitarle relevancia a una situación: ¿no viste que cuando alguien se enoja dice cosas como «¡Ya fue, no me importa! Que se

metan tal cosa en...»? (Como decía la Chilindrina, «Al fin y al cabo, ni quería»). Pero quiero que prestes especial atención no a lo que decimos, sino a lo que en privado hacemos en la mente: *internamente* descalificamos al otro, por más que nunca lo expresemos. Pensamos que es una mala persona, y se nos ocurre de todo menos que es lindo.

¿Por qué pasa esto? Porque así disminuye el impacto del DOLOR que esta persona nos generó. Si la relación es duradera, el enojo por lo menos nos lleva a tener esta re-interpretación por un período de tiempo acotado. El suficiente para que, cuando estamos enojados, se nos venga a la cabeza todo lo malo del otro. ¿Nunca vino una amiga a decirte que su novio era una porquería? Sí, esa misma amiga que después vuelve y te cuenta que tiene el mejor novio del mundo. No es que tu amiga esté loca de remate o sea bipolar como una pila alcalina. En realidad, te está sirviendo de evidencia de cuán frecuente resulta esta reacción

de descarga. Sé honesto con vos mismo y hacé memoria: cuando eras chiquito y te castigaban tus padres, en algún momento los odiaste aunque fuera por un rato. Se te pasaba el enojo y volvías a quererlos como siempre.

¡Ah! Me olvidaba: la *culpa* también modera el DOLOR del enojo. Si pensás que *el otro tiene la culpa* estás sacándote de encima la responsabilidad de que el enojo sea tuyo, y estás construyendo un modelo de que lo que está mal es lo de ahí afuera. Obvio que esto funciona en el corto plazo, pero no te sirve para nada en la práctica para resolver tus problemas.

Conociendo esta tercera reacción, es prudente que evites quitarles *valor* a las personas. Es preferible que le quites *trascendencia* al suceso en sí mismo. Eso es otro cantar. Y si querés re-interpretar a conciencia y no espontáneamente, te sugiero que pienses en la «tolerancia». *Tener tolerancia no se trata de aguantar las reacciones de descarga del*

enojo. Eso no es posible, ya que una vez detonado el DOLOR la secuencia sigue su proceso convincente. Tener tolerancia es entrenarse en manejar los detonantes del enojo, para reinterpretarlos a tiempo y no llegar a que el DOLOR se active.

Permitime que insista: tu re-interpretación debe ser consciente e intencional, no una patinada automática de tu cerebro, y debe aplicarse sobre *la situación* que te detona el enojo.

La Replicación y su expresión en venganza

- La cuarta reacción de descarga del enojo consiste en la activación de otra función emocional: la REPLICACIÓN, que en este caso recurre a replicar el DOLOR en otra persona.
- La REPLICACIÓN de DOLOR surgió como un recurso gracias a la evolución. Es muy efectivo ya

que desalienta a un agresor a empezar o continuar un daño (por temor a que haya represalias).

- Como toda expresión emocional de hoy día, debemos tener cuidado con que el enojo no se haga *disfuncional* mediante esta reacción, y dé lugar a una venganza premeditada.

La cuarta reacción de descarga, en realidad, sucede en simultáneo a las demás. Pero es tan importante que merece esta sección propia.

¿Nunca te pusiste a pensar por qué te contenés de responder una grosería o de hacer algo malo cuando te enojás? Hay tres razones: la primera es que ya sepas cómo funciona esta emoción y puedas manejarla. La segunda es que tengas criterios morales. Y la tercera es que intuitivamente adviertas que *no te conviene*³⁴. No te conviene porque el otro te la puede devolver (por lo menos diciéndote algo más hiriente aún), o porque la Justicia se va a encargar de que «tengás tu

merecido».

¿Te diste cuenta de que toda la gente siente que ante cualquier crimen debe «hacerse justicia»? El criminal debe «pagar» para compensar el daño que causó³⁵. Aunque no lo creas, hay abundantes anécdotas de que los animales también se la devuelven a otros animales y saldan las agresiones³⁶. Por algo el biólogo Richard Dawkins, considerado una de las cien personas más influyentes del mundo, dijo, «Una cosa viva se diferencia de una roca porque tiende a devolvértela³⁷».

Para atar cabos, te explico: La REPLICACIÓN es otra función emocional que llevamos todos por dentro. Y cuando funciona en el mecanismo del enojo, *hace que busquemos replicar el DOLOR en el otro*³⁸.

Exacto. *Enojarse con alguien puede motivarnos a hacerle sentir DOLOR*. Esto solo puede

comprenderse una vez que tenemos bien en claro que la esencia misma del enojo es el DOLOR. Cuando alguien «nos hace» enfadar, queremos hacerle sentir el mismo dolor *que él nos hizo sentir a nosotros* (y lo recalco, para que te acuerdes de que es *nuestra* interpretación la que nos lleva a activar el DOLOR del enojo). De eso se trata aquí la REPLICACIÓN: de equiparar el nivel de DOLOR de quien te perjudicó con *tu* nivel de DOLOR. (¿Medido con qué parámetros? ¡Con los tuyos, por supuesto!).

La evidencia histórica habla por sí misma...

Cuando alguien te hace un daño, tal vez en un primer momento sientas que tenés todo el derecho del mundo a devolvérsela... ¿De dónde surge la ley del talión redactada en el código de Hammurabi? Aquella tallada en 1792 a. C. , que decía «ojo por ojo, diente por diente»... Por un lado, de que intuitivamente siempre se comprendió nuestra

motivación básica de replicar el dolor. Por otro lado, de intentar que las venganzas no fueran mayores a las ofensas.

Históricamente, a nuestros ancestros les resultó natural que el causante de un daño con mala intención mereciera castigo (ni vos ni yo inventamos el dicho «El que roba a un ladrón tiene cien años de perdón»). De esa naturalidad emanaron ciertas normativas del derecho (las penas reguladas por el sistema judicial, y el intento de impedir que se haga justicia por mano propia). El propio Tomás de Aquino, teólogo medieval del siglo XIII, llegó a definir la ira como «el apetito de causar daño a otro por justa venganza»³⁹. ¿Un religioso hablando de «justa» venganza? ¡Como para negar que la REPLICACIÓN no esté dentro de todos!

A la luz de todo esto no te debe resultar curioso que textos como la Biblia católica recomienden como algo divino (no sujeto al carácter humano) desistir de la venganza y perdonar, «ofreciendo la otra mejilla»⁴⁰.

Si estás teniendo escalofríos por lo que te estoy contando, no te preocupés que es normal. La forma como somos no es la forma como *nos gustaría* ser.

Ya te estoy escuchando... «¡Pará! Momentito... ¿Replicar dolor? ¡Eso no es lógico!». ¿Y quién dice que lo sea? Dejá la lógica para tus procesos de razonamiento: acordate de que las emociones tienen su propia «emógica». Y es implacable⁴¹. (Dicho sea de paso, si te molesta algo que dice un libro es porque... ¡se te está activando el DOLOR del enfado!).

¿Por qué apareció la REPLICACIÓN? ¿Cuál es su propósito? ¿Qué le tenemos que agradecer a la evolución por esto?

Primero, no te olvides de que el DOLOR emocional comparte circuitos neurales con el dolor físico. ¿Qué iba a hacer tu recontra-tátara-abuelo de hace novecientos mil años si venía otro homínido a golpearlo con un palo o venía un depredador a masticarle el cuello? ¿Se iba a quedar quietito? ¡Por supuesto que no! No hubiera dejado descendencia y no estarías hoy leyendo este libro. Al que le hiciera sentir dolor físico, le

habría hecho frente, o bien haciéndole sentir dolor físico igualmente, o bien frunciendo el cejo y mostrando los dientes con bastante ira. En cualquier caso, seguro que desmotivaba al atacante de continuar su embestida.

Segundo, recordá que la explosión de furia *amedrentaba* al otro y lo disuadía de que siguiera causando «daño». Una vez que los circuitos neurales de nuestros cerebros ancestrales ganaron la capacidad de hacernos sentir dolor emocional, la respuesta de retribuir dolor con dolor siguió funcionando. Y si a tu recontra-tátara-abuelo lo hacían enojar por algo más sutil, como excluirlo de la manada, podía pegarle cuatro gritos de homínido al resto para que no lo volviesen a hacer. Le funcionaba perfecto eso de generar dolor emocional en los otros. Su rabieta lograba que los demás, sin razonarlo con palabras, entendieran intuitivamente que su experiencia interna era de dolor, cosa que a nadie le convenía.

Actualmente, a pesar de los hábitos sociales radicalmente distintos en que nos movemos, nuestros cerebros funcionan de manera semejante. En esencia, esta respuesta de REPLICACIÓN logra que le comuniquemos a otra persona que estamos teniendo una mala experiencia y la desmotivemos de que siga perjudicándonos. Obvio que no nos damos ni cuenta de todo esto... Lo que sentimos nosotros es rabia, nada más, y nos resulta natural y perfectamente justificable actuar como actuamos. Y también nos resulta intuitivo que si nos enojamos con alguien... ¡ese también se enojará de vuelta! Ponete del otro lado y fíjate que, cuando alguien se enoja con vos, basta con ver su cara de tujes que ya te molesta y te predispone mal (aunque no tengas ni idea de por qué se ofendió). REPLICACIÓN de la REPLICACIÓN.

No parece «racional» que la REPLICACIÓN nos lleve a invertir energía en hacerle doler al otro, quitándoles prioridad a actividades más fructíferas

para uno mismo. ¿Para qué perder el tiempo en algo así, cuando podrías estar haciendo algo mejor? No obstante, sucede. La «emógica» hace que estemos dispuestos a renunciar a ciertos placeres con tal de replicar el dolor. Querés estar con tu pareja pero, como te ofendiste, preferís evitarla así también ella queda sola. Otro conductor hizo una maniobra riesgosa para vos, pero no podés contenerte de tirarle el coche encima para «castigarlo» por lo que se mandó —a pesar de que eso vuelva a ponerte en riesgo. Quizás coincidas con la opinión de otra persona, pero como estás enfadado contra ella, te oponés igual para provocarla.

Esta «emógica» propia de la REPLICACIÓN se hace ver magníficamente en las pruebas que inventan los psicólogos y neurocientíficos. ¿Te acordás de la que te conté cuando vimos el detonante de reconocer mala intención (el quinto)? Aquella en la que te sentabas frente a una persona desconocida que tenía que dividir 100 dólares

como ella quisiera. Bueno, a propósito omití decirte cómo termina la prueba. Una vez que el otro te hace su oferta, sea cual sea, vos podés aceptarla (y los dos se van con lo que les tocó) o rechazarla (en cuyo caso ambos se van con las manos vacías). ¿Qué harías si el otro arbitrariamente te diera 20 dólares mientras se queda con 80? ¡La mayoría de la gente opta por rechazar la propuesta! A pesar de que 20 dólares sean mejor que nada, si el otro no ofrece algo equitativo (50/50) o relativamente parecido (40/60), los participantes prefieren quedarse sin nada con tal de que el tacaño «pague» su mala acción.

Te resultará sorprendente así cuando lo lees en frío, pero en el calor de la oferta la reacción general es *aprovechar la oportunidad de castigar*. O sea, soportar un costo propio nada más que para producirle un costo al que nos ofendió. *Nos satisface hacerlo*⁴².

Una vez que asimilás la funcionalidad de la REPLICACIÓN de DOLOR, la situación deja de parecerse incoherente, porque gracias a ella no solo se cuida el bienestar personal, sino también, el bienestar de los demás. Se promueve la *cooperación* entre las personas, e incluso entre personas perfectamente extrañas que no van a volver a verse⁴³. El «castigado» por haberle causado un daño a otra persona va a pensar dos veces la próxima vez que esté en una situación semejante (haya tenido mala intención o no). Nadie quiere que el daño le vuelva. Gracias a la REPLICACIÓN del DOLOR en el enojo, la gente tiene más cuidado: sabe que, si causa un perjuicio, le puede volver como un *boomerang*.

Si removiéramos mágicamente esta función de nuestras mentes, las cosas no mejorarían en la sociedad; sería una falacia pensar lo contrario. ¿Qué quedaría? (a) personas que no se defenderían cuando son perjudicadas; (b) falta de comunicación sobre lo que le hace mal al otro, e

imposibilidad de evaluar el impacto de las acciones de uno sobre los demás, y (c) personas que saben que pueden hacer el daño que quieren porque saldrían siempre impunes.

En una variante de la prueba anterior, una vez que el oferente distribuye el dinero, vos no podés rechazarlo y tenés que aceptar sí o sí lo que te dé (aunque sean 5 dólares y él se quede con 95). En esta versión se hacen ofertas mucho más tacañas⁴⁴, precisamente porque el oferente sabe que él no va a recibir REPLICACIÓN ninguna de tu DOLOR. La especie humana no podría sobrevivir mucho así...

¿Cómo se expresa hoy día esta REPLICACIÓN? Algún que otro programa de televisión te muestra tipos enojados que le pegan una piña al otro delante de las cámaras, o mujeres que se tiran de los pelos (no voy a contarte sobre la violencia física en el mundo real porque ya la conocés muy bien). Más habituales son los incidentes menores

de la vida cotidiana: alguien ofendido responde hiriendo con palabras, haciendo ademanes que muestren desprecio o incluso fingiendo indiferencia (acordate de que esto lastima al otro en su autoestima, porque lo deja con la BÚSQUEDA DE APROBACIÓN pendiente). Casos más elaborados incluyen obstaculizar los objetivos de la otra persona, negarse a darle el gusto en algo que quiere, y así podría seguir horas...

Pero quiero que prestes especial atención a cómo se integra esta cuarta reacción de descarga con la anterior. Cualquier insulto que le digas a alguien está simultáneamente replicando tu dolor y poniendo en evidencia que internamente ya hiciste la re-interpretación para desvalorizarlo (y así aliviar algo que te hizo doler de él).

Mucha gente no desprecia ni insulta a la otra persona, pero se contenta internamente pensando que «ya va a tener su merecido en la vida por

haberme hecho daño...». Este tipo de conclusiones están motivadas por la REPLICACIÓN, por más que en el momento no se exprese hacia fuera. Se trata de la famosa idea del destino que se «desquita» por nosotros castigando al responsable de nuestro perjuicio, y que puede adoptar la proverbial forma de «justicia divina» (o más modernamente «justicia kármica»). Así la gente modera su dolor y trata de sentirse mejor después del enojo. ¡Son miles de millones de personas las que creen o han creído en eso! Algunos hasta se consuelan «delegando» la REPLICACIÓN en terceros: brujerías, gualichos, etc.

¿Y cuando te golpeás el dedo del pie con la pata de un mueble? Dale, ¡pegale nomás al objeto inanimado⁴⁵! ¡Hacele sufrir lo que te hizo pasar! Silenciosamente, la REPLICACIÓN es el titiritero que te lleva a reaccionar así.

Una vez que la reacción de REPLICACIÓN se activa, nuestros recursos cerebrales superiores no

suelen decirnos: «¡Pará! Replegate porque lo que estás haciendo no te sirve para nada». Por el contrario, estos recursos nos dan toda la maña posible para que la REPLICACIÓN cumpla su cometido. La razón se *solidariza* con la emoción. No gana la lógica, sino la «emógica».

¿Me enojé con mi perro? No lo saco a pasear. ¿Me engañó mi pareja? Ahí voy a buscar a alguien para engañarla. ¿Mi jefe me negó el aumento? Voy a trabajar la mitad ahora, ya va a ver. ¿Ese tipo me puso cara de malo y ni me miró? Le voy a quitar el saludo. ¿Me molesta que mi familia me diga lo que tengo que hacer? Voy a seguir llevándole la contra.

¿A qué suena todo eso en un mismo párrafo? Exacto, ¡a *venganza*! Tarde o temprano, nuestros recursos cerebrales superiores les ponen límite a nuestras acciones. Pero este límite suele aparecer *una vez que hayamos satisfecho bastante la REPLICACIÓN de DOLOR*.

La REPLICACIÓN en sí misma no es venganza. La venganza es una conducta *motivada* por la REPLICACIÓN, pero recubierta con nuestras facultades superiores, que *amplifican* las respuestas de replicación y las hacen más complejas. Por eso es que la venganza es propia de los humanos.

¡Pero no por ser vengativos resultamos innatamente malvados! Te pido que veas la palabra «vengativo» con el siguiente significado: ser capaz de actuar replicando el dolor, con la ayuda de facultades mentales que les brindan complejidad a las decisiones. (Perdón por ser tan formal; esto no pude decírtelo en criollo). En este sentido, ¡todos somos vengativos!46 Y no somos «malos por naturaleza», insisto. Si tenés dudas, observá lo que hacen los chicos. ¿Qué pasa cuando un niño le quita un juguete al otro? ¿Cómo reacciona un chiquito cuando te negás a satisfacerle un capricho? Replican su dolor con algún manotazo o con algún «corto mano, corto fierro, que te vayas

al infierno». Como los niños todavía no desarrollaron todas las facultades superiores de sus mentes, son un excelente ejemplo de cómo con su inocencia son vengativos a medio camino. No inhiben tanto sus impulsos de REPLICACIÓN, pero tampoco son capaces de planificar venganzas meticulosas como hacen los adultos.

¡No te pienses que estoy haciendo una apología de la *vendetta*! Por supuesto que no. En nuestro mundo contemporáneo no debemos admitir *cualquier* conducta humana por el simple hecho de que la naturaleza posibilitó su aparición. Lo calificable de «malo», lo objetable, lo que tenemos que desmotivar en nuestra sociedad es lo que *comúnmente* entendemos como «venganza»: *distorsionar* la replicación del dolor, es decir, realizar conductas que *desvirtúen* la naturaleza funcional de la REPLICACIÓN y pongan el foco en infligirle dolor al otro de forma premeditada y fría. Lo que está mal es postergar voluntariamente la replicación del dolor hasta encontrar un

«mejor» momento y una «mejor» forma para hacerlo. Ahora sí, en criollo: evitá arrastrar las ganas de devolverla más allá del instante en que te enojaste.

Hay otro tipo de distorsión que tampoco está bien. Se trata del «desplazamiento de la agresión»: cuando «te desquitás la bronca» con el que no tenía nada que ver. Por ejemplo, agarrártela con alguien que te recibe en casa, porque venís «cargado» con problemas del trabajo... Al igual que la venganza, el desplazamiento de la agresión no promueve buenas relaciones humanas. Ambos hacen que fácilmente se arme una escalada de represalias. Y después terminás viviendo en la «ciudad de la furia», como diría Gustavo Cerati.

En el escenario en que vivimos actualmente, debés hacer uso de la función reparadora (y no destructiva) que, en esencia, tiene el enojo. Como la mayoría de las veces que te enfadás es con gente que conocés, con el enfado podés identificar

aquellos aspectos de tus relaciones que no benefician a ambas partes⁴⁷, y hacer que las relaciones progresen. Además, te permite revisar tus interpretaciones, creencias y expectativas.

Como indica sagazmente el psicólogo argentino Norberto Levy en su superpráctico libro *La sabiduría de las emociones*, un enojo resolutivo no debe centrarse en el castigo, el reproche o la descalificación. Aun llevando la REPLICACIÓN por naturaleza, podemos aprender a descargar el enojo de otra manera: expresando con claridad nuestra propia necesidad y nuestro punto de vista, centrándonos en propuestas para reparar lo reparable y asegurarnos de que el problema no se repita⁴⁸.

Dígale NO al tu quoque...

Seguro que te acordaste de Mariano Grondona y sus explicaciones de la etimología de las palabras. Tu quoque en latín significa ‘vos también’:

—¡Sos un desubicado!

—¡Vos también!

—¡Qué grosero!

—¡Mirá quién habla!

>En las reacciones tu quoque no somos muy originales. Somos bastante copiones. Esto es porque la mente rápidamente concluye: «Mmm... Si este tipo usa ese calificativo para provocarme dolor, es que para él debe ser lo suficientemente hiriente... Así que ahora REPLICO con lo mismo». Lo que la mente tiene a mano es la acusación, así que no invierte más energía que la necesaria para saciar la REPLICACIÓN lo antes posible, y por eso a veces repite antes de elaborar algo nuevo para decir.

>>> Recalculando... Usted está aquí

•¿Cuántas veces por semana te enojás? Llevá un registro diario al final de cada día, clasificando los detonantes según alguno de los seis que vimos acá. Después de dos semanas, hacé un *ranking* que te permita darte cuenta de cuál es la orientación que tiene el mecanismo particular de *tu* enojo.

•¿Comprendés ahora que cuando tu pareja se enojó con vos es porque por dentro se le encendió el DOLOR? En vez de responder enojándote, ¿por qué no le planteás que no quisiste hacerle sentir un perjuicio y revisan juntos un nuevo enfoque?

•Ojo que muchas veces dejar en evidencia la emoción del otro puede incomodarlo, y ese malestar, al fin y al cabo, puede conducirlo a enojarse (o enojarse «más aún» si ya lo estaba). ¡No necesariamente porque ahora vos sepas cómo funciona el enojo tenés que exigirle al otro que admita su vulnerabilidad! Esa *no es* la receta para resolver un problema en común.

•¿Qué imagen tenés de lo que un hijo, un padre o una pareja *tienen* que darte y *deben* hacer por vos? Con normativas como esas, vas en camino directo al enojo porque seguramente la gente no va a ser como esperás que sea. ¿Qué es lo que no estás aceptando de los demás?

•Es habitual que haya personas que te quieran provocar (en un intento por descargar su enojo con REPLICACIÓN). ¿Vas a ceder a su provocación, ofreciéndoles un frontón donde continuar el peloteo, o mejor vas a evitar hacerte cargo? Se necesitan *dos* para una escalada de agresiones...

•Hay ciertas personas que, cuando ocupan determinados roles de autoridad, les hacen daño a otros sin temor a las represalias —ya que estos otros no pueden defenderse. Nuestra sociedad moderna elaboró mecanismos para limitar los abusos de inequidad y moderar la impunidad de los perjuicios: se trata de la *institucionalización* de la REPLICACIÓN.

>>>

La trama invisible que nos vincula

La Replicación: su expresión más amplia

•La función de REPLICACIÓN promueve las emociones retributivas. Dentro de las positivas están la gratitud, la confianza mutua, la devolución de afecto, y la amistad.

Lo que tenemos *dentro* de nosotros es lo que nos lleva a la forma de relacionarnos *entre* nosotros. ¿Te acordás de que en el primer capítulo insistí con esto? Bueno, en este vamos a ver otro combo de ingredientes internos que contribuyen a nuestras interacciones.

Voy a empezar por contarte que la REPLICACIÓN

no se limita a actuar con el DOLOR. También replicamos la satisfacción y el placer. Y por eso somos amistosos y devolvemos el afecto. La REPLICACIÓN es el fundamento de las *emociones retributivas* en general¹. A una bofetada le sigue una represalia. Pero a un abrazo lo sucede otro abrazo, y un gesto de cariño se retribuye con otra expresión de amor.

El filósofo chino Confucio, casi dos milenios y medio atrás, ya observaba que la «reciprocidad» es algo natural en el comportamiento humano. Hasta nuestros criterios morales se sustentan en hacer valer lo recíproco². ¿Acaso nunca le dijiste a alguien «yo no te hago eso, entonces ¿por qué me lo haces a mí?»? Fijate cuánta autoridad tiene un argumento ético cuando apela a lo retributivo: «No hagas lo que no te gusta que te hagan a vos».

Como sociedad contemporánea, hemos conseguido estandarizar la reciprocidad: vos hacés un trabajo para mí y yo te pago en consecuencia, vos esperás

tu turno para cruzar con el semáforo y luego yo espero el mío las siguientes veces. ¿No es esto acaso la materialización de lo que sentimos correcto según las emociones retributivas que llevamos dentro?

Amar sin ser retribuido duele. ¿Por cuánto tiempo se puede mantener un amor en esas condiciones? *El que ama quiere que a su vez lo amen*³, cosa que vale para cualquier tipo de relación, sea de amistad o de pareja. (¿Viste el dicho que dice «Amor con amor se paga»?). Si no te corresponden en lo más mínimo todo lo bueno que das, los esfuerzos que hacés por una persona y el afecto que le ofrecés, dudo que sigas insistiendo por mucho tiempo. Tu motivación por sentirte retribuido probablemente te lleve a *desinvertir* en ese vínculo y a dirigir tu energía hacia otra relación.

¡Ojo! No estoy diciendo que el amor sea condicional: «yo te amo *solo si* vos me amás». Si

fuera así nadie se animaría a querer a otra persona hasta tanto esa otra lo quisiera primero..., con lo cual el amor nunca tendría un comienzo. Pero lo que sí estoy diciendo es que un amor no correspondido genera sufrimiento —aún el amor incondicional (por ejemplo, el que un padre o una madre tiene por sus hijos).

De cualquier manera, lo extraordinario de la REPLICACIÓN es que te predispone a ser más receptivo, a cambiar tus creencias y tu interpretación si advertís que alguien procura acercarse a vos, e incluso si es alguien que no esperabas que lo hiciera. Podés terminar queriendo a alguien *porque ese alguien te quiso primero*. Ante la aceptación del otro, uno tiende a aceptarlo. Ante el perdón del otro, uno queda más proclive a perdonarlo⁴.

Ya sabés muy bien qué te sucede si encontrás rechazo. Se te activa el dolor y quedás preparado para enojarte y replicarlo. En algunos casos deja

de ser una situación temporal y se transforma en la forma de relacionarte a largo plazo, y así lamentablemente surgen los rencores. Pero si aquel a quien le prestás atención te devuelve la aprobación que buscás, encontrás satisfacción y sentís deseo de valorarlo y de devolverle esa misma aprobación. Entonces comienza una secuencia positiva de reciprocidad: se cuidan los intereses mutuos. Surge la gratitud, la confianza, la amistad y la consideración.

En este círculo virtuoso de REPLICACIÓN, cuando te sentís correspondido *aspirás al bienestar del otro*. Querés que cumpla todos sus deseos y que le vaya bien. Te digo más: ¡quedás propenso a dar tu aprobación y afecto a terceros! Sentirte querido, valorado y contenido te abre a nuevas relaciones positivas. Vendría a ser el fenómeno simétricamente opuesto al de «desplazamiento de la agresión» (cuando te las agarrabas con alguien que no tenía nada que ver por culpa de tu enojo): una suerte de

«desplazamiento del afecto». Fijate que cuando estás alegre sos más comunicativo y tendés a establecer contacto con personas nuevas.

Conectarte positivamente con los demás activa fuertemente una nueva función emocional, que es tema de la siguiente sección. Se trata de la función que te permite reconocer el grado de satisfacción de la persona que querés, que te permite medir si conseguiste replicar lo que buscabas dar. Hablamos de la EMPATÍA.

La cooperación: Hoy por ti, mañana por mí...

Por naturaleza tenemos el impulso de colaborar y compartir con otras personas, porque intuitivamente sabemos que eso fortalece los vínculos⁵. Esa intuición nos la genera, precisamente, la función de REPLICACIÓN, que, además, hace que nos sintamos bien cuando ayudamos a los demás.

Fijate que formamos vínculos gracias a que contribuimos

con los intereses de otras personas. ¡Cuántas amistades comienzan por darle una mano al otro! Si esos vínculos funcionan, nos asisten recíprocamente para que cumplamos nuestros intereses. Cuando nos relacionamos y generamos círculos de confianza, no solo satisfacemos nuestra necesidad de vinculación, sino que también promovemos que en el futuro se resuelvan nuestras próximas necesidades de otro tipo. La BÚSQUEDA DE APROBACIÓN y la REPLICACIÓN están tejidas tan profundamente que generan una trama invisible incluso alrededor de nosotros.

Los primatólogos actualmente reconocen que el acicalamiento entre los primates crea lazos de amistad. O bien se despiojan mutuamente, o bien uno desparasita al otro y luego el segundo le ofrece comida. En los primates más sociales el acicalamiento llega a ocupar cinco horas por día o más. Recordá que el contacto estimula que dentro del animal se libere oxitocina, cosa que lo relaja y promueve su confianza en el otro animal.

¿Sabés cómo inician las relaciones los primates? Igual que nosotros: con simpatía. Es decir, adoptan una expresión en el rostro y en la postura corporal que muestra buena predisposición.

Viendo a los simios podés hacerte una idea de cómo la

trama invisible ya viene existiendo desde tiempos inmemoriales entre nosotros. Cooperar estrecha lazos, lo que a su vez nos lleva a entender mejor al otro⁶. ¡Bienvenido, evolutivamente, el desarrollo de la EMPATÍA!

La Empatía: la función de reconocer al otro

- La EMPATÍA es una función que nos permite reconocer la experiencia emocional de los demás, y también sus intenciones.
- Mientras la REPLICACIÓN hace que tomemos decisiones *desde dentro hacia fuera* (querer a quien nos trata bien, o vengarnos), la EMPATÍA nos «sintoniza» con los demás *de fuera hacia dentro*.
- La EMPATÍA y la REPLICACIÓN juntas hacen posible círculos positivos.

A medida que crecemos, desde el momento en que somos bebés, la EMPATÍA se desarrolla a la par de nosotros. Es como si se agregaran capas de cebolla, partiendo desde una respuesta simple, cuando somos recién nacidos, hasta llegar a un recurso emocional verdaderamente complejo en nuestra juventud.

Cuando eras bebé aún no tenías la capacidad de distinguir que el dolor de los demás era diferente al tuyo. Hasta los nueve meses, más o menos, cuando veías que otro bebé se golpeaba o se caía, se te llenaban los ojos de lágrimas y gateabas hasta tu mamá como si fueras vos quien te habías lastimado⁷. Cuando llegaste al año, si otro nenito delante de vos se apretaba los dedos con una puerta, vos te llevabas tus propios dedos a la boca para comprobar si a vos también te dolía. Recién cuando pasaste el añito y medio, empezaste a comprender que las experiencias de los demás son diferentes a las tuyas. A los dos años (mini años), te diste cuenta de que en realidad vos

eras capaz de consolar a otra persona si se lastimaba.

A partir de entonces te hiciste un experto en reconocer las expresiones faciales de los demás. De a poquito fuiste aprendiendo a deducir sutilmente las intenciones que la gente tiene, según sus emociones. La EMPATÍA siguió madurando y te permitió decidir cuándo acercarte a otra personita (u otro adulto) y cómo (¿con simpatía?, ¿con cuidado?). Ya en tu infancia comenzaste a sentir las experiencias internas de *confianza* y *desconfianza*.

La forma en que va desplegándose la EMPATÍA en nuestro crecimiento es sorprendentemente similar a como se desarrolló esta función emocional en la evolución de animales a humanos. La EMPATÍA está presente —aunque en distintas formas— en todos los animales sociales. En su forma más primitiva, la vemos funcionar como un acto reflejo de la percepción⁸. En las salas de neonatología,

cuando un bebé comienza a llorar los demás lo escuchan y rompen en llanto prácticamente al unísono. Y en las plazas, cuando una paloma sale volando de golpe todas las demás la siguen en bandada. La evolución favoreció este tipo de reacciones, porque protegen a todos los miembros de un grupo: el primer pájaro que salió disparando pudo haberse asustado por haber visto a un felino hambriento, así que, si todos lo seguían, tenían más chances de sobrevivir.

Si en vez de pajarracos observamos a los animales más parecidos a nosotros, como a nuestros primos los monos *rhesus*, nos damos cuenta de que experimentan una especie de «contagio emocional» más complejo. ¿Te acordás de que en el tercer capítulo te conté que las crías de monos *rhesus* adoloridas por un castigo, o por el rechazo de un mono adulto, gritaban ávidas pidiendo el abrazo de otras crías? En ese momento me concentré en la necesidad de afecto de los monitos lastimados. Lo que no te conté es que los otros

acuden porque su EMPATÍA los motiva a actos de compasión y consuelo⁹.

Al aparecer los homínidos, la capacidad de diferenciar el «yo» del «otro» fue aumentando. Así que los recursos cognitivos —de razonamiento, aprendizaje, lenguaje— se entretrajeron con la función empática¹⁰. Un niño escolar ya puede perfectamente poner un «filtro» entre su estado y el de los demás¹¹. Y a medida que transitamos de la adolescencia a adultos jóvenes, nuestras reacciones de empatía ya son tan elaboradas que nos podemos poner intencionalmente en los zapatos del otro para entenderlo. O podemos adoptar perspectivas complejas como la conciencia ecológica y la defensa de los derechos del animal.

En nuestro mundo de hoy la empatía «te sintoniza» de fuera hacia dentro, porque te permite *vivir en primera persona* la emoción de quien tenés delante. Por eso se te encoje el corazón cuando

ves un niño triste repartiendo estampitas en el tren. Sucede una *imitación* en tu interior del estado emocional ajeno, a tal punto que hasta el teatro y el cine te convencen. Te identificás con los personajes, sufrís como el protagonista y hasta «te duele» de alguna manera lo que les pasa a las víctimas de esas pelis de terror escabrosas. Obviamente, nunca perdés de vista que una cosa sos vos, y una muy diferente, la experiencia de otra persona.

¿Cómo sucede esta mimesis interna? Tiene que ver con los circuitos cerebrales que sirven para más de una función al mismo tiempo (¿te acordás de que lo vimos en el capítulo 4?). Así como el DOLOR emocional comparte áreas cerebrales con el dolor físico, la EMPATÍA tiene recursos en común con la *experimentación* de las emociones en carne propia. Por eso, *ver* el dolor del prójimo es muy parecido a *sentirlo*. Uno de esos recursos es un conjunto de neuronas que te voy a presentar en la sección que viene, que se llaman *neuronas*

*espejo*¹². Básicamente, las *neuronas espejo* se te encienden cuando ves que alguien hace algo (o que a alguien le pasa algo), y le indican a tu cerebro que eso mismo podrías hacerlo vos (o podría pasarte a vos).

Las expresiones de los demás pasan por tu rostro...

Cuando ves la emoción de otra persona en la cara, la replicás en tu rostro de forma automática, aunque sea de forma tan fugaz e imperceptible que no te des cuenta ni vos ni nadie¹⁴, a menos que te midan los movimientos de los músculos de la cara con precisión tremenda mediante un «estudio electromiográfico» (que detecta los más minúsculos impulsos eléctricos de nuestras fibras musculares).

Cuando advertís una expresión facial, la imitás en carne propia sin intervención voluntaria. Y también en cerebro propio, porque hay regiones cerebrales que se te activan espontáneamente. Tu mente identifica los gestos de los demás de inmediato, incluso antes de que te des cuenta, y

enciende la amígdala. Como también se te activan recursos de la EMPATÍA —las neuronas espejo, por ejemplo—, la emoción de otra persona atraviesa tu rostro y te «conecta» con ella. ¿No te pasa que cuando salís a la calle y ves a todo el mundo tenso y nervioso, te «sintonizás» con el mal humor del resto? Depende de dónde vivas, obvio. Espero que no sea en el microcentro porteño...

Tal vez sea por estas «neuronas espejo» que la EMPATÍA y la REPLICACIÓN trabajan tan íntimamente. Los psicólogos que estudian el lenguaje corporal saben que, cuando verdaderamente nos conectamos en una charla de amigos o nos compenetramos con una entrevista de trabajo, solemos hacer los mismos gestos de quien tenemos sentado delante. Y, por supuesto, sin darnos cuenta¹³. Este es otro ejemplo de una REPLICACIÓN absolutamente fuera de la reflexión (no es como la gratitud o la venganza, en las que somos conscientes de que queremos devolver el favor o el dolor).

De todos modos, la forma en que la EMPATÍA y la REPLICACIÓN trabajan juntas todavía no está muy clara que digamos. Algunos profesionales sostienen que nuestra capacidad de sentir lo que siente la otra persona se apaga durante nuestras ganas de saciar venganza¹⁵. Mientras que otros expertos argumentan que para poder replicar el dolor en alguien (en un episodio de enojo) tenés que poder medir muy bien si lo estás consiguiendo: tenés que ser sensible a su experiencia¹⁶. En cualquier caso, este debate enfatiza claramente que *no es ninguna función emocional la responsable de que seamos buenos o malos, sino la forma en que las usamos y combinamos entre sí*. De fábrica estamos preparados con herramientas que podemos emplear tanto para hacer el bien como el mal.

Nuevas propuestas reconocen la complejidad de la EMPATÍA, y no la ven como una perilla de solo dos posiciones (ON-OFF). La EMPATÍA sí que deja de funcionar totalmente durante un ataque de

furia ciega. Pero en algunos individuos con personalidad extrema —tipo psicópatas— la EMPATÍA trabaja a medio camino. Su funcionamiento está distorsionado: solo permanecen activas las capas más exteriores de la cebolla —las que hacen uso de nuestras elaboraciones mentales—, pero el núcleo queda aletargado¹⁷. Un empresario codicioso bien podría *saber* el daño que está haciendo al explotar a un trabajador o verter residuos tóxicos, pero no *sentirlo*. De ahí que seguramente haya aparecido el apelativo de «frío y calculador». En algunos casos es la distancia al resto de la gente la que desconecta a la persona de los impactos de sus decisiones (le pasa a más de un político autoritario). Pero en otros casos —los menos— ya estaríamos hablando de una disfuncionalidad empática, tal como un criminal serial que reconoce muy bien el daño que inflige en su víctima, pero no se conecta con ella ni siente compasión.

El impulso de cuidar a los demás...

Si todavía te quedó la piel de gallina desde que en el capítulo anterior te enteraste de que nacemos con recursos emocionales para ser «vengativos», esto te va a aliviar. Te va a venir como el aloe vera: también nacemos con el impulso de asistir. Tenemos circuitos cerebrales latentes para ello, que aguardan el ambiente clave que los estimule. Por eso nos preocupa el bienestar ajeno.

Lo que pasa es que la EMPATÍA es una función emocional realmente compleja. Además de estar sustentada en las neuronas espejo que vas a ver a continuación, también la compone un sistema cerebral que tenemos todos los mamíferos¹⁸. Se trata del Sistema-de-cuidado-maternal, que funciona en ambos sexos por igual (obvio que las mujeres lo tienen más desarrollado: tal vez sea por eso que ellas son más sensibles a la hora de empatizar y que se hable de «intuición femenina»). Observá que es primariamente el desconsuelo de un niño lo que te despierta compasión y ganas de acudir en su ayuda. De ahí a ser altruista con otras personas hay un solo paso.

Este Sistema-de-cuidado-maternal está alimentado por oxitocina y endorfinas¹⁹. Así, nos da placer ayudar y ser comprensivos con el otro a tal punto que los humanos

inventamos profesiones y cumplimos roles sociales para eso. Lo curioso es que aquellos que dedican su vida a cuidar de otras personas, como las enfermeras, pueden sufrir lo que se llama «fatiga de la compasión»... A la larga podrían quedar empáticamente agotadas y retraerse emocionalmente²⁰.

Neuronas espejo: la imitación en lo profundo

- Ciertos circuitos cerebrales, las neuronas espejo, consiguen recrear internamente aquello que observamos.
- Como consecuencia, las neuronas espejo son el fundamento de la EMPATÍA, ya que nos hacen sentir la experiencia ajena.
- Además, las neuronas espejo estimulan que imitemos gustos y preferencias, y que nos sintamos mejor con quienes se parecen a nosotros.

*Cuando tenemos la libertad de hacer lo que queremos, por lo general, nos imitamos*²¹.

Eric Hoffer (escritor y filósofo
que vivió durante el siglo xx)

El chico sale del colegio y la mamá lo está esperando en la puerta. Juntos cruzan la calle y pasan justo por el kiosco de enfrente. Cuando el niño ve a un compañerito comiendo un helado de palito, la mira a su madre y le dice, «¡Yo también quiero!».

De adolescentes queremos la misma ropa que otros de jóvenes, el mismo auto. De adultos, modas y tendencias... Buscamos tener lo que los demás tienen y hacer lo que los demás hacen. Si ella se compró el último celu con todos los

chiches, yo también debo conseguirlo. «Todos van por acá, sigamos este camino». Replicamos lo que los demás consumen de la góndola del supermercado. Si todos cruzan en rojo por Diagonal Norte y Florida, yo también bajo del cordón y me mando. Mono veo, mono quiero.

La imitación nos rodea por completo²². Está en los patrones culturales que se transmiten. Está en los hábitos y costumbres, como cierta forma de saludar o las expresiones típicas del vocabulario en cada región. Está en nuestros gustos de comida. Está en las canciones que se nos pegan —como el *Waka Waka*, de Shakira, o el *Baile del Caballo*. Está en los juegos que nos gustan (¡hasta en el «Simón dice...!»). Según algunos expertos, si se trata de buscar los rasgos más importantes que nos distinguen del resto de los animales, nuestra irrefrenable tendencia a imitar es incluso más elemental que el propio lenguaje²³. De hecho, no aprenderíamos ningún lenguaje si no fuéramos capaces de imitar los sonidos que escuchamos —y

de *sentir* el impulso de repetirlos.

¿Qué es eso que llevamos dentro y que hace que todos hagamos cosas parecidas? ¿Qué hay en lo profundo de la EMPATÍA y de la REPLICACIÓN?

Dicen que los ojos son el espejo del alma. Pero hace aproximadamente veinticinco años perdieron la exclusividad del título. Desde entonces los ojos deben compartir el honor con las «neuronas espejo», descubiertas por un equipo de neurofisiólogos en Italia²⁴. Es cierto que se pierde un poco de poesía por tener células cerebrales —y no solo ojos— que reflejen el alma, pero se gana en comprensión: he aquí parte del mecanismo neuronal gracias al cual sabemos qué hacen, qué piensan y qué sienten los demás.

Al principio, se pensó que las neuronas espejo estaban localizadas en una única región bien acotada de nuestra corteza cerebral. En los lugares donde el cerebro controla nuestros movimientos,

estas neuronas no solo se encienden cuando *hacemos* determinada acción (por ejemplo, cebar un mate), sino también cuando *vemos* que otra persona hace dicha acción. Incluso cuando *escuchamos* que alguien ceba un mate, ¡y hasta cuando *pensamos* en cebar mate!²⁵ Las áreas cerebrales que controlan nuestros propios movimientos, ¿pueden reconocer el movimiento *del exterior*, e incluso el *concepto* de movimiento? Efectivamente. Digamos que *las neuronas espejo le permiten a tu cerebro darse cuenta de que eso que percibís (o imaginás) es algo que podés hacer*²⁶.

Más adelante se recopilaron evidencias que sugieren que también hay neuronas espejo en otras estructuras de nuestro cerebro, como la amígdala —tan protagonista en la evaluación emocional²⁷. Estas neuronas disparan tanto cuando exhibís determinada emoción como cuando percibís la expresión de otra persona. Ahí se encierra parte del fundamento de la EMPATÍA. La actividad de

las neuronas espejo justifica que se te «movilicen» las emociones al exponerte a los sentimientos de los demás. *Las neuronas espejo te permiten advertir que eso que siente el otro es algo que podés sentir vos.*

Aquí está la magia de estas neuronas, que reflejan en nuestro interior lo que sucede ahí fuera. Gracias a ellas nuestro cerebro *se da por aludido* de lo que somos capaces de hacer y sentir en las circunstancias dentro de las cuales estamos inmersos. Esto explica muchas conductas²⁸:

- Una de ellas es ni más ni menos que... ¡el aprendizaje por imitación! Los seguidores de Jean Piaget en la psicología del desarrollo creían que aprendemos a imitar desde nuestro segundo año de vida como bebés. En realidad no es así, sino que aprendemos *gracias a imitar*.

En la década del setenta un psicólogo norteamericano (Andrew Meltzoff) demostró que

incluso de recién nacidos somos capaces de imitar de manera instintiva ciertos gestos rudimentarios con las manos y el rostro²⁹. Lo verificó con bebés de apenas 41 *minutos* de vida (documentó el tiempo a propósito, para probar que los bebés no habían visto nunca antes los gestos que Meltzoff les iba a hacer). Hoy en día se conoce que la imitación espontánea e instintiva también sucede en nuestros parientes animales. Si les sacamos la lengua a monitos macacos de tan solo tres días, o les hacemos gestos de abrir y cerrar la boca, ¡ellos nos imitan!³⁰

•Otra conducta que explican las neuronas espejo es *por qué* nos imitamos tanto. *Imitarnos nos ayuda a relacionarnos entre sí*. Las funciones comunicativas de la imitación espontánea resultan evidentes. Si ponés a dos niños en un cuarto lleno de juguetes duplicados (o sea, que haya dos unidades de cada chiche), pasa algo muy curioso³¹. Cuando un niño se pone unos anteojos de sol, el otro también lo hace; cuando uno se pone

un sombrero, el otro también; cuando uno agarra un paraguas y lo hace girar, el otro niño actúa de manera idéntica, y así sucesivamente.

Pero hay algo más curioso aún. *Tendemos a gustar más de alguien cuanto más se parece a nosotros*, según se comprobó en experimentos diseñados por psicólogos sociales³². Si una persona se la pasa imitando nuestras posturas, movimientos y gestos sin que nos demos cuenta, nos va a caer mejor. E incluso vamos a encontrar más amena la interacción. El colmo de los colmos es que, cerrando el círculo, *terminamos pareciéndonos a quienes nos gustan*. Créase o no, las parejas que conviven períodos de veinticinco años llegan a semejarse físicamente entre sí... ¡incluso en el rostro!³³.

• Como las expresiones y las actitudes del otro nos llevan a activar las correspondientes regiones cerebrales de expresiones y actitudes propias, *las neuronas espejo también explican por qué*

reconocemos las intenciones de los demás.

Al activarse sin necesidad de reflexión voluntaria³⁴, las neuronas espejo son las que te hacen sentir esa *intuición* que muchas veces tenés de las intenciones de alguien. Como cuando fulano «no te huele a trigo limpio».

•Finalmente, vale la pena no olvidar lo siguiente: como pensar en algo e imaginarlo también activa las neuronas espejo, tus creencias —tu modelo de lo que podés hacer en el mundo— orientan a tu cerebro en esa dirección. Es decir, *tu mapa interior de lo que asumís que sos capaz de sentir y conseguir va a predisponer tus acciones*. Por eso más vale que tengas creencias promotoras y no limitantes.

>>> Recalculando... Usted está aquí

•Cuando te hacen un favor, ¿acaso sentís que

quedás en deuda con esa persona? ¿Rechazaste alguna vez un ofrecimiento o un regalo para evitar quedar comprometido(a) a futuro? En cuestiones como estas se manifiesta tu REPLICACIÓN.

- ¿Probaste asistir desinteresadamente a un desconocido? Hacelo una vez por día, vas a ver lo bien que te hace por dentro. Gracias a la EMPATÍA estás «cableado» internamente para sentir satisfacción al ayudar, y también para sentir compasión gracias al impulso de cuidar.

- ¿Tu trabajo tiene que ver con atención al público, con mucha exposición a la gente o con resolverles problemas a los demás (de salud, económicos, etc.)? Es normal que cuando llegás a tu casa necesites un tiempo para desconectarte de todo: seguramente hayas fatigado tu EMPATÍA.

- ¿Viste cómo los chiquitos dicen cosas que, obviamente, se nota a la legua que son repetidas de lo que escucharon de un adulto? ¿Llegaste alguna

vez a tu casa tarareando una canción que no sabés ni de dónde salió? Así funcionan los recursos de imitación que llevás dentro. Imaginate cómo influyen —sin que te des cuenta— en lo que decís, hacés, comprás y querés...

- ¿Cuáles son los detonantes principales para que otra persona te caiga bien? Hacé la lista. Te apuesto que incluís «es simpática y me trata bien» (REPLICACIÓN), y «tenemos en común los mismos gustos musicales» (imitación y sensación de pertenencia).

- Seas hombre o mujer, ¿cuál es la receta segura para que fracasés en seducir a una pareja?

- no dar muestras de generosidad,
- no estar dispuesto(a) a hacer algo por el otro,
- mostrar que medís cada cosa que recibís para dar a cambio (sin dejar fluir lo espontáneo de las emociones retributivas),

- mostrar desconfianza en vez de dar señales de que confiás.

>>>

6

¿Cómo se forma tu personalidad?

- Hasta ahora venimos viendo las funciones emocionales por separado. Vamos a empezar a ver cómo trabajan juntas.
- Acá voy a contarte cómo tu personalidad depende del grado en que tus funciones emocionales estén activas habitualmente. Pero antes voy a presentarte un par de funciones que aún no conocés.

La Búsqueda de Autosuficiencia

- La BÚSQUEDA DE AUTOSUFICIENCIA es una función emocional que te motiva a valerte por vos mismo, a ejercer influencia sobre los demás y sobre el entorno.
- La BÚSQUEDA DE AUTOSUFICIENCIA

construye motivaciones como *Lograr*, *Influir* y *Controlar*. Son los principios para conseguir objetivos, sentirse realizado y tener confianza en uno mismo.

A fines de febrero de 2013, la película francesa *Amour* se llevó el Óscar en el rubro de mejor film extranjero. La verdad es que yo esquivo el cine francés, porque siempre me pareció muy lento, pero un día igual terminé viéndola. No me equivoqué: era una de las pelis más lentas que vi en mi vida..., aunque lejos estuvo de ser un bodrio. Me resultó realmente extraordinaria. La trama consiste en el drama de una mujer de avanzada edad que sufre un ACV y poco a poco va perdiendo autonomía. Imaginate la angustia que le agarra. Su marido, también grande, tiene que cuidar de ella y asistirla. Mientras yo veía cómo se desarrollaba la historia y cómo la señora quedaba cada vez más postrada, me acordaba de

que a lo largo de mi vida he escuchado a muchas personas decir «yo no quiero llegar a viejo si voy a llegar en malas condiciones y van a tener que cuidarme». ¿Acaso vos no pensás lo mismo, o no escuchaste esa opinión de una persona cercana? *Amour* muestra la cruda realidad de las personas que llegan a ancianas y ya no pueden valerse por sí mismas, y de todas las emociones negativas que surgen en torno a eso.

Ya te estoy escuchando murmurar: «¡Qué deprimente! No la veo ni que me paguen». Bueno, justamente, lo que acá viene al caso es que todos tenemos una función emocional que nos lleva a semejante angustia si no podemos movernos con autonomía. La BÚSQUEDA DE AUTOSUFICIENCIA1 no es cosa de viejos nomás, sino que su actividad se remonta prácticamente al año uno. A *tu* año uno, me refiero. Procurar ser el jinete de tu propia vida es algo que se te encendió desde que eras bebé. Aquella señora que en *Amour* se ponía incómoda

cuando no podía servirse su propia comida algún día del pasado fue una bebida que hizo un tremendo berrinche para sacarle la cuchara a su mamá y llevarse ella misma la papilla a la boca².

Vos también hiciste lo mismo. Gateaste por toda la casa hasta que lograste caminar, desarmaste todos los juguetes que pudiste para después intentar recomponerlos, y volviste loco al perrito de tus padres poniéndole ropa encima (si es que no lo perseguiste para depilarlo o algo por el estilo). Luego, seriamente, te planteaste siempre un desafío nuevo, mayor del que ya habías alcanzado. Es que, por naturaleza, todos los seres humanos buscamos ejercer un impacto³ en nuestro alrededor. Procuramos ser autónomos y competentes, e influir en los demás desde muy chiquitos.

La BÚSQUEDA DE AUTOSUFICIENCIA es la función fundamental que se esconde tras todo lo que quisiste *Lograr* en tu vida (y lo resalto porque

es una motivación humana universal con una identidad muy propia). Todas esas veces que sentiste la típica plenitud de haber hecho un buen trabajo —esa sensación de haberte realizado— o las veces que sentiste frustración por no alcanzar un resultado, fue esta función emocional la que estuvo en juego. Aunque hasta ahora no supieras que la BÚSQUEDA DE AUTOSUFICIENCIA era la estrella activa tras bambalinas, conocés muy bien lo que se siente con las emociones y motivaciones que surgen a partir de ella⁴.

Te digo más, me atrevo a arriesgar que llegaste hasta acá leyendo este libro por una de dos razones: o bien querés llevar las riendas de tus emociones, o solo querés terminar lo que ya empezaste (si es así, ¡mentime que me gusta y decime que esto te interesa!). En cualquier caso, efectivamente, está participando la consabida función emocional en tus adentros.

Que desde tan chiquitos tengamos encendida la

BÚSQUEDA DE AUTOSUFICIENCIA, y todo el repertorio de motivaciones que se construyen en torno a ella, tiene una explicación. Evolutiva, claro. Es que desde la época de nuestros antepasados lejanos nacemos muy desvalidos. Sí o sí debemos ganar autonomía a medida que vamos creciendo.

Fijate que la voluntad de valerse por un mismo contribuye a que aprendamos cómo funciona el mundo, explorando lo desconocido, y cómo movernos en ello hasta dominarlo⁵. Sentirnos más capaces y competentes tiene que ver con sentirnos más seguros. Ahí te das cuenta de cuán relacionada está la BUSQUEDA DE AUTOSUFICIENCIA con las BÚSQUEDAS de NOVEDAD y DE CERTIDUMBRE, que también están encendidas a toda máquina cuando somos pequeños.

Además, como ya bien sabés, la evolución no solo se trata de supervivencia, sino también de adaptación a las presiones sociales de la especie

dentro de la cual nacés. Por eso es que este recurso además nos impulsa a *Influir* en los demás para que nos presten atención y nos ayuden a resolver nuestros problemas, a buscar ser capaces (*Poder*) en la actividad que desempeñemos en la sociedad, y a *Controlar* las variables del entorno (e incluso a *auto-controlarnos*).

Función Emocional	Motivaciones universales
BÚSQUEDA DE AUTOSUFICIENCIA	Lograr
	Controlar
	Poder/Influir
	Tener

La BÚSQUEDA DE AUTOSUFICIENCIA es el hilo que conecta, a lo largo de toda tu vida, tus esfuerzos de niño por dominar el tenedor o atarte los cordones con tu afán por conseguir el título en la facu, y hasta tu necesidad de seguir haciendo cosas después de jubilarte. Las motivaciones de *Lograr*, *Controlar* y *Poder* son, a su vez, el hilo

que conecta todos los cambios que venimos haciendo en el ambiente como especie y que nos permitieron contar con herramientas de piedra, vuelos intercontinentales de pocas horas y buen cine.

No le tengas miedo a las motivaciones de *Controlar* y *Poder* si las palabras te suenan negativas. ¡Menos mal que todos nacemos con la capacidad de influir en las conductas, emociones y deseos de los demás! De lo contrario, ¿cómo podrías obtener una determinada respuesta de otros cuando querés que te aumenten el sueldo, que te compren lo que vendés o que acepten salir con vos a tomar algo?⁶ Aunque te parezca gracioso, empezaste a practicar esta influencia cuando de bebé asustabas a las palomas, e incluso chillabas bien agudo y tirabas todo al piso para ver qué hacían con vos tus papás.

Poder e *Influir* son parte de toda interacción social. Las acepciones de «poder» y «controlar»

que no nos gustan son las que se utilizan cuando alguien somete a otras personas a su voluntad, sin importarle nada lo que los otros quieran. Claro, como todo recurso, la BÚSQUEDA DE AUTOSUFICIENCIA puede expresarse en conductas fructíferas o negativas. En el capítulo que viene vamos a ver qué pasa cuando este recurso se hace disfuncional. Mientras tanto, te insisto en que no le tengas miedo a nuestra naturaleza sin antes reflexionar. No conviene que decidas cortarte la mano cuando tomás conciencia de que con una mano se puede ahorcar a alguien, ¡también podés acariciar y ofrecer comida!

Hablando de manos, vale la pena entender que la otra motivación universal humana que puse en el cuadro de arriba, *Tener*, surgió de la evolución conjunta de nuestros recursos emocionales y la forma de nuestro cuerpo, es decir, del vínculo entre las manos y la BÚSQUEDA DE AUTOSUFICIENCIA.

Me imagino que después de ver mucho Discovery Channel ya sabés que la territorialidad no es solo cosa de humanos (con nuestros países, nuestras visas y nuestras contiendas por ganar tierras). Es, en realidad, una característica típica de infinidad de especies animales que deben conseguir un espacio propio en donde descansar, gestar y cuidar a sus crías, y acceder a recursos para alimentarse.

Pero gracias a nuestro diseño anatómico, los primates desarrollamos una característica muy particular que nos organiza socialmente: la *propiedad*. Tenemos una capacidad sublime de asir cosas y manipularlas. Consecuentemente, también supimos cómo apropiárnoslas, almacenarlas y defenderlas. Semejante constitución física, sumada a nuestra configuración emocional por buscar la autosuficiencia, nos llevó a los humanos a construir alrededor de la propiedad la esencia de los acuerdos sociales e incluso del derecho.

Desde bebidos vamos intentando agarrar las cosas y llevarlas a la boca para conocerlas, probar si tenemos control sobre ellas y elegir si las rechazamos o las podemos retener⁷. A tus pocos meses de vida ya te dabas cuenta de que hay objetos que no vas a conseguir poseer, sea por sus dimensiones o porque no se «dejan» agarrar (como el perro de tus padres). La frustración consecuente que sentías era muy productiva, porque te permitió construir el límite entre vos y lo que no era tuyo (lo ajeno). Te permitió, en definitiva, desarrollar gradualmente estrategias que te fueron conduciendo a ser hoy competente y a tener tus propios bienes.

Fijate que la sensación misma de *Lograr* se explica figurativamente diciendo que *alcanzamos* una meta. Seguramente esa sensación se construye con los mismos recursos cerebrales que intervenían cuando, de pequeños, conseguíamos nuestra autonomía al alcanzar algo realmente mediante el cuerpo y agarrarlo con las manos.

El lado negativo de la propiedad es que algunos quieren *Tener* por sobre todas las cosas. Muchos viven para comprar y muchos otros se definen en función casi exclusiva de lo que tienen. Cuando *Tener* se transforma en una motivación exagerada, seguramente es porque la BÚSQUEDA DE AUTOSUFICIENCIA se ha vuelto disfuncional. La distorsión también puede apreciarse en quienes quieren a otras personas de manera posesiva.

¿Te autoengañas para sentirte capaz...?

Decime si te gusta que te critiquen y te digan que no sos bueno justamente en eso que tanto te importa...

Aceptar que no pudimos, que no fuimos capaces de Lograr un cometido, puede ser muy doloroso, ya que deja a nuestra BÚSQUEDA DE AUTOSUFICIENCIA insatisfecha. Por eso, solemos recurrir a todo tipo de artimañas para justificar las propias elecciones que no nos han llevado por buen camino. Es muy común que tratemos de convencernos a nosotros mismos de que la causa de nuestros fracasos

nunca está en las decisiones que tomamos, sino en factores externos. Los psicólogos denominan sesgo de autocomplacencia a este tipo de excusas: «teníamos al árbitro en contra», «no encuentro laburo porque la situación económica no le permite a nadie encontrar un trabajo», etc8.

Ahora que lo ves en perspectiva, te das cuenta de que es mejor responsabilizarte de tus propias acciones, para entender por qué no alcanzaste un objetivo y corregir tu rumbo. El asunto es que un fracaso puede dolerte tanto que, con tal de moderar la insatisfacción por no sentirte eficaz, podrías perder esta perspectiva. ¡No te engañes!

Si tenés ganas de hacer una pausa, volvé al capítulo 4 y revisá los detonantes del enfado. Allí donde dice «obstáculo para conseguir nuestras metas», pensá cuán importante es la participación de esta BÚSQUEDA DE AUTOSUFICIENCIA. ¿Te acordás de que te conté que un animal se enfurece cuando lo maniatás? He ahí la versión

más rudimentaria de esta función, presente también en otras especies que —aun sin tantos recursos cerebrales como nosotros— tampoco aceptan ver limitada su propia capacidad de acción.

Obstáculos para conseguir nuestras metas hay infinitos, pero fundamentalmente afectan a nuestras motivaciones humanas universales de *Lograr*, *Influir*, *Poder*, *Controlar* y *Tener*. Toda vez que algo amordace tu autonomía, que restrinja tu libertad de acción, que no te permita conservar bajo tu dominio un objetivo e, incluso, que te separe de aquellos en quienes quieres influir, vas a experimentar el DOLOR como efecto de una autosuficiencia no satisfecha.

Para terminar esta sección, quiero compartir con vos una pregunta que algunas veces me hice. Tal vez te deje reflexionando a vos también... ¿Cuán responsable será esta BÚSQUEDA DE AUTOSUFICIENCIA de que como especie hayamos tardado tanto en descubrir que hay

infinidad de procesos autónomos en nuestro organismo? Seguramente esta necesidad de ser independientes y manejar una voluntad propia haya sido la que contribuyó a formular el concepto de «libre albedrío». Pero no te olvides, por más desconcertante que te parezca, que nuestras propias emociones tienen mecanismos que no elegimos tener, y que ni siquiera elegimos prender/apagar voluntariamente (¡esta función es uno de ellos!).

La Comparación

•La COMPARACIÓN influye enormemente en nuestras emociones, ya que nos posiciona en relación con los demás. Organiza nuestras experiencias sociales y provee los mecanismos para que funcionen emociones como la envidia y la vergüenza.

- La COMPARACIÓN tiene su lado funcional y útil: nos impulsa a autosuperarnos y a coordinar destrezas en cada ámbito.

- Pero también puede promover disfuncionalmente el sentimiento de inferioridad, o la ambición y la competencia desmedidas.

Gracias a la función que vimos en la sección anterior, ahora tenés claro por qué te sentís competente en segundo grado de la primaria cuando escribís una composición cuyo tema es «La vaca». Pero ¿sentirías el mismo orgullo si hoy, a tus no-sé-cuántos-años, escribieras solo este tipo de redacción? No. Por supuesto que no. No te alcanza con ser competente en algo. Tenés que ser lo *suficientemente* competente. ¿Y cómo podés saberlo? Lo averiguás porque tu cerebro no para ni un segundo de elaborar parámetros sobre los cuales evaluar tu autosuficiencia. Esos parámetros surgen gracias a la COMPARACIÓN.

La profunda función de COMPARACIÓN va pasando por las distintas etapas de tu vida sin apagarse nunca⁹. Los chicos comparan su fuerza y su tamaño con los otros varones (ni te cuento aquellos que son matoncitos o pendencieros), mientras que las niñas suelen poner foco en su belleza física y si se ven o no atractivas en relación con las demás¹⁰. Pasada la adolescencia, período crítico si los hay para todas las emociones que surgen por comparación, los adultos no quedamos limitados a meras cuestiones del cuerpo, sino que hacemos las comparaciones aún más complejas. Aplicamos los contrastes en distintos ámbitos: la posición laboral, los recursos económicos, el intelecto, etc.

De cualquier manera, como el aspecto físico y el atractivo sexual son parámetros evolutivamente más antiguos que cualquier otro asunto que hayamos inventado en nuestro mundo moderno, suelen terminar siendo siempre los atributos de mayor impacto a la hora de elevar o reducir la

autoestima¹¹. No podemos dejar de prestarles atención, como si apagáramos un interruptor cerebral imaginario una vez pasada la adolescencia. Cuando alguien se siente comparativamente inferior en lo estético (cosa que sucede fácilmente en semejante sociedad donde la imagen está exageradamente valorizada y las exigencias de belleza son tremendas), puede privarse intencionalmente de experiencias que ambiciona con tal de no experimentar el rechazo de los otros. Algunos evitan ir a la playa para no exhibir su cuerpo o huyen del deporte para no ser criticados por sus movimientos.

En todo caso, la gente siempre prefiere compararse a sí misma con otros que sean similares; es decir, otros dentro de la propia categoría social o dentro de la misma empresa en la que trabajan. En el colegio, por ejemplo, te comparabas con niños de edades semejantes¹²; los de quinto año de la secundaria eran prácticamente inalcanzables y estaban en otro

mundo. Por ese mismo mecanismo de comparación *selectiva* es que hoy no te molesta que existan multimillonarios como Bill Gates, pero sí te incomoda visceralmente que tu compañero de trabajo (que hace lo mismo que vos) cobre más sueldo a fin de mes.

La COMPARACIÓN es útil en su aspecto funcional porque justamente te permite evaluar *cuán* apto sos para determinada actividad o si tenés las destrezas *suficientes* para lograr algo, y así superarte a vos mismo desarrollando estrategias para mejorar y avanzar hacia tus objetivos personales. Precisamente, esta función cumple el rol de un practiquísimo sensor para detectar cuándo existe algún atributo que —dado que para vos es relevante— merece tu atención y que le dediques tiempo. Podés apreciar este sensor trabajando en cosas tan simples como cuando te mirás en el reflejo de las vidrieras mientras vas caminando por la calle, para ver si estás lo suficientemente «bien», o cuando averiguás cómo

van a ir tus amigas vestidas a la fiesta, por las dudas, o cómo le fue al resto del curso en el examen.

La COMPARACIÓN no trabaja en el vacío, como tampoco lo hace ninguna otra función emocional. Junto con la BÚSQUEDA DE AUTOSUFICIENCIA, la COMPARACIÓN es clave para exaltar nuestra singularidad, porque juntas forjan rasgos importantes del carácter¹³. Ya que buscamos diferenciarnos y desarrollar una identidad propia, recurrimos a contrastarnos con los demás para conocer nuestro desempeño en los objetivos que perseguimos. Cuando somos chicos o adolescentes, toda comparación positiva contribuye a formarnos una imagen fuerte de nosotros mismos, mientras que sucede lo contrario si nos vemos peor en relación con nuestros pares.

Claro que en esta sociedad contemporánea siempre hay alguna que otra expresión de nuestras motivaciones que nos lleva a derrapar un poco. El

escritor estadounidense Gore Vidal dijo en una oportunidad: «No basta con tener éxito, los demás tienen que fracasar»¹⁴. Más allá de la acidez y el sarcasmo de esta afirmación, no resulta fuera de lo común que la motivación de *Lograr* esté acompañada de un ansia comparativa por verificar que nadie consiga aquello a lo que aspiramos nosotros.

La COMPARACIÓN, por supuesto, también trabaja junto con la BÚSQUEDA DE APROBACIÓN, y en el próximo capítulo vamos a ver emociones normales que emanan de semejante combinación: la envidia, la vergüenza, los celos. Pero un derrape social gracioso que aquí vale la pena mencionar es que hoy día, queriendo ser importante en las redes sociales, mucha gente compite para ver quién acumula más «me gusta» en Facebook y seguidores en Twitter. (Te digo más, hay un mercado negro en el que los famosos compran seguidores truchos de a miles y miles para que parezca que tienen muchos *fans*).

La COMPARACIÓN nos organiza socialmente...

La COMPARACIÓN ordena la vida social de miles de especies. En los animales fundamenta un tipo de jerarquización que se llama «rango», con el macho alfa de la manada por encima de todo, y el resto, que se somete o bien se enfrenta para disputar su puesto¹⁵. La aparición del rango en los animales se vio favorecida a causa de la evolución porque, por regla general, un rango elevado asegura alimento para las hembras y apareamiento para los machos¹⁶. Banquetes y harenes: supervivencia y reproducción.

En nosotros los humanos la COMPARACIÓN está inmersa en un cerebro con una complejidad muy superior a la de cualquier pariente animal. Por eso, la COMPARACIÓN no se manifiesta en bruto solo en forma de rango (quién domina a quién). Tenemos todo un repertorio de procesos que le agregan matices y refinamiento a su expresión — gracias a la actividad de nuestros lóbulos frontales

somos más diplomáticos que los simios (bueno, no todos). De cualquier manera, la COMPARACIÓN sí nos motiva a posicionarnos en cierta escala, que queda bien en evidencia —nos guste o no— cuando los niños se jerarquizan entre sí en la escuela¹⁷.

La COMPARACIÓN establece el orden en estructuras jerárquicas como el Ejército, la Iglesia o el Gobierno, y promueve las competencias en las que hay sed de triunfo y ambición: los premios Nobel, los mundiales de fútbol, las olimpiadas, los Óscar, los concursos de belleza o la bolsa de valores.

¿Conclusión? De alguna u otra manera, la COMPARACIÓN también ordena nuestra vida social. Fijate que las clases sociales han existido a lo largo de toda nuestra historia, como así también el precio de la ropa que vestimos, el tamaño de las oficinas, la dimensión de las ceremonias y los recursos que se pueden despilfarrar en ellas¹⁸. Y por supuesto, los coches que manejan las estrellas de fútbol (machos alfa por quienes compiten las hembras humanas botineras).

Algunos investigadores en economía argumentan que la sociedad de consumo no está sostenida realmente por una competencia entre marcas y ofertas, sino por una suerte de competencia entre consumidores¹⁹. Como en toda competencia, el combustible es la COMPARACIÓN que se aloja dentro de cada consumidor.

Mientras la clase alta compite mostrando quién tiene comparativamente más bienes, poder e influencia, los integrantes de la clase media tienen un monto limitado de dinero para gastar. Entonces se comparan entre sí a través de la *selección* de qué comprar con sus escasos recursos.

La sociedad de consumo termina compitiendo consigo misma a través de la intención de sus integrantes de diferenciarse y conseguir cada uno su identidad, de buscar un producto que nos represente, para tener un estilo propio con ciertas

marcas y no otras. El valor de las compras no pasa tanto por lo monetario, sino por la interpretación de cuán únicos nos harán esas compras, o cuánto nos asemejarán al grupo de pertenencia al que aspiramos.

Si por alguna razón la COMPARACIÓN nos lleva a sentirnos «inferiores» en algún atributo respecto de otra persona, solemos recurrir a buscar la «superioridad» en otros rubros, sin darnos cuenta, con tal de sentirnos comparativamente mejor aunque sea en algo²⁰. Es un mecanismo habitual para compensar el dolor de la inferioridad (aunque se trate de una inferioridad sumamente subjetiva). Por eso una persona que se siente solo un número en su trabajo puede conseguir otro ámbito donde sentirse mejor, como liderar el equipo de fútbol 5 del club de su barrio o convocar un grupo de gente afín a un cierto *hobby*. También por eso hay ejecutivos tan poco hábiles en resolver sus relaciones de pareja, pero que se vuelcan de lleno a ser exitosos en los negocios; o chicas que no dan

pie con bola en los estudios y por eso se la pasan obsesivamente en el gimnasio para mantener la mejor silueta posible.

En realidad, y vale la pena poner énfasis en esto, *sentirnos* superiores o inferiores no nos hace *biológicamente* superiores o inferiores. De hecho, somos tan idénticos que *todos* contamos con la función de COMPARACIÓN que da lugar a estas experiencias. Una sensación de superioridad/inferioridad solo se materializa fuera de uno cuando inducís al otro a comportarse con vos según esa posición asumida, es decir, cuando la emoción pasa al plano «social».

Es normal compararnos con los demás. No es indicio de ningún desequilibrio ni motivo para creer que tenemos problemas de autoestima. Hay que remover, de una vez por todas, muchos conceptos equivocados que todavía pululan acerca de que hay algo mal en nosotros si es que experimentamos ciertas emociones. Lo que sí es

responsabilidad de cada uno de nosotros es lo que hagamos con esta función de COMPARACIÓN ahora que la conocemos explícitamente. Sugiero que la uses de manera positiva y fructífera y no para obsesionarte con tu cuerpo o con el éxito, o para hacer un daño, como desmerecer a alguien y hacerlo sentir en inferioridad de condiciones.

Mapa de la autoestima

- Lo que entendemos intuitivamente muy bien cuando decimos «autoestima» *no es* una función emocional o un circuito cerebral. Sin embargo, a la luz de las funciones y circuitos descubiertos, podemos trazar un *modelo* de qué la constituye.

- En esencia, uno no puede tener la autoestima al 100 % si no se siente *seguro* física o mentalmente.

Las funciones emocionales nos generan *motivaciones* y también nos hacen *clasificar* nuestras experiencias en forma de emociones, es

decir, las funciones emocionales son proactivas (nos llevan a buscar situaciones) y también receptivas (hacen que interpretemos las situaciones que vivimos). Si «psicologizamos» este funcionamiento (es decir, si conectamos nuestras experiencias cotidianas con los fundamentos emocionales), podemos hacernos una idea de la organización interna propia de la autoestima. Al dejar de ver la autoestima como algo nebuloso y apreciar nítidamente sus «órganos» internos, vas a poder actuar sobre ella.

Te sugiero el siguiente *modelo* simple:

La base de tu autoestima es tu salud y tu bienestar físico. Cada día que pasa comprendemos más y más, gracias a la ciencia, cuán inseparables son nuestra mente y nuestro cuerpo. Como vimos en el capítulo 3, cuando experimentas bienestar en tu cuerpo se liberan endorfinas, neurotransmisores que te hacen sentir bien. Por eso hoy día los médicos ya nos sugieren muy en serio seguir una

buena alimentación, hacer actividad deportiva regularmente, tener un buen descanso a diario e incluso exponernos a todo aquello que sea sensorialmente placentero (escuchar música que nos gusta o usar un rico perfume).

Exponernos a condiciones ambientales adversas y privarnos de sensaciones físicas agradables son factores que nos hacen menos felices. Ni hablar del estrés, por supuesto, que con las hormonas que libera en nuestro torrente sanguíneo (como los glucocorticoides) nos deja irritables. Cualquier molestia física crónica a la larga ejerce una influencia negativa en nuestra autoestima. Tenemos que ayudar a quienes tienen enfermedades, porque el simple hecho de padecerlas deteriora su valoración de sí mismos. Y no solo por factores psicológicos, como ver su autonomía menoscabada, sino por factores que comienzan en la propia química fundamental del cuerpo.

Hay otro fundamento básico de la autoestima, en

este caso más específico, que consiste en satisfacer la BÚSQUEDA DE CERTIDUMBRE y la sensación de seguridad, tanto física como mental, que de ella se deriva. Recordá, como vimos en el capítulo 2, que es esencial, para el correcto funcionamiento de nuestra mente, que le encontremos sentido a las cosas y podamos construir previsibilidad. Por eso, cuando un estado de confusión dura más de lo esperado nos sentimos *perdidos*. La situación nos desorganiza por completo.

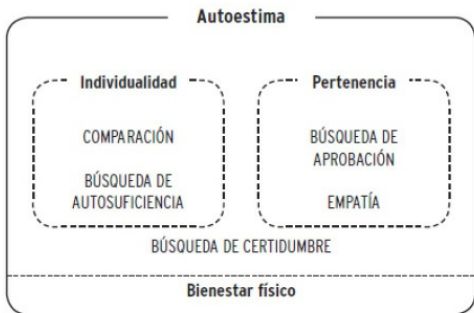
Fijate que, cuando decimos que alguien se siente «inseguro de sí mismo», damos a entender que tiene la autoestima baja. En el ecosistema interno que la BÚSQUEDA DE CERTIDUMBRE forma junto con la búsqueda de AUTOSUFICIENCIA y la búsqueda de APROBACIÓN, al «inseguro» no le resulta previsible lograr sus objetivos, influir en los demás o ser aceptado por ellos (por lo menos en un ámbito particular de su vida). Siente que, en dicho ámbito, no tiene control de las variables, y

por eso sufre tanto temor²¹. Además, esto genera un efecto dominó sobre el resto de sus actividades, cosa que lo desenergiza mucho.

En realidad, sentir inseguridad es algo que nos ha pasado a todos, por lo menos alguna vez en la vida²², aunque sea en un ámbito muy concreto, como el deporte en la primaria, hablar en público durante la universidad, o en las relaciones adultas de pareja después del divorcio. Es una experiencia de la que nadie está exento. La clave reside en trascender esa inseguridad transitoria y en no transformarse en alguien con el rótulo de «inseguro» de forma permanente.

Una autoestima robusta está asociada a la experiencia de *saber bien* quién soy, hacia dónde voy y qué quiero. O sea: CERTIDUMBRE y confianza en uno mismo²³. Claro, la cosa puede hacerse cuesta arriba si el entorno está plagado de ambigüedad e imprevistos: una reorganización en la empresa donde trabajás o, incluso, el escenario

mucho más vasto y difícil de una Argentina con incertidumbres políticas y económicas. Así, es difícil construir previsibilidad y sentido. Ojalá tuviéramos la receta para resolver las circunstancias. Pero lo que sí sabés es que al desarrollar tu propia autonomía podés enfrentar las adversidades sin dejar que tu autoestima se deteriore por cosas que están fuera de tu alcance. Ojo que dije *desarrollar* tu autonomía, y no «satisfacerla transitoriamente». Respecto de esto último, hay estudios que confirman que, cuando sentimos que no tenemos el control de lo que estamos viviendo, salir de compras nos reafirma y nos devuelve la



sensación de tener la sartén por el mango²⁴. Pero ese tipo de conductas es pan para hoy y hambre para mañana (además de dejarte sin plata y con menos autonomía a fin de mes).

¿Hormona del amor o de la confianza en uno mismo...?

En el capítulo 3 vimos que la oxitocina era una hormona que se segregaba cuando estrechábamos vínculos y lazos de afecto con otras personas, y nos hacía sentir bien y confiar

en los demás. Sin embargo, en ciertos experimentos recientes donde se suministró oxitocina por vía intranasal a los participantes, se observaron comportamientos no tan «pro-sociales» que digamos. Por ejemplo, en un tipo de juego en que los participantes apostaban y competían contra un oponente desconocido, aquellos estimulados por oxitocina alardeaban más si ganaban (algo parecido al «chiva calencho» que un chico le dice a otro cuando se agranda después de un gol en el patio del recreo). Mientras que, si perdían, los participantes «oxituneados» mostraban más incomodidad y envidia que aquellos que no habían recibido la dosis. Estos no son los comportamientos que podrías esperar de una molécula-del-amor.

La explicación que los neurocientíficos están proponiendo actualmente es que la oxitocina vendría a incrementar la confianza en uno mismo. Pensá: si te sentís más seguro de vos mismo, vas a tener más firmeza al hacer apuestas; te vas a animar más a presumir cuando le ganás a un extraño, y te vas a abrir más a admitir que te molesta cuando él te gana²⁵.

Evidentemente, cuanto más afecto y aprobación recibamos, más oxitocina segregaremos y mayor será la confianza en nosotros mismos. Esta hormona es un activador de nuestra BÚSQUEDA DE AUTOSUFICIENCIA y de las motivaciones que se construyen a su alrededor. El círculo

virtuoso es que, al animarnos con firmeza a Influir en los demás y a Lograr nuestras metas, es más probable que alcancemos nuestros objetivos y así volvamos a aumentar nuestra autoconfianza, relacionándonos mejor aún con la gente.

¿Será que la ciencia está demostrando una vez más otra frase del sentido común? Que para estar bien con los demás primero hay que estar bien con uno mismo y quererse. Todo gracias a la oxitocina.

Entre los psicólogos que estudian cómo formamos nuestra identidad, se popularizó clasificar las motivaciones que tenemos en «externas» e «internas»²⁶. Suelen ver el «reconocimiento social» como un motivo *externo*, mientras que consideran el afán por conseguir un «logro personal» como algo *interno*. Claro, esta interpretación, en realidad, depende de quién cause nuestra satisfacción: *el otro* es quien nos aprueba, mientras que es *uno mismo* quien consigue un logro. Más allá de esta clasificación,

no te olvides, de todos modos, de que todas nuestras motivaciones se deben a que contamos con funciones *dentro* de cada uno de nosotros.

La forma como nos vemos a nosotros mismos (y la forma en que nos construimos como personas) comprende un delicado equilibrio entre pertenencia e individualidad. Necesitamos ser parte de algo mayor a nosotros, algo más extenso que los límites de nuestro cuerpo, y que nos contenga... Pero también precisamos diferenciarnos y mantener cierta independencia²⁷; debemos sentirnos únicos.

Tu «yo» independiente se consolida sobre la base de tu autonomía, de tus competencias personales y de tu capacidad de control. Te sentís bien cuando te percibís fiel a vos mismo²⁸ y cuando tenés libertad de elección²⁹. La receta moderna para poner tu individualidad en peligro es transformarte en un número dentro del trabajo, simplemente uno más del montón sin atención especial, o bien

dependen marcadamente de otros y perder tu originalidad. Como diría Pink Floyd, «un ladrillo más en la pared...».

Por otro lado, tenés un «yo» *interdependiente*³⁰. Es aquel que te define en términos de tus relaciones³¹. Toma forma sobre la seguridad de que hay otros con quienes podés interactuar, con quienes compartir, en quienes confiar y encontrar contención. La pertenencia te asegura amparo y protección, ya sea una pertenencia de a dos (como una amistad o una pareja), un grupo o incluso una pertenencia conceptual (sentirte parte de la gente que «consigue lo que se propone» o de la gente «atractiva»).

A medida que satisfacés tu avidez por la vinculación, aumenta el nivel de endorfinas en tu cuerpo, y con él tu bienestar³². La neuroquímica empapa todo el mapa de la autoestima. Pensá, aunque te parezca un ejemplo burdo, que los componentes de la pertenencia son los que hace

millones de años fundamentaron el comportamiento de los peces en cardúmenes, y de los pájaros en bandadas. Cuando todavía no eras un homínido, la pertenencia ya se bosquejaba en tu interior, y te impulsaba a hacer lo que los demás hacían³³. Actualmente, formamos subgrupos dentro de la sociedad, y dentro de estos subgrupos tenemos los mismos comportamientos económicos, las mismas preferencias por los destinos de veraneo, la misma forma de vestirnos, y así sucesivamente³⁴. No me digas que no te resulta fácil identificar a los *punks*, a los *darkies*, a los *nerds*, a los *geeks*, a los *hippies* y a todas las demás tribus urbanas.

Está comprobado que la sensación de pertenencia estimula la cooperación entre los integrantes de un grupo, especialmente, si el grupo está compitiendo frente a otro en algún juego³⁵. Quienes hacen *coaching* en el mundo de las corporaciones recurren a esto cuando entrenan a los empleados en temas de trabajo-en-equipo. Lo más interesante

del caso es que cooperamos con otros integrantes aun cuando el conjunto de personas se consolide de un momento a otro según criterios absolutamente arbitrarios (y seamos conscientes de ello). Por ejemplo, cuando nos vamos de vacaciones, incluso si nos agrupan al azar en un contingente turístico, pronto empezamos a interpretar que compartimos rasgos en común con la gente del mismo micro... ¡que los del micro de al lado no tienen! Listo, elaboraste una sensación de pertenencia muy fuerte con esos pasajeros, probablemente para toda la vida.

La pertenencia que ofrece guarida...

Sentirse desamparado es devastador para la autoestima.

Uno de los interrogantes más inquietantes que hoy día la disciplina de la neurociencia afectiva está abordando es la siguiente: ¿consolidamos nuestras creencias espirituales más íntimas para saciar nuestra necesidad de sentirnos

protegidos?36 Muchas religiones apelan a la imagen del padre que nos cuida, o bien a la madre naturaleza. ¿Son estas imágenes una manifestación de la necesidad de sentirnos protegidos por algo superior a lo que pertenecemos, algo que pueda más de lo que podemos nosotros por nuestra propia cuenta?

Sin tomar partido por ninguna creencia, y sin siquiera intentar responder la pregunta, el simple hecho de plantear el interrogante es válido ahora que empezamos a conocer los fundamentos emocionales que construyen nuestra identidad. Fijate que cuando éramos niños, eran los adultos quienes cumplían el rol de protectores superiores... Pero cuando ya somos adultos, ¿a quién acudimos para resguardarnos?

Por supuesto que los aspectos independiente e interdependiente de tu identidad no funcionan por separado. Si fueran radiografías, verías a ambas superpuestas al trasluz. Buscamos tanto conexión como libertad, lo que nos lleva a veces a abrirnos a la gente y a veces a distanciarnos. ¿La consecuencia? Habitualmente, enfrentamos

dificultades para conciliar estos tirones opuestos. Un ejemplo que ilustra magníficamente la superposición de nuestra individualidad con nuestra necesidad de pertenencia se encuentra en algo que te comenté en el capítulo 3: *necesitamos ser reconocidos por nuestros logros*. Toda meta validada por la sociedad (como casarse, ganar un concurso o descubrir una solución) no solo satisface nuestra motivación de *Lograr* algo, sino también nuestra BÚSQUEDA DE APROBACIÓN por parte de la sociedad misma que la reconoce. En realidad, no es raro que sea la aceptación de los demás en sí misma la que estemos buscando alcanzar, y que así la BÚSQUEDA DE AUTOSUFICIENCIA termine al servicio de la BÚSQUEDA DE APROBACIÓN —con lo cual *Lograr* queda como una herramienta para la pertenencia.

Ojo con los condicionamientos y el

autorrechazo...

«De todos los juicios que emitimos en la vida, ninguno es más importante que el que emitimos sobre nosotros mismos³⁷», dice Nathaniel Branden, psicólogo que se dedicó a entender la autoestima.

Desde que nacemos, interacción tras interacción, vamos adoptando condicionamientos de la sociedad en la que estamos inmersos. En esencia, los condicionamientos permiten que nos adaptemos a lo que se espera de nosotros en la convivencia. Gran parte de las respuestas emocionales que aprendemos suceden por observar cómo se comportan los demás³⁸. Al tomar a otras personas como modelo, quedamos eximidos de prácticas de prueba-y-error, porque, sin tener que hacerlo, podemos entender que no conviene, por ejemplo, meter los dedos en el enchufe. Así, decodificamos cómo nos conviene comportarnos en una entrevista de trabajo o cómo acercarnos al sexo opuesto.

Adoptando condicionamientos llegamos a construir un ideal de cómo tendría que ser nuestra identidad. Y después nos autoevaluamos³⁹ todo el tiempo para ver cuán cerca o lejos estamos de ese ideal. Claro, esto nos permite hacer las correcciones necesarias en nuestras conductas. Pero, ojo, que esto también significa que aplicamos la

BÚSQUEDA DE APROBACIÓN a nosotros mismos. Y si no nos gustamos... ¡jepa! No hay nada más peligroso para la autoestima que el autorrechazo.

El autorrechazo es una fuente de DOLOR muy intensa, incluso tal vez mucho más intensa que cualquier desaprobación por parte de los demás. ¿Por qué? Porque anticipa la desaprobación potencial de los otros, y nos deja a merced del dolor por el rechazo ajeno, siempre «a punto» de llegar. Construimos una realidad interna de desvalorización e inferioridad; hasta terminamos enojados con nosotros mismos. Todo ello, obviamente, va a reducir nuestra autoestima y a desorganizarnos, incluso antes que cualquier obstáculo real.

Es útil reformularnos la pregunta «¿Quién soy?» por «¿Quién creo que soy y cómo asumí que debería ser?».

Componentes concretos de tu carácter

•Tu personalidad puede explicarse gracias a componentes *concretos* y *diferenciables*:

funciones emocionales, según cuán encendidas o apagadas estén.

- El efecto de dos o más funciones *intensamente* activadas al mismo tiempo resulta en *conflictos internos para tomar decisiones*.

Muchos psicólogos se dedican a explorar las diferencias de personalidad entre nosotros. A mí particularmente me llamó la atención el trabajo del psicólogo científico Steven Reiss, porque tras infinidad de observaciones afirma que todos llevamos dentro un conjunto de dieciséis «motivaciones básicas»⁴⁰. De acuerdo con cómo se manifieste esa orquesta de dieciséis componentes a cada momento —o sea, según la intensidad que adquieran—, nos comportaremos y nos *sentiremos* de cierta manera⁴¹.

¿Por qué quiero compartir con vos la descripción de nuestra personalidad que hace Reiss? Precisamente porque ahora que conocemos la

existencia de funciones emocionales (y de las motivaciones universales que de ellas se derivan), podemos fundamentar con consistencia que *nuestra personalidad se debe a la combinación de múltiples componentes bien concretos y diferenciables*.

El trabajo de Reiss constituye una investigación psicológica «de-arriba-hacia-abajo» (es decir, empieza desde lo visible del comportamiento humano y trata de encontrar fundamentos internos). Trabajos modernos como el suyo comienzan ya a encajar perfectamente con las explicaciones neurocientíficas «de-abajo-hacia-arriba» (aquellas que parten de los neurotransmisores y circuitos cerebrales y procuran averiguar qué conductas generan).

Para que te des cuenta de cómo se concilian, te voy a mostrar diez de las «motivaciones básicas» que Reiss proclama que todos tenemos —podés verlas en la siguiente columna izquierda— y te voy

a sugerir en una segunda columna (la derecha) cuáles funciones emocionales y procesos motivacionales que venimos reconociendo en este libro pueden ser las verdaderas piezas constructoras en juego:

Aceptación: BÚSQUEDA DE APROBACIÓN

Curiosidad: BÚSQUEDA DE NOVEDAD

*Independencia: BÚSQUEDA DE
AUTOSUFICIENCIA,*

individualidad

*Orden: Controlar, buscar patrones para entender
la realidad*

Poder: BÚSQUEDA DE AUTOSUFICIENCIA,

Poder

Ahorro: BÚSQUEDA DE CERTIDUMBRE, Tener

Contacto social: pertenencia, EMPATÍA

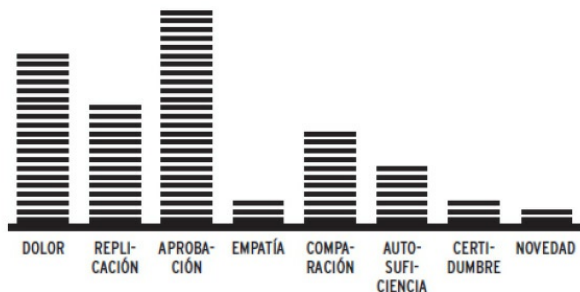
Estatus: COMPARACIÓN

*Tranquilidad: BÚSQUEDA DE CERTIDUMBRE,
bienestar físico*

Venganza: REPLICACIÓN de DOLOR

En el lenguaje de Reiss, si tu «venganza» sobrepasa tu «tranquilidad», ya te imaginarás qué tipo de respuestas a las otras personas van a ser más habituales en vos. De la misma forma, si la «aceptación» y el «contacto social» *se escuchan* en tu orquesta más que la «independencia», vas a prestarles mucha más atención a las opiniones de los demás.

Ahora bien, habiendo contado esto, te propongo que volvamos a hablar el lenguaje de nuestras funciones emocionales, y que te imagines tu personalidad de forma simplificada como un *ecualizador* en el que las distintas funciones suelen trabajar en un determinado nivel de actividad.



Nuestra personalidad será diferente según ciertas funciones trabajen con menor o mayor frecuencia

que otras. Como habrá unidades *habituadas* a trabajar con cierta intensidad, o a *recuperar* un cierto nivel de intensidad toda vez que se apartan de él, lo que tendremos será un determinado perfil de experiencias internas y conductas: *un perfil de personalidad*.

Pero ¿cómo adquiriste semejante perfil de personalidad? Bueno, así como nuestro contenido genético nos hace heredar ciertos rasgos físicos, también nos llevará a heredar ciertos rasgos de procesamiento: en algunas personas determinadas funciones podrán ser más fácilmente activables (o incluso aplacables) que en otras. De todas maneras, las circunstancias ambientales que forjan nuestro carácter son igualmente importantes. Una persona siempre es alguien *dentro* de sus circunstancias. La experiencia, la costumbre, el entrenamiento y las creencias que fuimos incorporando modifican el desarrollo de nuestras funciones emocionales y modulan su actividad.

Semejante complejidad no nos permite hacer un catálogo de todas las personalidades posibles (realmente infinitas), sino ofrecer los componentes básicos sobre los que cada uno de nosotros debe tomar responsabilidad para mapear su propio carácter. Y tal vez esto, justamente, sea lo más jugoso.

Pegale una mirada al *ecualizador* anterior e imagínate que es el perfil de personalidad de alguien que conocés. Fijate cómo puede inferirse su probable carácter según el nivel de actividad habitual de sus funciones internas. Esa persona será muy sensible a la aceptación de los demás. Si no consigue que le den la importancia que cree merecer (y, probablemente, en su propio ideal, merezca muchísima) o no consigue que le presten atención y la reconozcan de manera permanente, se va a ofender. Con semejante volumen de DOLOR, es una persona muy susceptible. Lo peor para ella es que, dada su alta REPLICACIÓN, *es muy probable que quiera saldar su DOLOR con*

aquellos mismos en quienes busca protección, si es que no se la ofrecen. Enojarse frecuentemente le trae problemas, porque puede verdaderamente generar el rechazo que tan destructivo le resulta. Mientras tanto, su gran tendencia a la *comparación* la llevará a medirse marcadamente con los demás, cosa que podría hacerle correr el riesgo de sentir inferioridad en muchas ocasiones.

Jugando mentalmente con el *ecualizador* anterior, fíjate cómo podrías estar en presencia de una persona diferente: si logramos bajar la participación del DOLOR y de la REPLICACIÓN, daremos con alguien que no suele ofenderse. Si, por su parte, le quitamos relevancia a su BÚSQUEDA DE APROBACIÓN, seguramente no vivirá dependiendo de la crítica ajena ni será habitual que se sienta rechazada. De hecho, ni siquiera estará atenta a posibles señales de rechazo y se sentirá firme en los grupos de pertenencia de los que forme parte. Contrastando, y aumentando su BÚSQUEDA DE NOVEDAD,

podremos estar hablando de una persona que se aburre fácilmente si las circunstancias son siempre las mismas y no logra salir de la rutina.

Para finalizar este capítulo vale la pena mencionar algo que se desprende de conocer más nítidamente nuestra configuración interna. Se trata de la necesidad de mantener un delicado equilibrio entre todas las funciones emocionales. Por eso resulta tan difícil sentirnos siempre plenamente bien: hay muchos factores por satisfacer que nos tironean en sentidos opuestos⁴². La pertenencia, por ejemplo, tiene que coexistir con la COMPARACIÓN. La primera te lleva a adoptar los formatos sociales para poder ser semejante a los demás, mientras que la segunda te impulsa a intentar ser *mejor* que los de tu mismo grupo⁴³. Esto puede conducirte al efecto «manta corta» (cubrirte-los-hombros-pero-descubrirte-los-pies). Debés encontrar una solución *de compromiso* entre los distintos componentes de tu diseño emocional. He aquí otra valiosa perspectiva para pensar la *inteligencia*

emocional: debés ser lo suficientemente sagaz para saber adaptarte a la situación y resolver caso por caso el comportamiento que te conviene.

Es difícil sincronizar y manejar al unísono la orquesta interna de funciones emocionales y motivaciones; por eso enfrentamos dilemas y conflictos de intereses (internos y con otras personas). El mensaje que quiero darte es que esto es *normal*. Los dilemas emocionales y los conflictos surgen pues por dentro estamos confeccionados con esta organización que nos reclama en múltiples direcciones, con componentes que no pueden satisfacerse todos a la vez. No hay nada malo ni nada raro en vos cuando transitás dudas sobre qué decidir o experiencias contradictorias, como las que siguen:

•«¿Qué hago, renuncio a mi estabilidad laboral y me lanzo con un emprendimiento propio o continuo

a desgano en relación de dependencia pero relativamente seguro?». Tu individualidad y un marcado sentido del logro pueden orientarte hacia la autorrealización, pero también la necesidad de seguridad y previsibilidad pueden retenerte.

•«¿Qué hago, sucumbo al deseo sexual y engaño a mi pareja o continuo siéndole fiel a regañadientes?». El valor que le das a la fidelidad tal vez esté inspirado en una convicción personal, o tal vez en evitar hacerle daño a tu pareja, pero también podría tener que ver con evitar que te la devuelva si se entera.

•«Cuando un amigo a quien quiero me ofende, ¿cómo me enojo con él?». Justamente, debido a que al querer a alguien buscás que te quiera a su vez y buscás su aprobación, es difícil escoger el segundo acto del mecanismo del enojo. Si eligieras la REPLICACIÓN de algún dolor que te hizo sentir, luego ese amigo también hará lo suyo: te rechazará, se enojará a su vez y tal vez te deje

de querer...

- «¿Por qué me siento bien con este grupo de gente pero al mismo tiempo hay algo que no me llena cuando estoy con ellos?». Probablemente sientas la pertenencia y la aceptación, pero no habrá nada en lo que consigas destacarte y mostrarte comparativamente relevante.

- Si mi búsqueda de protección me lleva a encontrar inspiración y cobijo en Dios o en alguna experiencia espiritual, pero al mismo tiempo mis creencias «racionales» me dicen que no hay nada más allá, «¿en qué creo?», «¿hacia dónde voy?».

>>> Recalculando... Usted está aquí

- ¡Que no te moleste tanto cuando los niños intencionalmente provocan a sus padres! Es un

recurso maravilloso que tenemos los humanos desde temprana edad para conocer los límites y el alcance de nuestra influencia.

• En tu interior, ¿qué te *creés* capaz de conseguir? En la conformación del modelo de realidad que tenés acerca de vos mismo, participa la BÚSQUEDA DE AUTOSUFICIENCIA. A lo largo de tu vida, al intentar *Lograr, Influir, Controlar* y *Tener* vas sacando conclusiones.

• Nunca hubieras logrado tu autonomía desde niño sin la asistencia de tus padres, maestros y adultos. Lo mismo te sucede hoy día: no creas que lo podés todo sin la ayuda de nadie. Tu independencia se sustenta en las relaciones con los demás, aunque suene contradictorio.

• ¿Podemos reinterpretar el *bullying* a nivel psicológico e incluso legal ahora que conocemos mejor nuestros recursos internos? ¿Advertís cómo actúa disfuncionalmente la COMPARACIÓN en

los matoncitos? Podría ser para exhibir superioridad, buscando convocar la APROBACIÓN de sus pares, o para rejerarquizarse al sentir inferioridad («te pego por linda»).

• De la misma manera, ¿podemos reinterpretar el *mobbing*? (acoso laboral). Un empleado acosado va a sentir su autoestima erosionada cuando le quiten responsabilidades (pérdida de autonomía y de jerarquía), cuando lo aíslen (merma su sensación de pertenencia y contención) y cuando lo sometan a episodios de ambigüedad (provocándole el dolor de la incertidumbre).

• ¿Hiciste ya el *ecualizador* de tu personalidad? Si querés ponerlo un poco más complejo, agregale las variables de pertenencia, individualidad, *Lograr*, *Poder/Influir*, *Controlar* y *Tener*. ¿Qué columnas deberías moderar y cuáles deberían aumentar su intensidad?

>>>

¿Cómo te relacionás?

• Vas a darte cuenta de qué funciones emocionales se encienden en vos y en los demás —y cómo— según tu forma de relacionarte.

Vergüenza, envidia, celos.

¿Por qué? ¿Para qué?

• Los tres titiriteros que en común mueven los hilos de estas experiencias emocionales son la BÚSQUEDA DE APROBACIÓN, la COMPARACIÓN y el DOLOR.

Efectivamente, la vergüenza, la envidia y los celos tienen en común un «combo» de funciones

emocionales: la BÚSQUEDA DE APROBACIÓN, la COMPARACIÓN y el DOLOR. Solo que, por supuesto, estas funciones se combinan entre sí de forma particular para cada experiencia sentida.

En la vergüenza, el DOLOR se enciende por el rechazo, la crítica y la desvalorización de los demás, desaprobaciones que pueden ser tanto reales como potenciales. ¿Qué quiero decir con «potenciales»? Bueno, fíjate que la vergüenza tiene un aspecto anticipatorio, como cuando no te animas a hablar en público (¿se burlarán de mí?) o no te atreves a sacarte la remera en la playa (¿y si me ven con muchos rollitos?). Tu anticipación intenta eludir el rechazo que provoca dolor.

La anticipación del DOLOR es un mecanismo útil que todos llevamos dentro y que ganamos gracias a la evolución, para reconocer el juicio ajeno y poder así entender cuáles son las condiciones que se aceptan socialmente cuando nos exponemos a los demás. ¿Te acordás de que en el capítulo

anterior vimos que la sensación de pertenencia está construida, en parte, alrededor de la BÚSQUEDA DE APROBACIÓN? En la vergüenza es precisamente tu interpretación de que *no formás* parte del grupo que te juzga lo que te hace «víctima» de su dictamen. Si en determinada circunstancia te sentís ajeno —a una persona o a todo un grupo—, va a ser esa sensación de *no pertenencia* la que construya en tu mente la interpretación de que te observan socialmente. Imaginate un escenario en una sala teatral: si estás ahí arriba, evidentemente no estás con el público. Lo que llamamos «vergüenza ajena» se fundamenta en el mismo proceso, solo que vos vendrías a sentirte parte del jurado mientras se te enciende la EMPATÍA por dentro y reconocés la experiencia de quien está sobre el «escenario».

¿Y cómo juega el ingrediente de COMPARACIÓN? Cualquier atributo en el que te sientas inferior va a detonar tu sensación de que no estás cumpliendo con el estándar social aceptable.

¿Tu atractivo físico es menor, o *interpretás* que es menor? ¿Tenés poca jerarquía económica frente a ese vecino o colega, o *interpretás* que así lo es? ¡Ojo con tu visión subjetiva! La burla de alguien puede provocarte vergüenza porque te hace interpretar que tenés menos valor comparativo en aquello que está en juego, cosa que te lleva a distanciarte del «resto» en ese atributo que para vos es relevante.

En la envidia también hay un componente de autodepreciación¹. En la envidia tu COMPARACIÓN evalúa cuándo el otro recibe más atención que vos, cuándo es más apreciado, preferido o reconocido que vos. Eso es lo que lleva a tu interpretación a revestir a la otra persona de una mayor importancia social. Nunca vas a envidiar a alguien que consideres inferior en el atributo al que aspirás (delgadez, desempeño, atractivo sexual, influencia)². Vas a envidiar a quien detonó *en vos* la sensación de inferioridad comparativa: ¿consiguió, en tu entorno, los logros

que son de tu interés mientras que vos no?, ¿se le ocurrió una idea mejor en el trabajo?

Es muy probable que estés tomando a la persona envidiada como modelo del objetivo al que aspirás...; eso la hace al mismo tiempo fuente de aprendizaje de cómo conseguir tus propósitos, pero también fuente de DOLOR. ¡Disyuntiva difícil de manejar si las hay! Es por eso que quedás vulnerable ante su «superioridad» en ese ámbito y jamás vas a admitirle tu envidia (ocultarla exige un gran esfuerzo). En general, a todos nos pasa que tratamos de esconder la envidia lo más posible. El efecto llega a ser tan desorganizador que muchas veces llegamos a negarnos a nosotros mismos que la sentimos³.

La inferioridad que sale a nuestra superficie mental cuando entramos en contacto con alguien que nos genera envidia en realidad ya preexistía dentro de nosotros. Puede ser *agravada* ante el estímulo, pero ciertamente no es nueva. ¿En qué no

te ves «lo suficientemente bien»? Muchas veces «anestesiamos» lo que no nos gusta de nosotros mismos, incluso un deseo, para evitar mayores frustraciones⁴. En este sentido, dale la bienvenida a la emoción de envidia como una señal que te revela aquello de vos que requiere un trabajo de fortalecimiento.

En este punto seguramente te estés tratando de explicar la gran diferencia entre envidia y *admiración*, ya que cuando admirás a alguien también observás que sus capacidades y recursos son *superiores* a los tuyos⁵, ¡e incluso probablemente también lo tomás como modelo para seguir! Bueno, el asunto es que, en la admiración, la cualidad que apreciamos no está grabada a fuego dentro de nosotros como inalcanzable. No sentimos inferioridad o inseguridad, ni acarreamos creencias limitantes desde antes. Esa cualidad para nosotros no es fuente de DOLOR, porque no apreciamos ninguna falencia interna que orbite en torno a ella.

Podemos sentir la «superioridad» del otro tranquilamente, sin angustia. Tenemos una verdadera *conexión empática* con la persona que admiramos, sintiendo la plenitud que ella siente y espejándola en nuestro interior (típico de un seguidor incondicional o de un padre lleno de orgullo por los logros de su hijo).

¿A qué llamamos «envidia sana», entonces? A cualquier experiencia de envidia cuyos mecanismos funcionen tal como describí más arriba, porque *todos* somos sanos y normales si la sentimos (siempre y cuando se mantenga dentro de proporciones moderadas, claro). Si somos hábiles emocionalmente, al envidiar podemos transitar la inferioridad de manera que nos permita advertir cuál es el verdadero atributo de nuestro interés en juego y cómo mejorarlo para enriquecernos⁶. He aquí la funcionalidad de la envidia: superar el contraste que estamos percibiendo.

Por el contrario, una envidia no resolutiva

promueve que nos baje la autoestima y nos enfoquemos en el DOLOR, para finalmente aplicar la REPLICACIÓN a quien envidiamos: perjudicarlo como «él nos perjudica a nosotros» (¡es nuestra perspectiva la que nos afecta y no la otra persona!). Terminamos «matando al mensajero», es decir, a la persona que deja en evidencia nuestra carencia por contraste. Muchos procuran vulnerar la superioridad del envidiado, mancillar su imagen o ridiculizarlo ante los demás, en lugar de ascender en su propia escala de atributos⁷. Tal vez este nefasto atajo resulte más fácil que aceptarse y comenzar a trabajar en el cambio interno que uno necesita.

Y llegamos a los celos, un término que en muchas ocasiones puede confundirse con la propia envidia, o incluso usarse de forma indistinta. Pero hay tres cualidades que hacen de los celos una experiencia diferente:

(a) La APROBACIÓN que buscamos no es de la sociedad ni de «los demás» en general, sino de una persona en concreto: alguien que nos importa y ocupa nuestra atención. Existe también un tercero en el desarrollo de esta emoción, quien supuestamente recibe más APROBACIÓN que nosotros por parte de esa persona importante. Por eso los celos suceden casi siempre en medio de relaciones ya existentes, sean de pareja, familiares o laborales.

(b) El DOLOR inherente a los celos es marcadamente anticipatorio: esa menor APROBACIÓN que interpretamos no está necesariamente comprobada. Puede ser potencial, puede ser supuesta. Por eso los celos encierran un elevado contenido de incertidumbre, lo cual suele hacerlos más inaguantables que la envidia y la vergüenza. Una BÚSQUEDA DE CERTIDUMBRE a todo vapor puede motivarnos a acciones impetuosas por la necesidad acuciante de descubrir, de resolver, de hallar un desenlace para

nuestras sospechas.

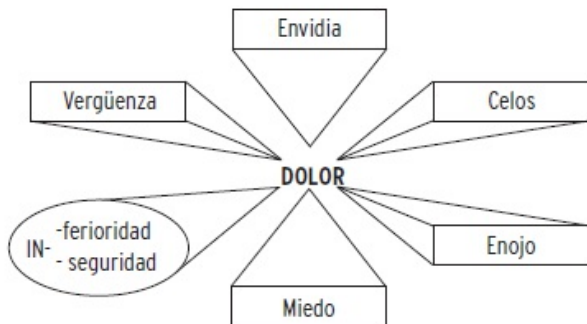
(c) No se trata solo de que un tercero acapare la APROBACIÓN y la atención de nuestro vínculo, sino de que los gane cuando desde un principio toda la APROBACIÓN era —o debía ser— para nosotros. La amenaza consiste en que el tercero nos *quite* la plena aceptación que teníamos antes, y así nos haga perder jerarquía para nuestro vínculo. Allí se encuentra la inferioridad comparativa: sufrimos una pérdida en la calidad de nuestra relación inicial. Se trata de una emoción en la que está en juego la competencia por el mismo recurso (una relación concreta).

En el capítulo 2 advertimos lo importante que es el trabajo que hace tu mente de reconocer intenciones (o suponerlas) para formar creencias. Esto es un agravante para los celos porque, si en nuestro vínculo advertimos *intención* de prestarle atención al tercero y darle relevancia, la experiencia de celos puede hacerse muy intensa. Si

se torna disfuncional, en vez de tratar el conflicto, la persona que cela puede sentir un ímpetu vengativo —motivado por la REPLICACIÓN— para saldar su DOLOR tanto con su vínculo como con el tercero en discordia.

Los celos seguramente tienen su origen evolutivo en reclamar la atención tanto de la pareja sexual con quien cuidar la descendencia como de aquellos que nos protegen ante lo incierto de la supervivencia (nuestros padres u otros integrantes de la manada). Así es que los celos estimularían toda clase de artificios para llamar la atención y demostrar nuestro valor, rejerarquizándonos para hacer que nos vuelvan a preferir y a tener en cuenta. Claro, imagínate estos artificios en la puesta en escena contemporánea, absolutamente diferente a la de cuarenta mil años atrás, y vas a entender el porqué de muchas competencias triangulares entre empleados por sus jefes, entre hermanos, o incluso entre políticos mediáticos.

El portafolio de emociones que emana del dolor...



Como ya te habrás dado cuenta, todas estas experiencias emocionales tienen en común la activación del DOLOR.

Dejame insistir: no sos anormal ni hay nada raro en vos por tener estas vivencias con cierta frecuencia. Tenés una maquinaria emocional que las sustenta, y agradezcamos a la evolución por ello. Aprovechalas como sensores de aquello que te conviene mejorar y permitítelas en este

sentido. Eso sí, si alguna de estas emociones se hace presente en demasiadas oportunidades y te desorganiza hasta el punto de que empezás a tomar decisiones disfuncionales (que te deterioran a vos y a tus relaciones), es imprescindible que actués de inmediato para poder manejarlas. Siempre preguntate: «Lo que esta emoción me está llevando a hacer, ¿contribuye a mi verdadero objetivo, a mi interés último, o por el contrario me aparta de él?».

Basta tan solo *un* requisito para que cualquiera de las experiencias del portafolio del dolor derive en rencor: *ubicar la causa de nuestro dolor en la otra persona de manera definitiva*. ¿A qué me refiero por «definitiva»? Me refiero a inscribir una creencia de que esa otra persona es *responsable* de nuestro dolor. Esto es lo que comúnmente llamamos *echarle la culpa*.

No hay emoción de largo plazo más dañina para nosotros mismos que el rencor. El propio Nelson Mandela, premio Nobel de la paz, dijo en una oportunidad que el rencor es «como beber veneno

y esperar que mate a tus enemigos»8. Claro, es que con resentimiento uno re-siente una y otra vez el DOLOR, y lo transforma en sufrimiento. Se hacen muy duraderos los procesos químicos y mentales inherentes al enojo, porque aquello que te afectó no pudo resolverse en el momento9. ¿Cómo pensás que queda tu cuerpo luego de acumular incesantes olas de hormonas de estrés en sangre? Queda exhausto y vulnerable a todo tipo de enfermedades.

Si llegaste hasta el punto de sentir odio por alguien, significa que le diste todo el *poder* a esa persona sobre tu padecer. Por eso el odio está íntimamente vinculado a la *impotencia*10. Como en el fondo todos lo sabemos, llamar a alguien «resentido» se toma como un insulto bastante humillante11.

Ni el rencor ni el odio son resolutivos. En primer lugar, ¿vas a continuar asignándole poder a algo ajeno a vos, y manteniendo tu atención en eso? Cuando odiás no te estás alejando de la fuente de

dolor, porque la tenés muy presente. Ser capaz de rechazar un vínculo sin mayores conflictos y tomar distancia es algo muy diferente a odiar. De hecho, ser capaz de alejarte de quien te hace daño y trascender una situación es signo de habilidad emocional. Por supuesto, no es el único camino: acercarnos y tratar de solucionar nuestros conflictos en conjunto también es una alternativa. Pero el rencor no te permite ninguna de las dos soluciones: ni desvincularte sanamente para recuperarte ni mantener el vínculo en armonía.

Apego y dependencia: el poder entregado

- Una función emocional *hiperactivada* puede transformar a alguien en dependiente de una circunstancia o de otra persona.

No cabe la menor duda de que estamos diseñados para *interdependen* emocionalmente los unos de los otros. Incluso nuestra propia individualidad

recurre a la COMPARACIÓN con los demás para consolidarse, como vimos en el capítulo anterior. No obstante, en ocasiones la delgada línea se rompe y terminamos *dependiendo* plenamente de factores externos, lo cual nos quita autonomía emocional.

La verdad es que somos nosotros mismos los que *empoderamos* o *des-empoderamos* personas (como esa relación de pareja que no te hace feliz), lugares (como esa rutina laboral exhaustiva) u objetos (como ese pedazo de pizza o ese amuleto).

¿Cómo es posible que una función emocional pueda distorsionarse hasta el punto de llevarnos a la dependencia? Puede haber gente que nazca con un mayor potencial genético para desarrollar alguna función emocional; pero la cosa no se limita a lo congénito. Dependiente no se nace, más bien *se hace*. Si cualquiera de nosotros queda sujeto a un entorno que provoca que una determinada función se active con mucha

frecuencia, estará entrenándola y dándole prioridad. El ambiente en el que uno vive puede estar repleto de condicionamientos, refuerzos intermitentes y otros estímulos repetitivos que cumplan el rol silencioso de *personal trainer* de alguna función emocional.

La química cerebral y corporal da buenas respuestas por ahora sobre la dependencia. El neurotransmisor dopamina, aquel combustible por excelencia de nuestro Sistema-de-Búsqueda, fortalece nuestro apego por todo aquello que nos incentiva recurrentemente¹². Por su parte, las endorfinas (que «morfinosamente» participan en nuestra sensación de bienestar) son capaces de dejarnos literalmente *adictos* a determinados estímulos. Muchos especialistas hoy día ya nos hablan de *adicciones conductuales* semejantes a la adicción a la morfina¹³ —aunque, por supuesto, con las dosis naturales de endorfinas propias de nuestro organismo... Serían las adicciones al trabajo, la vigorexia (la necesidad acuciante de

hacer deporte y reportar cambios muy notorios en el cuerpo como consecuencia) e incluso la voracidad propia de la gula¹⁴.

Jaak Panksepp, el psicobiólogo pionero de la disciplina neurocientífica que estudia los afectos, llega incluso a sugerir la existencia de *adicciones a las personas*¹⁵. Conociendo lo que pasa a nuestro alrededor cotidianamente, no dudo ni por un segundo de que sí las hay. Es habitual ver cómo —tanto en las amistades como en las parejas— las personas se transforman en dependientes del otro¹⁶. El torrente químico de satisfacción —oxitocina de por medio— derivado de la contención, el afecto y la pertenencia que se obtienen del otro (y, también si se quiere, del sexo) explica que nuestro cerebro desarrolle avidez por afianzar los vínculos. Y ni hablar durante la adolescencia, cuando las hormonas y los neurotransmisores burbujan en sobredosis. Este fenómeno de transformar al otro en el pan-y-manteca, o en la intensa media-naranja, puede caer

de forma superfavorable dentro de la ventana del enamoramiento romántico, pero también puede promover relaciones adictivas de las que no podemos salir ni aun con nuestros mejores esfuerzos (algo sumamente desestabilizador para la persona «enganchada» cuando la otra no lo está). Pareciera que el concepto de amor moderno queda una y otra vez enviciado por la dependencia, la sujeción y la posesividad, sin dejar al otro libremente ser. Es verdad que, si amamos a alguien, vamos a querer que, a su vez, esta persona también nos ame. Pero de ahí a la obligación y a la presión hay una gran distancia.

Existen hábitos sociales que favorecen el «crecimiento» de determinadas funciones emocionales, pues nos exponen a los mismos patrones de reacción de manera permanente. En las sociedades contemporáneas, el *individualismo* ha cobrado una relevancia sin precedentes, y en ocasiones ha llevado a las personas a actuar sin la más mínima consideración por los intereses y la

autoestima de quienes las rodean. He aquí una COMPARACIÓN superdesarrollada al estilo Increíble Hulk, que promueve disfuncionalidades, como (a) *competir* desmedidamente, incluso dentro de la pareja o de una relación de amistad, (b) hacernos fanáticos de nuestra estética, u (c) obsesionarnos por el materialismo y la ostentación de *Tener*, para definir quiénes somos.

Aunque parezca incompatible con el individualismo, en estas mismas sociedades se nos adiestró para la APROBACIÓN de los demás. Lo que sucede, en realidad, es que fundamentamos ese individualismo en función de cuán *reconocidos* somos por los otros. No te olvides: la individualidad no puede existir sin la pertenencia.

¿Acaso no le prestamos demasiada atención a la opinión ajena? Así quedamos propensos a sufrir toda vez que no seamos reconocidos, y elaboramos aspiraciones que orbitan una y otra vez en torno a la atención de los demás. Nuestras expectativas

terminan recayendo sobre las acciones de la gente y no sobre las nuestras. ¡Que otra persona nos quiera o no nos quiera no es algo que podamos decidir por ella! Además, una acuciante **BÚSQUEDA DE APROBACIÓN** puede llevar a que te deslomes para cumplir con expectativas ajenas para no ser rechazado¹⁷. Con ello la confusión va a estar en tu menú del día, porque vas a desatender tus genuinas motivaciones y a dejar de lado lo que realmente te gusta.

Las consecuencias de la dependencia pueden contarse de a montones, pero vale la pena que pongamos énfasis en tres:

1) *Nos enojamos con aquellos de quienes dependemos* (claro, porque no «cumplen» con toda la **APROBACIÓN** que esperás de ellos). Esto agrava las cosas porque después podés autocastigarte por haber tratado mal a esa persona que tanto necesitás. ¡Agarrate Catalina!

2) *Le exigís a la otra persona que se comporte como vos querés.* De más está decir que la otra persona recibe cualquier exigencia como una limitación a su AUTOSUFICIENCIA, que no va a estar dispuesta a admitir. Consecuencia: conflicto. Y paradójicamente, el rechazo tan temido.

3) *Te autoengañas para consolarte cuando las cosas no suceden de la manera que esperabas.* En un intento por paliar el dolor de una verdad inconveniente, mantenés modelos de la realidad ya no vigentes. Esto es sinónimo de quedar atrapado por el pasado en vez de admitir cambios. *Dentro* de una misma relación significa no admitir que cierta calidad de vínculo puede cambiar a lo largo del tiempo. *Entre* relaciones, genera que no te abras a otras personas, manteniendo la fijación de retener el vínculo anterior a toda costa.

Hace algunos años asistí a un seminario dictado por George Kohlrieser, psicólogo organizacional de la Ohio State University. Una de las habilidades

que Kohlrieser considera fundamentales para trascender los problemas, y no quedar varados en situaciones (o relaciones) infructíferas, es la que él denomina «re-vinculación»¹⁸. Es preciso comprender que hay cosas que debemos dejar atrás, desapegarnos de lo que en algún momento fue tan cercano para nosotros y, por supuesto, transitar el dolor para darle un cierre. Solo de esa forma vamos a quedar disponibles para un nuevo comienzo con autonomía emocional.

¡No se trata de que las relaciones apasionadas no valgan la pena! Nada de lo que dije acá apunta a eso. Se trata de advertir los riesgos de ceder definitivamente el poder de nuestro propio bienestar a otra persona.

Las dos veredas de Controlar

- Si sentís que las adversidades te superan, en ocasiones intentás recuperar el *Control* buscándolo en la interacción con los demás.

•Cuidado, porque cuando pretendés *Controlar* a otra persona, esto puede derivar en posesividad, y erosionar su autonomía.

Cuando disminuye tu percepción de ser competente en algún aspecto de tu vida y perdés autonomía, *intentás recuperar cierto control como sea, aunque fuera en otro ámbito*. Es probable que quieras ganar de vuelta la sensación de control interactuando con los demás, y esto es precisamente lo que más nos importa en este capítulo. Al fin y al cabo, el mayor cuidado debe recaer en cómo construimos y mantenemos nuestras relaciones. Porque en un desatinado intento por poner orden sobre la propia AUTOSUFICIENCIA, en ocasiones algunas personas terminan queriendo *Controlar* a otras. Entonces no solo son sus mapas emocionales los que estarán en juego, sino también los mapas de los demás. Debemos considerar muy cuidadosamente lo que le pasa al otro en estas interacciones, evitando exigencias y

posesividad19.

¿Qué pasa en ambas veredas ante una situación semejante?

Suponete que, aunque no te des cuenta de lo que estás haciendo, reclamás la atención de un amigo tuyo de manera insistente y demandante en un afán por sentir que las circunstancias vuelven a estar bajo tu control. Desde la vereda de enfrente, la de tu amigo, tal vez él no consiga apreciar que en otras cosas no te fue tan bien como esperabas y que necesitás consuelo. Desde su vereda probablemente él interprete exigencias y cuestionamientos del tipo: «*Tenés* que prestarme atención» o «¿Por qué no me avisaste?». Tu amigo se va a sentir incómodo porque su propia AUTOSUFICIENCIA (y consecuentemente su propia individualidad) quedarán en jaque.

En cuanto los demás perciban que te transformaste en una carga, van a querer tomar distancia. Eso

promueve el círculo vicioso de tu reproche —«¡cómo puede ser que me trates así!»— y, finalmente, el tan temido rechazo (porque la desaprobación que vas a encontrar no te va a permitir consolidar ninguna sensación de recuperar el control).

¿Cómo enfrentar la necesidad de *Controlar* de otra manera? La respuesta te va a sonar muy simple, aunque en la práctica te pueda resultar difícil: *proponiendo* y *sugiriendo* alternativas resolutivas, en vez de exigir y presionar como si pudieras dominar la voluntad del otro.

Es fundamental que siempre tengamos en cuenta los intereses del prójimo y respetemos su libertad de elección. Quien está centrado en sí mismo puede consolidar su AUTOSUFICIENCIA y de esa manera no precisa reclamar, reprochar ni manipular a los demás para sentirse firme. En el interior de todos nosotros debería emanar satisfacción al verificar que la otra persona hace

pleno uso de su voluntad. Porque si así recibimos aprobación y atención de esa persona, vamos a saber que son genuinos y no forzados. Esta es la cualidad inigualable de las relaciones sanas.

El triángulo de la mentira...

La mentira es una expresión de Controlar, que busca evitar la desaprobación de otra persona.

Imaginate un triángulo en donde ubicamos Controlar en un vértice, la BÚSQUEDA DE APROBACIÓN en un segundo vértice y, finalmente, cualquier interés que tengás de turno en el tercero. Todos manejamos la información que les presentamos a los demás. Todos nos exhibimos ante el otro —en mayor o menor medida— con la imagen que componemos para que nuestra relación tenga éxito⁸. Si estás triste, por ejemplo, podés acentuar la expresión de tu congoja para que se compadezcan de vos, o bien atenuarla para que se

te reconozca como fuerte ante la adversidad. Este, al igual que todos los mecanismos emocionales humanos que estamos desentrañando en este libro, tiene su aspecto funcional y al mismo tiempo su versión distorsionada. (La distorsión va a tener lugar toda vez que haya engaño premeditado, farsa maliciosa o cualquier tipo de estafa). Mentir sin mala intención nos permite proteger un interés propio que resultaría motivo de conflicto si fuese advertido por otra persona de nuestro entorno. ¿Por ejemplo? Cuando omitís contar una mala noticia porque te preocupa el bienestar de la otra persona, y querés mantener la situación bajo un cierto orden sin que se enoje con vos. O, algo típico de adolescentes, ocultar que te mandaste una macana para no tener que recibir sermones de tus padres y evitar que así aparezcan nuevos problemas.

Si conseguimos reconocer este triángulo que subyace a todo tipo de mentira, vamos a manejar mejor nuestra forma de comunicarnos con los

demás y de hacerles entender nuestros intereses. Y además vamos a moderar nuestras reacciones cuando nos enteremos de que nos mintieron. Tal vez la otra persona no supo resolver mejor su necesidad de que vos no la desaprobaras. (Siempre hablando dentro de los límites del respeto y en ausencia de maldad).

>>> Recalculando... Usted está aquí

- ¿Sos de echarle la culpa a la gente por tus experiencias internas? ¡No adoptes creencias de rencor! Utilizá tu vergüenza, tu envidia y tus celos como señales útiles de aquello que debés cambiar sobre vos mismo y del valor que les estás dando a tus vínculos.

- ¿Te centrás en vos y en tus propios objetivos, o dejás que tu poder se traslade a cosas que están

fuera de tu alcance? Odiamos, por ejemplo, es malgastar energía en cuestiones externas, en lugar de invertirla en la propia responsabilidad emocional y en trascender las circunstancias.

- ¿Cuál es tu visión del amor? ¿«Deberse» el uno al otro con exigencia, cayendo en dependencia y reclamos, o más bien permitirle al otro su individualidad y caminar a la par? El amor no es una emoción: es una *calidad de vínculo* y, como tal, requiere de nuestra atención constante.

- ¿Necesitas desesperadamente de alguien que «te complete»? ¿Por qué mejor no cambiás tu paradigma de carencia? Ya estás completo y sos una naranja *entera*. La otra persona debe sumarte experiencias positivas (inspirándote pertenencia) y permitirte compartir quien ya individualmente sos.

- ¿Alguna vez tuviste un jefe que centralizaba todo y no delegaba? Ya sabés lo que se siente: falta de autonomía, sometimiento e invasión a tu propio

espacio de capacidades. Acordate de eso cuando vos mismo llegues a jefe. Fomentá la cooperación, la pertenencia y la originalidad de cada uno.

•La próxima vez que tu hijo te mienta, adoptá otro enfoque en vez de explotar. Compartí con él que entendés que él haya querido tener dominio sobre su privacidad (autonomía que merece), y asumís que con tu exigencia él pueda temerles a tus reproches.

>>>

8

Sobre tu estado de ánimo y cómo ser positivo

El ABC de la ansiedad... y algo más

- La ansiedad surge por una *sobreactivación* del Sistema-de-Búsqueda: quedamos superpreparados para la acción.
- Como no podés actuar *directamente* sobre la química de tu Sistema-de-Búsqueda, debés instrumentar cambios en tu enfoque sobre lo que *querés* y lo que *esperás*.

Pensá en todas las razones por las que sentís

ansiedad. Una de las más famosas es cuando querés las cosas *ya*. «No sé lo que quiero, pero lo quiero ahora» es una frase que lo ilustra a la perfección, con foco en el *apuro* más que en la propia calidad del objetivo. De todos modos, esta no es la única razón. De repente, aparece algo que te motiva sorpresivamente sin que estuvieras esperándolo... Ahí tiene lugar la ansiedad. Y si un deseo es muy fuerte, ¿acaso no podemos hablar de esta emoción? Efectivamente. Por otro lado, si sentís que estás perdiendo el control sobre algo que te interesa, aparece la experiencia de ansiedad. Y también cuando debés tomar una decisión importante, cuando un desenlace es inminente, cuando te sentís bajo la evaluación de los demás...

¿Cómo encontrar orden en este caos? ¿Por qué la ansiedad es tan confusa para mapear? Porque *está fundamentada en una sobreactivación del Sistema-de-Búsqueda*, ese que te presenté en el primer capítulo, *que energiza, prácticamente, a*

todas las funciones emocionales que vimos a lo largo del libro. Y ese bendito Sistema-de-Búsqueda interviene en todo lo que queremos a través de su combustible por excelencia: el neurotransmisor dopamina.

La dopamina nos incentiva ante la aparición de cualquier cosa que te interese, sea algo que veas ahí delante (una cuestión perceptiva) o algo que simplemente se te ocurra (una cuestión de elaboración mental). Este neurotransmisor te prepara para la acción, te activa, hace posible que emprendas una conducta en pos de esos intereses que se te cruzaron por la cabeza o en el camino.

Hablando en el lenguaje de las funciones emocionales, sentís ansiedad cuando:

- tenés una fuerte sensación de incertidumbre (BÚSQUEDA DE CERTIDUMBRE superactiva pero sin poder satisfacerla). Cuando *no sabés qué expectativas* hacerte de ciertas circunstancias,

cuando aguardás una noticia que no llega..., incluso ante algo abruptamente *inesperado*: mientras no asimiles la nueva versión de la realidad y resuelvas cómo verte dentro del nuevo escenario, tu tranquilidad queda profundamente conmocionada.

•perdés el *control* de las circunstancias (BÚSQUEDA DE AUTOSUFICIENCIA sobreactivada y sin poder satisfacerla). Ya sabés cuán integrada está la BÚSQUEDA DE CERTIDUMBRE con la de AUTOSUFICIENCIA, y cómo ambas se influyen mutuamente. Al fin y al cabo, una de las formas que tenemos para reducir la incertidumbre del entorno es tomar las riendas de él. Bueno, cuanto más inciertas sean las circunstancias mayor será la sensación de que las cosas se te van de las manos. La ansiedad así también aparece con *lo inminente*: ese punto exacto en el cual ya no hay más tiempo para preparar el entorno..., como el momento de comenzar el examen o el discurso en público, e

incluso una partida que ya es inevitable.

- las cosas se ponen repetitivas y no pasa nada nuevo (BÚSQUEDA DE NOVEDAD a toda máquina y sin poder satisfacerla).
- querés que te entiendan o te llamen, pero no sucede (BÚSQUEDA DE APROBACIÓN a todo vapor y sin poder satisfacerla). ¿Me quiere o no me quiere?
- perdés la conexión con la otra persona (la EMPATÍA no puede desarrollarse). Como cuando no podés descifrar el significado de ciertas actitudes por parte de otros.
- querés retribuir afecto o devolvérselo a alguien, pero las circunstancias no te lo permiten (REPLICACIÓN hiperactiva pero un entorno inapropiado para ejecutarla).
- sentís mucho contraste respecto de alguien (COMPARACIÓN que funciona *a full* pero sin

encontrar equidad).

De todas maneras, en tu vida cotidiana las funciones emocionales se combinan (y recombinan) con lo que hayas aprendido de tu familia o de la sociedad y con tus costumbres, de tal forma que aquello que querés puede ser extremadamente versátil. Puede ser tan complejo y particular que te costaría bastante discernir qué funciones emocionales están en juego para satisfacer ese preciso deseo.

Nuestros antepasados no tenían tanta variedad de cosas que querer como tenemos nosotros hoy en día. Pretendían alguna que otra interacción social, escapar de predadores, evitar insectos, investigar dónde había frutas para comer, emprender la caza cuando tenían hambre, impedir que alguien les escondiese la fuente de comida y pocas cosas más. En nosotros, sin embargo, el portafolio de

intereses llega a ser increíblemente amplio: quiero llegar temprano a casa para ver el noticiero de las ocho, quiero decidir por la camisa a rayas o el polo piqué, quiero ver si hago milanesas para mi hijo más grande y hamburguesitas para la nena más chica, y además debo escoger entre trescientos modelos de coches y ochenta planes de pago. Nuestra sociedad contemporánea nos brinda tal supervariiedad de opciones para elegir que desarrollamos miles y miles de intereses nuevos por día. Las descargas de dopamina así suceden una y otra vez, y encienden nuestro Sistema-de-Búsqueda como un reflector de recital.

Conociendo lo que hace nuestro Sistema-de-Búsqueda con nuestros deseos, anticipaciones y expectativas, lo dicho anteriormente sobre la complejidad de lo que queremos justifica lo que viene a continuación: vale la pena identificar cuatro factores que promueven la ansiedad y que se pueden aplicar genéricamente a todo caso. Una especie de A-B-C-D de la ansiedad.

A. Sentís ansiedad cuando querés algo, pero *no esperás* poder obtenerlo. Tus expectativas te dicen lo contrario.

Imaginate cualquier cosa que desees. Suponete que se trata de cambiar de trabajo. Si no te creés capaz de hallar una nueva oportunidad en el corto plazo (tan «corto» como te parezca), eso te va a generar ansiedad. El dilema también puede recaer en la «forma» de alcanzar ese objetivo: tal vez sí te aprecies capaz de encontrar inmediatamente una nueva posición, pero considerarás que el mercado no tiene el tipo de trabajo que realmente deseás. Te ves recibiendo propuestas pero ninguna que se parezca a la que te corresponde.

Las expectativas de no cumplir lo que querés no solo encuentran su origen en *supuestos*, sino también en identificar verdaderamente una realidad adversa. Tal vez no se trate de que anticipes que sos incapaz de conseguir un puesto o de que presupongas que el mercado laboral está

deteriorado. Es posible que pasen las semanas y que *en serio* no recibás ninguna oferta.

Por supuesto que toda ansiedad se resuelve saciando el deseo en cuestión. Eso es evidente. Pero seamos realistas: no es probable que puedas «apagar» con un interruptor algo que querés. ¿Cómo hacer entonces? La ansiedad se diluye reconstruyendo tus expectativas. Tenés que masticar internamente tus creencias o bien reinterpretar las circunstancias, y así adoptar otra perspectiva.

Conociendo ya la cantidad de funciones emocionales que llevamos dentro, es de esperar que quieras muchas cosas en todo momento y que esas cosas vayan cambiando. En este sentido, si sentís ansiedad y no sabés por qué, esta emoción es un muy buen indicador de tus intereses de turno y de cuáles son tus expectativas respecto a ellos. ¿Estás valorando la relación con la otra persona o simplemente tratás de agradarle?, ¿estás poniendo

foco en la satisfacción por la tarea o solo en el dinero?, ¿quierés aprender o simplemente aprobar el examen?

La ansiedad por que las cosas sucedan ya... se trata de un caso particular de este factor. Radica en que el «plazo» de tus expectativas no coincide con la inmediatez de tu interés. Pero... ¿hacia dónde estás corriendo? ¿Cuál es el apuro y por qué no podés esperar?

¿Reflexionaste alguna vez sobre el apremio que hay en la sociedad actual? Hoy día no suelen perseguirnos los leones para alimentarse de nuestra carne... ni tampoco solemos llegar al límite del hambre y de la sed. Sin embargo, nos la pasamos corriendo. La ansiedad (la propia y la de los demás) impulsa toda presión por dar resultados lo antes posible, toda avidez por llegar lo más pronto que se pueda, todo apuro por satisfacer los intereses de otro... Siempre que haya un límite de tiempo para llevar a cabo una

tarea es, sencillamente, porque a alguien se le ocurrió que quería las cosas lo antes posible. Es muy difícil identificar de quién viene dicho capricho en la complejidad del inmenso entramado social, pero el capricho existe y tiene origen en el interés propio de un individuo, quien lleva a que otro responda con apuro a satisfacerlo... Aquel tal vez ocupe un cargo de muy alta jerarquía, probablemente sea el empleador de este y lo premie por sus ventas. O tal vez sea su pareja y condicione su aprobación a que se realice cierta tarea. Las razones pueden ser muchas.

B. Sentís ansiedad cuando esperás que *se termine* algo que te está haciendo bien.

Si actualmente estás viviendo un cierto bienestar (unas buenas vacaciones o un sueldo que aparece siempre a fin de mes) y asumís que tarde o temprano llegará a su fin, eso te va a poner ansioso.

La utilidad de la ansiedad que aparece en estas condiciones es redirigir tu esfuerzo para procurar más de lo que te da placer. No obstante, hay cosas sobre las que poco podés hacer, como, por ejemplo, la llegada del lunes y la finalización del descanso del fin de semana. Si todo lo que emprendés el domingo para divertirte está matizado de ansiedad, entonces la emoción carece de utilidad. Si por tener presente que una relación puede terminar vivís en estado de ansiedad todo el tiempo que estás junto a la otra persona, de nada sirve el momento.

C.Sentís ansiedad cuando cualquier deseo que tengas cobra *gran intensidad* y querés satisfacerlo a toda costa.

Es de esperar que la ansiedad cumpla su función fundamental de mantenernos bien enfocados en nuestro objetivo, ávidos por consumarlo y preparados para actuar. Pero en circunstancias contemporáneas —diferentes a las de hace

decenas de miles de años— percibimos esta misma experiencia como una intrusión. Una muy intensa motivación por cosas como mantener el orden en nuestro espacio personal o conseguir que otra persona comprenda una explicación puede desorganizarnos ansiosamente en vez de colaborar.

Este factor queda expuesto a la perfección cuando detectamos una *oportunidad*: me refiero a toda ocasión en la que un interés genérico pueda transformarse en una motivación concreta. ¿Por ejemplo? Estás en búsqueda de trabajo y das con un aviso muy adecuado en Internet o estás abierto a conocer una nueva relación y te topás de frente con el hombre o la mujer que es el biotipo exacto que más te atrae.

D.Sentís ansiedad cuando por dentro tenés *intereses encontrados*.

Cuanto más intereses proliferen en tu interior y coexistan en simultáneo, mayor va a ser la

complejidad que enfrentes para satisfacerlos. No solo por el hecho de que cada deseo requiere inversión de tiempo y energía, y consecuentemente debas postergar algunos para priorizar otros, sino también porque, en infinidad de casos, el camino a *un* deseo implica alejarse definitivamente de otro: van en direcciones opuestas. Almorzar ahora implica dejar el ejercicio físico para después. Serle fiel a tu pareja implica descartar las relaciones sexuales con otras personas. Invertir en la educación de tus hijos te quita recursos para las vacaciones tan soñadas...

La megavariedad de opciones que tenemos hoy día contribuye a que elaboremos una gran diversidad de deseos que colisionan unos con otros. Desde nimiedades, como qué cereal comprar para el desayuno (de la góndola de noventa y ocho marcas y sabores) hasta cosas realmente trascendentes, como qué carrera universitaria seguir. A efectos de evitar el atasco debemos decantarnos por la satisfacción de algunas cosas en desmedro de

otras. Para hablar en términos del primer factor (el A), tenés que aceptar *no cumplir* ciertas cosas que sí querés.

No intentar abarcarlo todo es señal de habilidad emocional, y así concentrar tus esfuerzos con un esquema de prioridades, asimilando que habrá anhelos que no vas a consumir.

En definitiva, ¿qué consecuencias tiene una ansiedad excesiva?

Gracias a la dopamina del Sistema-de-Búsqueda, nuestros antepasados de hace decenas de miles de años quedaban tan preparados para la acción como nosotros, pero *realmente* la ejecutaban con actividad física impetuosa. Sentían el incentivo del hambre y corrían detrás de un búfalo a toda marcha para luchar y abatirlo; o se les hacía agua la boca con un fruto y se ponían a trepar varias ramas hasta alcanzarlo. Hoy día, sin embargo, permanecemos mayormente tiesos. Estamos

rodeados de dispositivos y elementos que nos permiten obtener resultados, pero frenando cualquier amplitud expresiva. Cuando alguien te saca de quicio, ya ni gritás ni le cortás el tubo de un viejo teléfono con un golpazo, sino que tan solo le escribís con mayúsculas en el chat o delicadamente buscás la tecla en el celular que corta la llamada.

Así, la activación que sentís por dentro es desproporcionada respecto a la tarea concreta que tenés que llevar a cabo¹. Con la ansiedad tenés una tremenda disposición para la acción, pero no podés desplegarla del todo, y por eso movés la pierna como si fuera una cola de perro cuando estás sentadito delante de la compu. Tenés un ímpetu enorme por resolver una planilla de cálculo en el trabajo, pero ¿qué hacés con toda la inquietud? Debés aplacarla, si no la ansiedad va a bloquear tu capacidad de pensar y concentrarte².

El estado fisiológico de alerta propio de la

ansiedad podría generarte «hiperactividad vegetativa»: tu cuerpo en reposo pero preparado para un gran nivel de actividad te pone en un estado de mucha incomodidad y tensión. Intentás dormir, pero das vueltas en la cama una y otra vez; no aguantás permanecer en una silla por mucho tiempo ni lográs concentrarte en un libro. Si la cosa se agrava, pueden aparecer conductas compulsivas como la voracidad en la alimentación³, que debés prevenir imperiosamente.

Finalmente, los procesos de anticipación que tu Sistema-de-Búsqueda detona gracias a la ansiedad tienden a hacerte especular con adversidades y predecir eventos indeseados. Te ponés a anticipar obstáculos e imprevistos que, de otra manera (en estado de calma), te parecerían remotos y ridículos, y esto es precisamente lo que denominamos *preocupaciones*. Hasta un cierto punto, preocuparte es funcional porque te entrena para evaluar riesgos y amenazas potenciales. Pero

pasado de castaño oscuro, las vueltas que le das en la cabeza al mismo asunto ya se tornan estériles.

Los ciclos y las mañas de *Lograr*

- Junto con tu capacidad de planificar, la motivación de *Lograr* te impulsa a tener metas de largo plazo, que normalmente se enfrentan con tus deseos más inmediatos.

- La motivación de *Lograr* está siempre encendida: por eso querés conseguir nuevos objetivos.

- La ambición sana puede hacerse disfuncional si *Lograr* se transforma en una obsesión, derivando en *codicia* o en *autoexigencia* desmedida.

La motivación por *Lograr*, esa que universalmente

todos llevamos gracias a la BÚSQUEDA DE AUTOSUFICIENCIA, tiene sus mañas. Uno de los mayores obstáculos para alcanzar un logro suele ser que a las metas de largo plazo se oponen aquellos impulsos de muy corto plazo que surgen según la situación. Lo que habitualmente denominamos «tentación» o «dejarnos-llevar-por-el-momento». ¿Qué pasa si por gratificarte una y otra vez en lo inmediato postergás tus planes para el futuro? Va a ser difícil que en algún momento experimentes esa sensación de *logro* tan particular.

He aquí, damas y caballeros, uno de los más comunes conflictos en nuestro interior: ¿sacrificamos nuestros intereses para el futuro por una satisfacción inmediata? ¿Comemos vorazmente ese pedazo de pizza o mantenemos la dieta? ¿Salimos hoy a la noche o seguimos estudiando aplicadamente para aprobar el examen y avanzar en la carrera?

Honrando el gran desarrollo de nuestros lóbulos

frontales en el cerebro —y la capacidad que ellos tienen de inhibir impulsos de regiones cerebrales más profundas—, los científicos sociales señalan que autocontrolarnos y demorar la gratificación son conductas que indican inteligencia⁴. Explican que si podemos diferir una recompensa en el tiempo estamos ante un signo de inteligencia emocional. Pero la verdad es que no nos conviene postergar todo y, como vimos a lo largo del libro, resulta que no estamos cableados exclusivamente para diferir los placeres: tenemos mecanismos emocionales que nos provocan impulsos, los que a su vez exigen satisfacciones inmediatas. Por eso, no está mal que en ciertas oportunidades te inclines por el «aquí-y-ahora» y por tu gratificación en el presente. No sos menos hábil emocionalmente si lo hacés en determinadas ocasiones, mientras que administres muy bien cuándo te conviene y cuándo no.

Poner en la balanza, por un lado, nuestros deseos de corto plazo y, por el otro, nuestros objetivos

para el futuro va a ser siempre un trabajo que debemos enfrentar. Consiste en una decisión muy personal, caso a caso, que podría semejarse a la caricaturesca lucha interna «angelito vs. diablito». La satisfacción «celestial» y trascendente de *Lograr* debe conciliarse con los placeres inmediatos más «mundanos». Está en cada uno de nosotros desarrollar la destreza para poder manejar semejante equilibrio.

Ahora bien, ¿nunca te pasó de sentirte insatisfecho aun cuando tenés prácticamente todo lo que querés? Es una experiencia bastante inquietante. En casos como este seguramente lo que está en juego es otro tipo de equilibrio: el de las motivaciones genéricas frente a los intereses más concretos. Ya no estoy hablando de plazos, sino de cuán específico es lo que pudimos *Lograr*.

Probablemente hayas satisfecho la motivación de *Lograr* en aspectos amplios: ¿querías estar en pareja? Bueno, lo estás. ¿Querías tener un

departamento propio? Bueno, ya lo conseguiste. ¿Querías tener un empleo bien remunerado? Ahí lo alcanzaste. Te realizaste en términos generales. Sin embargo... ¡tu pareja no se ajusta a los detalles que esperabas, el departamento está ubicado en una zona que no te gusta mucho y el empleo no es lo que siempre soñaste hacer! Tus expectativas más concretas se hallan lejos de estar cubiertas. Y esto puede llegar a agobiarte, porque los detalles son tan importantes como el todo. Mirá si tendrá mañas la motivación de *Lograr* que no podés descuidar el balance de lo general con lo específico. Si no, podría pasarte precisamente eso: sentirías logro y fracaso al mismo tiempo por distintas cuestiones de un mismo objetivo.

Otro asunto por demás interesante es que *Lograr* también tiene sus ciclos en cada uno de nosotros. Después de que comiste se te va el hambre, una vez que dormiste lo suficiente ya no tenés la necesidad inmediata de volver a la cama, y luego de que saciaste el deseo sexual experimentás un

período sin apetito (los sexólogos lo llaman «período refractario», que para algunos afortunados es bastante corto). Pues bien, con *Lograr* sucede algo semejante: existe un período durante el cual estamos tan satisfechos de haber alcanzado algo que esa realización nos mantiene plenos.

Sin embargo, ese lapso de tiempo tiene un límite. ¿Cuánto te duró la felicidad de haberte recibido de médico, ingeniero, licenciado o lo que fuera? ¿Por cuánto tiempo estuviste feliz por la casa o el coche nuevos? ¿Hasta cuándo se prolongó la plenitud del ascenso en el trabajo o la alegría por haber clasificado para el mundial de fútbol? (Solo como curiosidad, notá, en este último caso, que es tu *pertenencia* al país la que te hizo sentir un logro que no es precisamente fruto de tu esfuerzo personal).

¿Por qué *Lograr* te satisface solo por un tiempo? Lo que pasa es que tu propia interpretación, la que

mantiene satisfecha la motivación de *Lograr* como llave-en-cerradura, se va diluyendo. En tu cerebro permanece el modelo de la realidad nueva que creaste, pero queda solo en el plano cognitivo. Efectivamente, *sabés* que sos médico, que tenés una hermosa casa y que alcanzaste un buen ascenso, pero ya no lo *sentís* como antes.

Por eso, y lamento desilusionarte, no existe en la realidad el final «y vivieron felices para siempre y comieron perdices». Después de alcanzada una meta y satisfecho un logro, queremos más. Estamos cableados funcionalmente para que así suceda. Lo cual no debe desmerecer ningún éxito que hayas alcanzado previamente, claro. Es importante que aprendas a atesorar tus propios logros y a apreciar el desarrollo de tus capacidades, para sostener internamente el valor de lo que fuiste consiguiendo a lo largo de tu vida. Pero no te sientas anormal si hoy día ya no te resulta suficiente aquello que hiciste en el pasado. Nuevamente, te tenés que hacer cargo de otro delicado equilibrio: por un

lado cómo te autovalorás y por el otro cómo aun así establecés nuevas metas.

Imaginate que me contrataras a mí como cocinero y que, todos los días para las cuatro comidas (desayuno, almuerzo, merienda y cena), yo siempre te sirviera nada más que puré de papas con un agregado especial de proteínas, vitaminas y minerales. Sería lo más parecido a una comida de astronauta: toda la nutrición que tu organismo necesita. Por más que alimentara tu cuerpo de manera suficiente, apuesto a que sentirías hastío en muy poco tiempo. No aguantarías el mismo sabor en tu boca una y otra y otra vez. Eso tiene un nombre, y se llama «saciedad sensorial específica». También sucedería si te hiciera escuchar el tema musical que más te gusta pero sin parar, de corrido, en una cinta sin fin. ¿Y sabés también con qué sucede? No solo con las funciones perceptivas, sino con las funciones emocionales. *Lograr*, consecuentemente, no es una motivación que esté ajena a lo repetitivo.

Por eso, si el tipo de logro que procurás es siempre el mismo, ya no va a motivarte como al principio ni va a satisfacerte tanto haberlo conseguido. Necesitás variedad en tus metas. Tu capacidad de habituarte a las circunstancias — incluso tu adaptación al entorno que vos mismo generaste con tus logros— te lleva a sentir que no vas a ningún lado si seguís haciendo más y más de lo mismo, como si estuvieras corriendo en una cinta del gimnasio, siempre en el mismo punto⁵. Lo que lograste antes ya no te significa tanto como para intentarlo de nuevo.

Cuando asumimos que tenemos la capacidad para alcanzar algo, ya no interpretamos ese desafío con el mismo valor y nos ponemos a buscar emprendimientos nuevos (con ayuda de la BÚSQUEDA DE NOVEDAD, por supuesto). A medida que vamos obteniendo lo que queríamos, forjamos expectativas más altas y aspiramos a conseguir aún más⁶. Pero no más de lo de siempre, sino más de otras cosas. «¡Mamá, mirá, ando en

bicicleta!». «¡Mamá, mirá, escribí la composición de tema “La vaca!”». «¡Mamá, mirá, me recibí de ingeniero nuclear!». Para salir de la cinta que nos deja en el mismo lugar tenemos que diversificar el portafolio de metas y desafíos⁷.

Lo que llamamos «ambición», por ende, no es algo que va contra nuestra naturaleza. En mayor o menor medida, todos somos ambiciosos porque *la ambición surge tras la saciedad específica alcanzada por ya sentirnos competentes en algo y la consiguiente reactivación de Lograr*. En una persona con gran ambición se cumplen las siguientes particularidades:

- Su motivación por *Lograr* presenta una gran actividad (en el fondo, por una intensa BÚSQUEDA DE AUTOSUFICIENCIA).

- Tiene períodos refractarios cortos (*Lograr* queda satisfecho por poco tiempo, y se le enciende

rápido de nuevo).

- Posee gran habilidad para definir nuevas metas.
- Incorpora rápidamente en su propia imagen de sí la nueva capacidad que adquirió, lo cual le permite incrementar la magnitud y diversidad de los desafíos.

La *codicia*, por el contrario, es una distorsión de la ambición. El codicioso puede aspirar a un logro de manera adictiva (suponete: acumular dinero), sujetándolo a otras funciones emocionales (la APROBACIÓN que brinda la fama, por ejemplo, o la COMPARACIÓN magnificada que lo lleva a una permanente búsqueda de jerarquía). El codicioso incluso puede instrumentar su motivación de *Lograr* a través de otras disfunciones de su propia AUTOSUFICIENCIA, como abusar del poder o controlar a los demás. Ello lo conduce, sin lugar a dudas, a actuar en función de sus intereses propios a toda costa en

detrimento de los ajenos. Todo eso habitualmente lleva a los codiciosos a invertir demasiada energía y atención en una meta obsesiva, y a dejar de lado otras experiencias de vida que es preciso satisfacer para sentirse completo (como pertenecer a vínculos significativos y compartir con los demás).

La cultura del éxito que vemos en los medios suele pasar el límite sano de la autorrealización, para desvirtuarse en aquello que la codicia fomenta: *Tener* para ostentar y convertirse comparativamente en más que quienes están alrededor, e incluso abusar de las herramientas sociales (como el dinero o los roles) para la consecución de más éxito.

Otro matiz adicional y diferente que presenta la motivación de *Lograr* se siente a veces como «perder-las-ganas-en-pleno-camino-a-la-meta» o como «empezar-algo-pero-abandonarlo». Seguramente todos hemos sentido alguna vez ese

particular desánimo cuando una meta deja de convencernos. Esto puede deberse a múltiples razones, incluido el hecho normal de que nuestras motivaciones hayan cambiado. Pero... ¿si en ocasiones tuviera que ver nuestra capacidad de imaginar?

Nuestra capacidad de anticipar e imaginar que efectivamente podemos *Lograr* lo que nos proponemos puede llevarnos a recrear internamente cómo nos sentiríamos al alcanzar una meta determinada. Esta interpretación podría saciarnos en pleno camino al objetivo, antes siquiera de conseguirlo, porque tomaríamos conciencia de que contamos con la capacidad de concretarlo. Y si es algo que podemos concretar, entonces tal vez pierda para nosotros el valor que tiene un desafío (ese incentivo que da aquello cuyo resultado no tenemos asegurado). La meta, así, pierde el carácter de logro.

Desde el punto de vista de otras personas, quien

experimenta este matiz parecería comportarse de manera poco consistente. Pero por dentro de quien sí se desgana existe un cerebro procesando una conclusión muy evidente: «si algo deja de ser interpretable como digno de *Lograr*, entonces no se justifica seguir teniéndolo como meta».

El último bemol de *Lograr* que vale la pena destacar es la consabida *autoexigencia*: «tengo que llegar a eso...» o «no es suficiente con esto...». El aspecto útil de la autoexigencia es que te permite enfocar tu energía y da lugar a virtudes como la tenacidad, el empeño y la determinación. Pero si la distancia que separa tu imagen actual de tu imagen con la meta resulta demasiado amplia, la atención focalizada sobre el resultado puede tornarse exagerada. La brecha entre dónde te ves y dónde querés llegar suele ser muy grande cuando asumís los ideales de una sociedad exigente.

La belleza física y la estética que impone esta sociedad, por ejemplo, requieren todo tipo de

«sacrificios». De hecho, han generado un tremendo mercado de gimnasios, alimentos que no alimentan, revistas para compararse permanentemente con imágenes ajenas y otras yerbas. La consecuente autoexigencia provoca que les quites energía a otras actividades y que descuides otros factores de satisfacción y bienestar. Más aún, poniendo vos mismo la vara tan alta, el logro seguirá sin cumplirse a pesar de todos tus esfuerzos. Así, la autoexigencia se perpetúa en una espiral exhaustiva, a la que además se le suma la frustración.

No tengas miedo y animate

- El mecanismo interno del miedo es *anticipar DOLOR*.
- El miedo y la respuesta de *no-animarse* son espectacularmente útiles e informativos: te revelan qué es lo que verdaderamente te importa (tus motivaciones) y qué creencias profundas tenés.

Ese miedo que sentís cuando no te atrevés a hablarle al chico o a la chica que te gusta, o cuando no conseguís hacerle frente a un amigo y decirle que lo que hizo no te gustó, o cuando se te seca la boca más que las arenas de Marte si pensás en que llegó la hora de pedirle el aumento a tu jefe..., ¿acaso es el mismo que te sobresalta al oír una explosión, que te asusta al encontrar de repente una serpiente o cuando te tocan sorpresivamente la espalda? Definitivamente, no. En realidad aquel miedo es una sensación de tipo social, fruto de todo lo que te da vueltas por la cabeza, de todas tus *elaboraciones* sobre lo que puede pasar si hacés algo (o si dejás de hacerlo).

El miedo del que somos víctimas habitualmente no está asociado a un riesgo inmediato para nuestra integridad física, como la mordida de un felino enorme o la picadura de una araña venenosa. Por el contrario, está asociado al riesgo para nuestra identidad y pertenencia a más largo plazo. Es un miedo que compromete nuestra forma de

relacionarnos con los demás. Yo prefiero llamarlo «No-animarse».

¿Qué es «No-animarse»? Es una respuesta universal que todos tenemos gracias a que somos anticipadores por naturaleza, y podemos predecir la secuencia de los acontecimientos viéndonos cierta distancia por delante respecto del presente. No-animarse sucede cuando anticipamos DOLOR, es decir, cuando predecimos que lo que queremos no se va a cumplir: entre todos los escenarios posibles que pueden darse, tu cerebro considera más probable aquel en el cual se te enciende el DOLOR.

Si yo te pido que imagines el dolor físico de martillarte un dedo cuando estás colgando un cuadro, o bien el dolor emocional propio del pudor por caminar desnudo por la calle (bueno, depende de cuán bien dotado estés), ¿sentís miedo? Por supuesto que no. *Porque eso que tu cerebro hizo no fue una anticipación.*

Simplemente, se trató de un ejercicio mental. Una verdadera *anticipación* hace realmente *cierta* para tu mente una conclusión sobre tu porvenir. Y por eso tiene el mismo valor emocional que una creencia: representa una *realidad* para vos. *El miedo es tu realidad dolorosa del futuro.*

Fijate en este otro ejemplo para entenderlo mejor. En algún momento cuando eras un niño seguramente sentiste la típica patadita eléctrica de un *magiclick* en un dedo. Tal vez fuiste vos mismo quien se aplicó esta descarga en la piel para ver qué te pasaba, pero más probablemente fue tu hermano mayor mandándose alguna de sus maldades. Desde que conociste esa chispa, aprendiste a evitarla porque reconociste el dolor que te genera: muy pequeño pero que te condiciona al fin y al cabo. Dejá este libro ahora mismo, andá a la cocina, apoyá el mechero eléctrico en tu mano y apretá el botón. No te animás, ¿verdad? Exactamente de eso se trata la conducta de *aversión* al DOLOR que te genera el miedo. Una

de las sensaciones más livianas de miedo —con poca intensidad— consiste en la *desconfianza* que le tenés a hacer algo o a cierta situación. Consiste en ese cuidado que te hace renuente a emprender una acción porque sospechás que puede llevarte al DOLOR.

Como *el miedo es nuestra realidad dolorosa del futuro* —dejame insistir en ello—, en algunas ocasiones el desenlace tan temido en nuestras vidas representa un *alivio* más que un agravante del dolor. En ciertas oportunidades nuestro miedo a que algo ocurra puede ser tan profundo, y podemos estar arrastrándolo durante tanto tiempo, que nos deja realmente exhaustos. Y el futuro sigue sin llegar, con lo que estaremos ávidos de un desenlace, aunque sea negativo, pero un resultado al fin. Algo que solucione, de una vez por todas, el dolor permanente del porvenir. Y aunque el evento tan temido finalmente aparezca, nos aliviará poder dejar de sentir ese miedo, esa continua anticipación del dolor. En estos casos el miedo es

más doloroso que la propia realidad. Y aunque te parezca paradójico, esto es mucho más usual de lo que pensás.

A veces preferimos que llegue la derrota antes de temerla constantemente. Preferimos perder a alguien que seguir sufriendo de miedo anticipando que dejaremos de tener esa relación. Preferimos que nos duela el despido antes que vivir temiendo que nos echen del trabajo. A veces el miedo nos agota y nos quita muchísima energía en nuestra vida.

El miedo es un indicador perfecto de la dirección en la que estamos avanzando, en nuestro camino personal. Por contener centralmente una anticipación, *No-animarse* nos da dos indicios que no tienen precio:

(a) Las *motivaciones* que están en juego —aquello que verdaderamente te importa.

(b) Las *creencias* profundas que te llevan a hacerte un modelo del provenir con DOLOR.

El miedo es una de las herramientas más útiles con las que contamos para conocernos a nosotros mismos, saber qué queremos y descifrar cómo vemos la realidad.

Hablando el lenguaje de las funciones emocionales y de las motivaciones universales que se derivan de ellas, podemos decodificar *a qué* le tenés miedo en cada situación:

Cuando le tenés miedo a...	...está en juego esta función emocional o esta motivación universal:
la oscuridad de	

esa calle, lo incierto del futuro, lo desconocido, lo inexplicable	BÚSQUEDA DE CERTIDUMBRE
la inestabilidad económica, el daño físico, ser asaltado, ser acechado, ser contagiado	Seguridad
la rutina, la monotonía, el aburrimiento	BÚSQUEDA DE NOVEDAD
ser rechazado, ser criticado, no ser valorado ni reconocido, no ser	BÚSQUEDA DE APROBACIÓN

importante para tal persona	
no formar parte, ser dejado de lado, la exclusión, la soledad	Pertenencia
quedar desamparado, quedar vulnerable	Protección
no poder, no ser capaz de	BÚSQUEDA DE AUTOSUFICIENCIA
fracasar, no conseguir, no alcanzar, equivocarte	Lograr

quedar a la deriva	Controlar
ser manipulado, ser engañado o traicionado	Influir
no tener, sufrir carencias, perder (dejar de tener)	Tener
no ser lo suficientemente bueno, perder (en un juego o competencia), no destacarse, perder jerarquía	COMPARACIÓN

**ser un «don
nadie», ser uno
más del montón
o un ladrillo-en-
la-pared, ser un
código de
barras**

Individualidad

Las personas suelen asociar el miedo exclusivamente a la falta de control. Esto es cierto en el sentido de que ningún futuro posible está directamente bajo nuestro control al 100%. Pero el miedo verdaderamente puede estar tematizado en cualquier motivación derivada de las funciones emocionales, no solamente en *Controlar*. Incluso puede estar tematizado en la *continuidad* de un dolor ya existente: podemos sentir miedo a que una aflicción física siga sin mejorar, o a que continúe cierta monotonía en nuestra vida que tanto malestar nos ocasiona. Por ejemplo, si tu motivación en este momento es esencialmente la protección, pero anticipás que no la vas a poder satisfacer, tu

cerebro va a construir el temor a quedar vulnerable. El miedo al desamparo es muy típico y puede manifestarse de muchas maneras, como cuando de niños tememos que nuestros padres jamás regresen a casa o de adultos tememos que nuestra pareja decida terminar la relación. Incluso cuando tememos que algo malo nos pase por haber olvidado cierto amuleto en casa...

Si te fijás en el cuadro de arriba, es fácil concluir que el miedo te permite revisar tus intereses. De esta manera podés advertir si tras el miedo se esconde una motivación profunda o bien una dependencia que podrías remediar. Si vivís con miedo a que tus amigos o tu pareja te traicionen, por ejemplo, esa experiencia no habla tanto de los demás sino que habla más de un sobredimensionamiento particular de *tus* necesidades propias de APROBACIÓN y seguridad. Sería útil que investigaras por qué tenés esas funciones emocionales tan «hipertrofiadas» (como músculo de patovica) que te llevan

recurrentemente a vivir las mismas experiencias de temor una y otra vez.

Pasemos ahora del *tema* de tus miedos («a qué» le temés) al *motivo* de estos («por qué» temés). *Es en tus creencias que se esconde el verdadero porqué de tus miedos.* Cada vez que sentís miedo estás abriendo un canal directo a tus verdades más profundas.

Veamos un par de ejemplos del cuadro anterior. Suponete que tu motivación recurrente ronda en torno a la individualidad, y ponés permanente empeño en llevar una vida original y en destacarte. Si tus creencias más profundas no atentaran contra esta aspiración, cualquier anticipación que hiciera tu cerebro llegaría a la conclusión de un futuro promisorio y optimista. Pero... si permanentemente sintieras miedo a «ser un don nadie», ¿qué indica esto de tus creencias más profundas? Evidentemente son limitantes.

¿Otro caso? Si tuvieras un temor recurrente que te dejara sin habla cada vez que se te presentara la oportunidad de establecer un diálogo con ese hombre o esa mujer que tanto te gusta..., significaría que, evidentemente, tu interés es que esa persona se sienta tan atraída por vos como vos por ella, ¿verdad? Claro, la típica emoción retributiva. Sería la forma de poder avanzar en algún tipo de relación. Muy bien, ya identificaste que el tema de tu motivación es la BÚSQUEDA DE APROBACIÓN, así que tu temor es el rechazo. ¿Pero cómo podrías sentir vos miedo al rechazo si tuvieras la certeza de que esa persona te va a aceptar? Obviamente, son tus creencias las que te están limitando: tal vez no te creas lo suficientemente atractivo o interesante para ella.

Muchos miedos recurrentes, como el temor a relacionarnos o el temor a salir heridos, dejan al descubierto esas creencias que inscribimos a lo largo de nuestra vida a través de tantos y tantos episodios desafortunados. ¿De qué estás

convencido? ¿De que siempre te van a lastimar? ¿De que toda relación es sinónimo de dolor? Eso es recontra limitante. Por más que el pasado te haya llevado a construir semejante modelo de realidad, ya no te sirve más. ¡Es hora de cambiarlo!

Quienes estudian la evolución de nuestros miedos desde antes que nos hiciéramos humanos suelen hacer la diferencia entre miedos «innatos» y «adquiridos»⁸. Temerles a las serpientes o a las alturas es algo que ganamos evolutivamente y ya viene cableado por conveniencia en nuestros cerebros. En cambio, los miedos que comprometen nuestra forma de relacionarnos contienen todos los condicionamientos que fuimos incorporando en el camino de la vida.

Sí, la *anticipación* propia del miedo social también es un mecanismo ganado evolutivamente para poder protegernos de daños y perjuicios potenciales, y así llevar a cabo conductas que nos

permitan salir airoso y no herido. Pero fíjate que, justamente, son nuestras creencias las que le tiran encima el fardo de todo lo adquirido a esta anticipación. Por eso es que en repetidas ocasiones tenemos miedos que nos terminan perjudicando en lugar de beneficiarnos: con creencias limitantes interferimos en nuestras motivaciones en lugar de aproximarnos a ellas.

Es por nuestras creencias limitantes que el miedo se ganó la mala fama de generar *profecías autocumplidas*. Al miedo se lo hace responsable de «atraer aquello que tememos». Se popularizó que el temor a quedar solos, sin pareja, puede a la larga dejarnos en soledad. O que temerle al fracaso puede llevarnos directamente a carecer de éxitos.

Pero ¿puede acaso el miedo verdaderamente *provocar* aquello que tememos? La respuesta es no. Otro NO rotundo en este libro. Lo que el miedo sí puede provocar es un repertorio de conductas en

vos, que luego, a su vez, provocan un abanico de respuestas en los demás.

Si hay algún tipo de profecía autocumplida, nada tiene que ver con atraer como un imán aquello que no queremos simplemente por ponerle atención. Tiene que ver, tan solo, con nuestra predisposición para la acción y nuestro propio comportamiento. Resulta nuestra conducta de *No-animarse* la que justamente nos aleja de lo que queremos, y no una atracción que es —como dirían en las pampas— «cosa-de-mandinga».

Cuando querés pedir un aumento de sueldo pero le tenés miedo a la reacción de tu jefe, se va a cumplir solita la profecía de quedarte sin aumento... ¡hasta tanto sigas sin animarte a solicitarlo! Incluso si se lo pedís igual, con miedo, tu jefe se va a dar cuenta de que no tenés una postura firme. El temor va a modular tus expresiones, tu forma de hablar y hasta tus argumentos —aunque sea de maneras muy sutiles.

Cuando en una negociación cualquier otra persona no te ve segura, es muy probable que esto la haga sentirse a ella segura de sí misma y de su posición, con lo cual va a poder neutralizar más fácilmente tu planteo.

Con el miedo a equivocarnos y a fracasar pasa algo parecido. Aquí la retirada obviamente nos aniquila, porque si no nos atrevemos a competir o a jugar, ni nos arriesgamos a hacer el esfuerzo, ¿qué victoria esperamos hallar? El miedo a perder no es sino la anticipación del DOLOR por no ser quien gana. Y si ni siquiera lo intentamos, por supuesto que no seremos quien gana. Como dijo Michael Jordan, uno de los mejores jugadores de básquet de todos los tiempos: «Se yerra el 100 % de los tiros que no se arriesgan»⁹. En este sentido, sí podemos afirmar que cuando tememos algo «nos colocamos en posición de perderlo»¹⁰.

¿Y qué sucede con el miedo a lo desconocido? Si nunca llegamos a emprender aquello que nos

resulta incierto, ¡jamás dejará de ser desconocido! Y así el temor se va a prolongar agónicamente. Hay infinidad de cosas para las que podemos no estar preparados, por el simple hecho de que *no sabemos* qué preparación se requiere. Y esto es normal en la vida de cualquiera: acordate que estamos diseñados para avanzar en territorios inexplorados desde bebés.

¿Te das cuenta de cómo funciona la paradoja del *No-animarse* y su profecía autocumplida? Es cuestión de una simple cadena de causa y efecto que comienza por nuestra conducta. Queremos algo, pero, como le tememos al obstáculo (o a la amenaza), abandonamos lo que queremos. ¿Sabés cuál es la mejor forma de subsanar rápidamente el miedo al rechazo? Aislándote en tu casa. Vas a anestesiarse el miedo, vas a aplacar el DOLOR de la anticipación de rechazo, ¡pero también vas a quedarte sin la APROBACIÓN que te interesa!

En varias oportunidades la estrategia que escogés

ante un miedo es diametralmente opuesta a no animarte: insistís desmedidamente. En cualquier caso el efecto de profecía autocumplida es el mismo¹¹. Tomá como ejemplo lo que vimos en el capítulo anterior: si intentás ejercer el control sobre la otra persona para matizar el temor a ser abandonado, comportándote de forma posesiva, ¡el otro se va a querer escapar igual que la gatita que *Pepe la Peste* quería abrazar a toda costa en los dibujitos animados!

La convicción desarticula el miedo...

Corría la mitad del siglo XX y los deportistas de todo el mundo estaban seguros de que era humanamente imposible correr una milla (1609 metros) en menos de cuatro minutos. Todos los registros que existían hasta entonces sobre pruebas de atletismo coincidían en un mismo resultado: los mejores corredores de una milla se tomaban un poco más de cuatro minutos para completarla.

Sin embargo, un atleta británico llamado Roger Bannister

estaba férreamente convencido de que sí era posible romper esa barrera. Creía que esos cuatro minutos eran nada más que un «número redondo», que formaba parte de todo un mito alrededor de semejante prueba, promovido por los periodistas y comentaristas deportivos¹². Su convicción era tal que lo llevó a evaluar distintas estrategias para correr, y se puso a practicar diferentes patrones de movimiento durante meses para batir el récord. Finalmente, en 1954, Bannister se convirtió en el primer hombre en correr una milla en menos de cuatro minutos.

Pero ahí no termina la historia. ¿Qué pasó a continuación? Los mejores corredores del mundo también comenzaron a batir el récord... ¡sin siquiera cambiar sus patrones de movimiento! Tan solo cambiaron sus creencias, sus modelos de realidad, y con eso desarticularon el «porqué» de no-animarse.

Por supuesto que un cambio de creencias no alcanza para llegar a un objetivo: deben hacerse presentes un esfuerzo eficaz y una conducta bien dirigida. Pero en esta pequeña historia podemos ser testigos de cómo la confianza en uno mismo puede promover resultados antes vistos como imposibles.

Cuando hay DOLOR en el presente, como en el mecanismo del enojo, no hay lugar para la confianza (sea en uno mismo, en el entorno o en otra persona). Fijate que cuando sentís que alguien te ofende dejás de confiar en él¹³.

De la misma manera, cuando hay DOLOR en la anticipación del futuro, como en el mecanismo del miedo, *tampoco* hay lugar para la confianza (insisto, sea en uno mismo, en el entorno o en otra persona). Si no te animás a efectuar una compra por Internet en un determinado sitio web, es porque no te inspira confianza (¿será seguro meter los datos de mi tarjeta de crédito acá?, ¿las referencias de este hotel serán reales?). Y cuando revisás los catálogos que ofrecen distintos vendedores en sus perfiles *on-line*, tratás de ver cuántas estrellitas acumuló cada uno para compararlos y ver cuál te inspira más comodidad.

La *convicción*, por el contrario, sí lleva a la articulación de la confianza. Con *convicción*

experimentamos seguridad, disminuye nuestra ansiedad y, por si fuera poco, no nos sentimos autoexigidos. Hete aquí que cuando estamos más seguros de nosotros mismos —como vimos en el capítulo 6— segregamos más oxitocina, que no solo nos autoafirma sino que también promueve virtuosamente que nos relacionemos con los demás. Con *convicción*, tus mecanismos de anticipación no encuentran DOLOR. Por el contrario, ¡encuentran satisfacción y logro!

Si estás sospechando que este es el fundamento de las emociones humanas más refinadas y excelsas, como la esperanza y la fe, estás en la dirección acertada. No tengas miedo y animate. Atrevete a completar tu mapa emocional en esos márgenes donde antes se terminaba el mundo, se caían los barcos y había monstruos marinos. Cambialos por otra geografía emocional. Así, vas a avanzar en el camino correcto.

>>> Recalculando... Usted está aquí

•¿Conocés el concepto de «parálisis por análisis»? A veces la multiplicidad de posibilidades que se despliegan delante de nosotros es tal que la ansiedad por llegar a una conclusión afecta nuestra capacidad de evaluación, y no podemos avanzar en ninguna elección.

•Si cuando recién empezás un proyecto ya estás deseando terminarlo, todo el camino va a resultarte una agonía de ansiedad. ¿Espías las últimas páginas de un libro para ver cómo termina? ¿Le das el tiempo suficiente a un emprendimiento para que cumpla sus etapas como corresponde?

•Como diría Alejandro Dolina, lamentablemente en esta sociedad contemporánea se popularizó un ansia de recompensa inmediata y a nadie le gusta esperar. ¿Querés cosechar pero salteándote el paso de la siembra? ¿Te gustaría recibirte de ingeniero

en tan solo siete días? ¡Cuidado con las expectativas que te estás formulando sobre cómo conseguir resultados!

- Aun teniendo hoy nuevas ambiciones, ¿conseguiste incorporar en tu interior los logros que fuiste alcanzando a lo largo de tu vida? ¿Te valorás por cómo te construiste, además de pretender más avances? Que tu anticipación del futuro no eclipse el presente al que llegaste gracias a tu pasado...

- Cuando los desafíos que enfrentás son muy arduos en relación con tus habilidades, vas a sentir ansiedad. Por el contrario, si las tareas te resultan superfáciles vas a experimentar aburrimiento. Buscá el punto donde las cosas te cuesten lo justo y te mantengan entusiasta.

- ¿A qué cosas no te animabas a tus dieciocho? ¿Y a tus treinta? Podés hacer una tabla identificando (a) qué motivaciones estaban en juego y (b) qué

creencias profundas te hacían retraerte y temer. Ahora compará esta tabla con tu presente y fijate si cambiaste a lo largo de los años.

>>>

Epílogo

(dos reseñas en un mismo mapa)

¿Eran nuestras emociones realmente lo que *creías* que eran? ¿Estabas impulsado por las causas que antes suponías ciegamente que te motivaban?

Me acuerdo de que cuando yo era chiquito no solo veía la tele, sino que de vez en cuando también la miraba como objeto de curiosidad. Me ponía a especular... ¿cómo podría funcionar esa caja con pantalla? ¿Habría alguna especie de nebulosa alojada dentro del aparato que misteriosamente trajera a las personas de algún lado remoto y me las estampara en pequeñito contra un tubo de vidrio? ¿Y por dónde llegaba la esencia de esas personas? Te apuesto a que a muchos nos pasó de chicos algo parecido con la tele. Y te apuesto a que a muchos nos pasó algo parecido con las emociones en algún momento de nuestras vidas.

Pero ya podemos estar orgullosos de que quedó muy atrás cualquier nebulosa en asuntos emocionales. Después de todos estos capítulos, estamos parados en un punto donde, afortunadamente, el funcionamiento de nuestras experiencias internas y nuestros sentimientos nos resulta más *nítido*.

¿No aceptás ahora, con naturalidad y sin morder los dientes, el carácter *transitorio* de tus emociones? En algún momento comienzan. Y en otro, terminan. Al fin y al cabo son procesos. Consecuentemente, ahora también te resulta natural el aspecto transitorio de los sentimientos, tanto de los propios como los de tus vínculos. Es mejor fluir a través de ellos y no pretender que los estados perduren eternamente o que las relaciones queden congeladas en el tiempo (ni para mejor ni para peor). Claro, hay una mala noticia: no vamos a ser felices «para siempre». Los finales de película no existen. Pero también hay una buena: podemos ser felices una y otra vez de nuevo si

conocemos cómo funcionamos.

¿Buscás la felicidad fuera o dentro de vos mismo? Acordate de que proyectar en el exterior la fuente de tu gratificación te expone al tremendo riesgo de empoderar lo que está fuera de tu alcance. También aprendimos que es esencial el respeto por la libertad de elección y por los intereses de la otra persona. En ese sentido, por ejemplo, si tenés una **BÚSQUEDA DE APROBACIÓN** incandescente, ¿vas a permanecer con alguien solo para no sentirte en soledad? En una relación, ¿retenés al otro solamente para conservar contención? Si querés a alguien solo «para que esa persona a su vez te quiera a vos» o «para estar en pareja», vas a estar permitiendo que una única función emocional domine toda tu vida afectiva y hasta tu hoja de ruta vital. Como afirma el renombrado ensayista y divulgador científico español Eduardo Punset: «El aprendizaje social y emocional es la única apuesta rentable de cara al futuro»¹.

Pero ¡cuidado! Si antes del aprendizaje emocional que te proveyeron los mapas eras vos quien no tenías «recursos» para abordar los miedos, la ansiedad o el dolor de la exclusión, ¿por qué habrías de exigirles a los demás que tengan ya mismo esos mismos recursos? Ahora tenés más responsabilidad social que antes.

Hacé el esfuerzo de trazar tus propios mapas emocionales y de construir tu propia maqueta con los ladrillos fundamentales de las funciones emocionales y las motivaciones universales que identificamos aquí. Este libro no termina cuando cierras la última hoja, sino que más bien *empieza*. Podés recurrir a él tantas veces como lo necesites y compartirlo con los demás.

Si fuéramos gallinas no podríamos dejar de querer cuidar nuestros huevos. Si fuéramos perros no podríamos dejar de querer hacer surcos con las patas traseras después de orinar (aun cuando lo hiciéramos sobre una baldosa y no sobre el césped

de un parque). Pero somos seres humanos. Más que *homo sapiens sapiens*, somos —como me gusta decir a mí— *homo sapiens sentiens*. Así que, aunque sea de vez en cuando, podemos tener un pequeño atisbo —en pleno ajetreo de lo cotidiano— de cómo funciona nuestro diseño emocional. Podemos darnos cuenta de lo que nos pasa. ¿Y sabés qué? Eso ya es suficiente.

El genio de Picasso decía que «la inspiración nos encuentre trabajando». No dejes de estar atento a lo que sentís, que siempre se te van a ocurrir ideas de cómo resolver todo mejor.

¿Y si además te dedicas a investigar las emociones?

Vas a encontrar que a las emociones se las ha estudiado habitualmente como estados psicológicos independientes de los mecanismos cerebrales subyacentes, tal como afirma el neurocientífico Joseph LeDoux². El mismísimo

profesor en neurociencia David Linden sostiene que entre los fenómenos más complejos (como las emociones) y el plano de las más minúsculas neuronas y neurotransmisores existe una especie de laguna; que allí en el medio aún está faltando algo³. El modelo de las funciones emocionales que propongo en este libro, intenta encontrar justamente el lenguaje medio que hace falta.

No es idea mía que las emociones están fundamentadas en unidades de procesamiento. La visión genérica de un cerebro con mecanismos de procesamiento que organizan la información se remonta a la filosofía de Immanuel Kant (siglo xviii)⁴; pero tal vez la noción de «procesos modulares» haya comenzado a pisar fuerte en la ciencia recién cuando Jerry A. Fodor la defendió enérgicamente a principios de la década de los ochenta⁵. De hecho, en psicología evolutiva se sugiere que las unidades de procesamiento de nuestro cerebro no resuelven problemas genéricos, sino que, por el contrario, resuelven situaciones

muy particulares, y que evolucionaron como respuestas muy concretas a las presiones del entorno y de nuestros pares a lo largo de millones de años⁶.

Más recientemente, Silvan Tomkins propuso que ciertos procesos en las emociones pueden diferenciarse según diferentes *guiones*, que nos proveen de «programas» para actuar. Por su parte, Ortony y Turner sostuvieron que debe haber componentes más básicos que las emociones mismas (por más básicas que se suponga a algunas)⁷. Luego, en 1993, Carroll Izard defendió que las unidades de procesamiento de las emociones, cualesquiera fueran, resultan independientes de los procesos cognitivos de nuestro cerebro⁸. En el año 2001 Richard Lazarus dio por tierra con todo modelo de las emociones que las asumiera como dimensiones dentro de un mismo espectro continuo: es decir, nada de matices dentro de una misma paleta de colores (en clara oposición a planteos como la *rueda* de

Plutchik), sino que debemos apostararlo todo a que hay procesos separados y concretos que las fundamentan: los *núcleos temáticos*⁹.

Paul E. Griffiths concilió recientemente muchas de estas visiones, argumentando a favor de que las emociones están sustentadas en «programas» afectivos o «módulos» emocionales¹⁰.

El trabajo más moderno y revolucionario por excelencia es el de Jaak Panksepp, que descubrió sistemas emocionales que llevamos todos los mamíferos, entre los cuales se encuentra el Sistema-de-Búsqueda que presenté en el primer capítulo, y otros seis (Sistema-de-Ira, Sistema-de-Miedo, Sistema-de-Atracción-Sexual, Sistema-de-Cuidado-Maternal, Sistema-de-Dolor-por-Separación, Sistema-de-Juego).

Tampoco es idea mía que las unidades de procesamiento (a las que yo llamo funciones emocionales) fundamentan tanto emociones como

motivaciones (vale la pena destacar el trabajo de Ross Buck y su propuesta de PRIMES —Sistemas Primarios Motivacionales y Emocionales).

Lo que sí constituye mi propuesta es lo siguiente:

1.A esta altura de las investigaciones en neurociencia social y afectiva, en psicología cognitiva y en psicología evolutiva, ya podemos identificar un repertorio de ocho unidades de procesamiento a las que podemos llamar «funciones emocionales», que permiten *explicar* la mayor parte de nuestra vida social cotidiana (motivaciones, emociones y conductas consecuentes), e incluso *predecirla* [véase Tabla B].

2.Estas ocho funciones emocionales son *la manera más precisa* de describir y predecir nuestro comportamiento motivacional y emocional, más aún en la vida moderna que llevamos; consecuentemente, quedan sujetas —como todo

modelo científico— a la formulación de hipótesis que se basen en ellas, a la experimentación y a la consecuente validación o refutación del modelo (especialmente en cuanto a qué recursos las sustentan [véase Tabla A]).

3. Estas ocho funciones emocionales no necesariamente son las únicas, pues hay evidencias de que procesamientos como el ASCO (aversión a contagios y contaminantes) y el HORROR (aversión visceral a las lesiones físicas de nuestros pares, un rechazo que explotan las abundantes películas del cine *gore* contemporáneo) también son de índole funcional. No les dediqué espacio en este libro porque no tienen un aporte significativo a la vida en sociedad, así como tampoco dediqué espacio para reflexionar sobre funciones que generan experiencias más instintivas como la SED, el SUEÑO, el deseo sexual, el apetito de aire, el apetito de sal, el apetito de grasas y azúcares, y la necesidad de excreción.

4.Como todo sistema biológico, las emociones no se deben estudiar de forma reduccionista¹¹: hay que entender que las funciones emocionales dan lugar a los fenómenos emergentes de emoción y motivación conjugándose permanentemente con recursos cognitivos y con procesos de percepción, memoria y atención.

5.Este modelo de funciones emocionales explica lo que subyace a las taxonomías de las motivaciones humanas (el intento de clasificarlas), e incluso a trabajos particulares como el de David McClelland en su *Estudio de la motivación humana*. (Su «autoeficacia» y su «incentivo de impacto» están sustentados en la BÚSQUEDA DE AUTOSUFICIENCIA, así también como las motivaciones humanas universales de logro y de poder que él identifica).

6.Este modelo de funciones emocionales fundamenta las teorías modernas de personalidad (como la de Steven Reiss, que vimos en el capítulo

6). Incluso explica que tanto la sobreactivación como la subactivación de ciertas funciones provoquen respuestas que no propician nuestros vínculos, y disfuncionalidades, como la dependencia o la ansiedad (capítulos 7 y 8, respectivamente) [véase Tabla B].

7. Este modelo de funciones emocionales permite predecir —con cierto grado de aproximación— cómo será en determinadas circunstancias la respuesta de una persona a ciertas acciones que otra le dirige (capítulo 7).

8. Este modelo de funciones emocionales posibilita comprender los fundamentos de términos recurrentemente utilizados (incluso por la psicología), como el de la «autoestima» (ver capítulo 6), pero que hasta ahora estaban investidos de mucha ambigüedad y dificultad de definición. Es decir, podemos apelar a una terminología más precisa para describir los fenómenos internos.

9. Este modelo de funciones emocionales sugiere por qué aquello que llamamos «felicidad» es algo tan escurridizo: resulta muy difícil mantener a todas las funciones satisfechas de manera permanente, e incluso experimentamos habitualmente conflictos internos de intereses (capítulo 6)12.

¿Qué pienso yo, particularmente, acerca de los modelos que nos estamos formulando actualmente sobre el funcionamiento de las emociones? Bueno, coincido con lo que bien dice el biólogo y genetista argentino Gabriel Gellon: a veces se cree que los modelos son herramientas menores, quizás de gran valor educativo o comunicativo pero ciertamente no tan valiosos como las exhaustivas descripciones matemáticas. ¡*Esto es un error!* Los modelos son un recurso tan importante como la más exquisita de las ecuaciones.

Para continuar con la filosofía de Gellon, también a veces se cree que la mejor ciencia ocurre en los

laboratorios, haciendo experimentos. Pero la mejor ciencia puede ocurrir sin experimento alguno. En la química se han dado formidables casos en los que, por analizar los resultados de otros, se pudieron formular modelos sin hacer un solo experimento: como hizo el siciliano Stanislao Cannizzaro, que determinó el peso atómico relativo de casi todos los elementos sin recurrir a un laboratorio. O incluso como el inglés John Dalton, que pudo usar los resultados experimentales de otros para formular su Ley de las Proporciones Múltiples¹³.

En los años que invertí para formular este modelo de funciones emocionales hice infinidad de observaciones, pero no necesariamente recurrí a un laboratorio. Pude hacerlo gracias a los trabajos de gigantes, como varios que nombré anteriormente, y particularmente gracias a los trabajos de Antonio Damasio, Jaak Panksepp, Marco Iacoboni, Frans De Waal, John Cacioppo, Ross Buck, Derek Denton, Marvin Minsky, Nico

Frijda, Paul Ekman, Robert Trivers, Joseph LeDoux y Steven Pinker.

Tabla A: Las ocho funciones emocionales y sus posibles recursos

FUNCIÓN	Recursos cerebrales posiblemente involucrados (algunos)
BÚSQUEDA DE CERTIDUMBRE	Sistema-de-Búsqueda, corteza prefrontal (CPF), amígdala
BÚSQUEDA DE NOVEDAD	Sistema-de-Búsqueda, CPF, amígdala
	Sistema-de-Dolor-por-Separación,

BÚSQUEDA DE APROBACIÓN	corteza cingulada anterior (CCA), corteza orbitofrontal (COF)
DOLOR	Sistema-de-Dolor-por-Separación, ciertos núcleos del tálamo, sustancia gris periacueductal (SGP), CCA, COF (en inequidad), ínsula (en inequidad), parte del Sistema-de-Ira (en enojo)
	parte del Sistema-de-

REPLICACIÓN	Cuidado-Maternal, CCA, neuronas espejo en distintas localizaciones, COF, ínsula, parte del Sistema-de-Ira
EMPATÍA	parte del Sistema-de-Cuidado-Maternal, neuronas espejo en distintas localizaciones, Mecanismo-Percepción-Acción (asociado al «cerebro reptil»), CPF
BÚSQUEDA DE AUTOSUFICIENCIA	COF, CPF

COMPARACIÓN	COF, ¿parte del Sistema-de-Juego o, por el contrario, la COMPARACIÓN compone al Sistema-de-Juego?
-------------	---

Tabla B: Las ocho funciones emocionales y sus efectos

FUNCIÓN	Motivaciones universales que construye	En qu
BÚSQUEDA DE CERTIDUMBRE	comprensión, seguridad, modelos de la realidad	pe an ins

BÚSQUEDA DE NOVEDAD	exploración, curiosidad	so ab
BÚSQUEDA DE APROBACIÓN	vinculación, pertenencia, protección, reconocimiento	ve re ce en
DOLOR	No-animarse, pelear	so en an
REPLICACIÓN	simpatía, amistad, confianza, imitación, retribución, venganza	ga afé de de
EMPATÍA	compasión, comprensión, cooperación	co en
	Lograr,	

BÚSQUEDA DE AUTOSUFICIENCIA	Controlar, Poder/Influir, Tener	rea tra
COMPARACIÓN	autosuperación, equidad, juego, competencia, jerarquía	ve ce en inj

Notas

Prólogo

1. Dalai Lama y Paul Ekman (2008), *Emotional Awareness*, p. 130.

Capítulo 1: El *backstage* de las emociones (detrás de escena)

1. Jaak Panksepp y Lucy Biven (2012), *The Archaeology of Mind*, pp. xi, 2, 7.

2. Sobre funciones del cerebro y gestión de la información: Steven Pinker (1997), *Cómo funciona la mente*, pp. 40, 43, 51. Las funciones independizadas como unidades de procesamiento han sido el estandarte del filósofo cognitivista

Jerry Fodor [Fodor (1983), *Modularity of Mind*].
Ver Epílogo.

3. Elkhonon Goldberg (2001), *El cerebro ejecutivo*.

4. Neil R. Carlson (2006), *Fisiología de la conducta*, p. 205.

5. Ibídem, p. 213.

6. Bruce E. Goldstein, (2006), *Sensación y percepción*, p. 272.

7. Casos clínicos relatados en Antonio R. Damasio, *En busca de Spinoza*, pp. 11 y pp. 67-72. Ver nota siguiente, además, para pruebas no necesariamente clínicas.

8. Antonio R. Damasio, (2003), óp. cit., pp. 38, 133, 195.

9. Robert Sapolsky (2005), *El mono enamorado*,

pp. 75-78.

10. Steven Pinker (1997), *Cómo funciona la mente*, p. 206.

11. Jaak Panksepp y Lucy Biven (2012), *óp. cit.*, p xii.

12. Sistema-de-Búsqueda: Jan Panksepp y Lucy Biven (2012), *óp. cit.*, particularmente pp. 18, 28, 33-35, y todo el capítulo 3.

13. Jaak Panksepp y Lucy Biven (2012), *óp. cit.*, pp. 102-103.

14. Experimento de Schultz en Robert Sapolsky, (2005), *óp. cit.*, p. 97.

15. Neil R Carlson, (2006), *óp. cit.*, pp. 489-490 y 492, y Expósito Quirós y Alonso Cabestrero (2008), *Funciones activadoras: Principios básicos de la motivación y la emoción*, pp. 52-53.

16. Luis Aguado (2005), *Emoción, afecto y motivación*, p. 283.
17. Nico H. Frijda, A. S. R. Manstead y S. Bern (2000a), «The influence of emotions on beliefs», p. 6, y Clore y Gasper (2000), «Feeling is believing: Some affective influences on belief», pp. 39 y 40.
18. Nico H. Frijda y Batja Mesquita (2000), «Beliefs through emotions», p. 61.
19. Ernesto R. Maturana, (1998), *El sentido de lo humano. Dopamina en la conducta de exploración*; Jaak Panksepp y Lucy Biven (2012), *óp. cit.*, p. 27.
20. Gary E. Marcus (2003), *El nacimiento de la mente*, cap. 6.
21. Dopamina ante lo que no se espera: Neil R. Carlson, (2006), *óp. cit.*, p. 491. También: Luis Aguado (2005), *Emoción, afecto y motivación*, p.

356. También: Jaak Panksepp y Lucy Biven (2012), *óp. cit.*, pp. 106-107.

22. Elkhonon Goldberg (2001), *óp. cit.*

23. Gary Marcus (2003), *óp. cit.*, cap. 3.

24. Nolasco Acarín Tusell (2001), *El cerebro del rey*, cap. 3.

Otras fuentes: Catherine Meyer (2008), *Los nuevos psi* (ver «*búsqueda de novedad*» como uno de los rasgos de nuestra personalidad según Robert Cloninger, pp. 280 a 286. También: Daniel Goleman (2011), *El cerebro y la inteligencia emocional: nuevos descubrimientos*. También: José Antonio Marina (2007), *Las arquitecturas del deseo* (ensayo sobre el deseo y la anticipación en pp. 73-82). Acerca de procesos de interpretación: Michael S. Gazzaniga (1998), «El cerebro sabe antes» y «La ventaja de interpretar el

pasado», en *El pasado de la mente*. Sobre la evolución: Dawkins (2009), *The Greatest Show on Earth*. También: Fessler (2002), *The Evolution of Human Emotions*. Sobre procesos fuera de la conciencia: Wilson (2002), *Stranger to Ourselves: Discovering the adaptive unconscious*.

Capítulo 2: Emociones y creencias

1. Paul Bloom (2010), *How Pleasure Works*, pp. 41 a 50. Sobre cómo formamos desde niños nuestras preferencias y aversiones por los alimentos: Elizabeth Cashdan (1994), *A sensitive period for learning about food*. También: Elizabeth Cashdan (1998), *Adaptiveness of food learning and food aversions in children*.

2. Serge Kahili King (2007), *El chamán urbano*, p. 249.

3. Ibídem, pp. 60-65.

4. Nico H. Frijda et ál. (2000a), «The influence of emotions on beliefs», p. 4.

5. Luis Aguado (2005), *Emoción, afecto y motivación*, p.278.

6. Dennis Greenberger y Christine Padesky (1995), *Mind Over Mood*, p.17.

7. Nico H. Frijda y Batja Mesquita (2000), «Beliefs through emotions», pp. 72 y 73. También: Frijda et ál. (2000a), óp, cit., p.5.

8. Michael Shermer (2002), *Por qué creemos en cosas raras*, p.31.

9. Ibídem., pp. 28 y 31. También: Michael Shermer (2011), «The biology of belief», en *The Believing Brain*, pp. 57-138. También: Peter Gärdenfors (2000), *Cómo el homo se convirtió en sapiens*, pp. 63-69.

10. Dennis Greenberger y Christine Padesky (1995), óp. cit., pp. 129 y 130.
11. Robert Sapolsky (2005), *El mono enamorado*, p. 142.
12. Michael Shermer (2002), óp, cit. pp. 31-32, 43, 117.
13. Robert Sapolsky (2005), óp. cit., pp. 96-97. También: Edmund T, Rolls, (2007), *Emotion explained*, p. 441, en donde puede hallarse más acerca de los mecanismos neurofisiológicos de la dopamina, el incentivo y el refuerzo intermitente (pp. 312-320).
14. Michael Shermer (2002), óp. cit., pp. 31-31.
15. Ibídem, p.32.
16. Nico H. Frijda y Batja Mesquita (2000), óp. cit., p. 63.

17. La fuerza de una creencia es un aspecto de la intensidad emocional, según: Nico H. Frijda y Batja Mesquita (2000), óp. cit., p. 62.

18. Experimento mencionado por Serge Ciccotti (2006), J. L. Gusella et ál. (1998), «The effect of manipulating maternal behaviour during an interaction on 3- and 6-months-old's affect and attention», en *¿Cómo piensan los bebés?*, p. 65.

19. Daniel M. Wegner (2002), *The Illusion of Conscious Will*, pp. 16-26.

20. Simon Baron-Cohen (1995), *Mindblindness: An essay on autism and a theory of mind*. También: Jordan Smoller (2012), «Dogs, poker and autism: The biology of mind reading», en *The Other Side of Normal*, pp. 137-185.

21. Nico H. Frijda y Batja Mesquita (2000), óp. cit., p.51.

22. Steven Pinker (1997), *Cómo funciona la*

mente, p. 173.

23. Nico H. Frijda y Batja Mesquita (2000), *óp. cit.*, pp 54-55.

24. Clasificación por categorías, surgimiento de estereotipos e idealizaciones: Steven Pinker (1997), *óp. cit.*, pp. 141, 169-171.

25. Principio del prototipo: Douglas R. Hofstadter (1979), *Gödel, Escher, Bach*, p. 391.

26. Adaptado de Edward De Bono (1970), *El pensamiento lateral*, pp. 39-41.

Otras fuentes: Christopher Chabris y Daniel Simons (2009), *El gorila invisible: y otras maneras en las que nuestra intuición nos engaña*. También: Mathew Hutson (2012), *The 7 laws of Magical Thinking*. También: Ansermet y Magistretti (2004), *A cada cual su cerebro*.

Plasticidad neuronal e inconsciente. Y Kandel (2007), *En busca de la memoria.*

Capítulo 3: Fundamentos emocionales de las relaciones humanas

1. John T. Cacioppo y William Patrick (2008), *Loneliness*, p. 52.

2. *Ibídem*, p. 7.

3. Basado en Ada Chulef et ál. (2001), «A hierarchical taxonomy of human goals».

4. «Deseo de un *sentimiento de importancia*» puede encontrarse en: Dale Carnegie (1936), *How to Win Friends and Influence People*, pp. 16, 17, 57.

5. Frases tomadas de Dale Carnegie (1936), *How to win Friends and Influence People*, pp. 65, 40, 42, 16, 5, en ese orden.

6. Anthony De Mello (1986), «Redescubrir la vida» [Video-DVD], (conferencia televisada, retiro de la Universidad de Fordham, Nueva York, 15 de noviembre), Buenos Aires, Lumen, 2007.

7. Frases tomadas de: Ruiz (1991), *La maestría del amor*. pp. 35, 40, 114, 115.

8. Cacioppo habla de una predisposición genética que establece los estándares para nuestra conexión social, que nos hace más o menos ávidos de inclusión social y más o menos sensibles a la exclusión: John T. Cacioppo y William Patrick (2008), *Loneliness*, pp. 4 y 14.

9. Daniel Goleman (2006), *La inteligencia social*, pp. 167, 168.

10. Naomi Eisenberger y Mathew Lieberman

(2004), «Why rejection hurts: a common neural alarm system for physical and social pain».

11. Ibídem. También: Mathew Lieberman y Naomi Eisenberger (2005), «A pain by any other name (rejection, exclusion, ostracism) still hurts the same...». Además, «...la evolución nos ha configurado no solo para sentirnos mal en aislamiento, sino también para sentirnos inseguros, como amenazados físicamente»: John T. Cacioppo y William Patrick (2008), *Loneliness*, p.15.

12. Desarrollo profundo sobre el castigo por exclusión: Kipling D. Williams (2001), *Ostracism*, pp. 73, 230, 63, 21 y 12, según el orden expuesto aquí.

13. Robert Sapolsky (2005), *El mono enamorado*, pp. 93-98.

14. Frans De Waal (2005), *El mono que llevamos dentro*, pp. 51-56.

15. Frans De Waal (2006), *Primates y filósofos*, pp. 50-53 y 59-62.
16. John T. Cacioppo y William Patrick (2008), *óp. cit.*, p. 5.
17. Robert Sapolsky (2004), *¿Por qué las cebras no tienen úlcera?*, pp. 149 y 419. También: Jeremy Rifkin (2009), *La civilización empática*, pp. 28-29 y 70-71.
18. El trabajo sobre el contacto físico con bebés prematuros puede encontrarse en: Tiffany M. Field et ál (1986), «Tactile/kinesthetic stimulation effects on preterm neonates».
19. Robert Sapolsky (2004), *¿Por qué las cebras no tienen úlcera?*, p. 140.
20. John T. Cacioppo y William Patrick (2008), *óp. cit.*, p. 257.
21. Ver los controversiales estudios de Harry

Harlow de los años 1950 (Universidad de Wisconsin) en: Robert Sapolsky (2004), *¿Por qué las cebras no tienen úlceras?*, (pp. 149-152). También: Lauren Slater, *Cuerdos entre locos*, en la p.180 se hace alusión al apego y encariñamiento con muñecos de toalla. Una fuente original de Harlow: Harlow y Zimmermann (1959), «Affectional responses in the infant monkey».

22. Daniel Goleman (1985), *El punto ciego*, pp. 43-45. También: Ross Buck (1999), «The biological affects: A typology», p. 321. También: Goldberg (1988), *Las Endorfinas. Anatomía de un descubrimiento científico*.

23. Stefan Klein (2002), *The Science of Happiness*. pp. 107-115.

24. John Cacioppo y William Patrick (2008), *op. cit.*, pp. 67, 137 a 141. También: Pert (1997), *Molecules of Emotion*, p. 68. Hormonas involucradas en los vínculos sociales: Carter

(2007), «Neuropeptides and the protective effects of social bonds». Particularmente, la oxitocina en el contacto físico: Kerstin Uvnäs-Moberg (2003), *The Oxytocin Factor*. Y Uvnäs-Moberg (1998), «Oxytocin may mediate the benefits of positive social interaction and emotions». En cuanto al beneficio emocional y terapéutico del contacto: Louis Cozolino (2006), *The neuroscience of human relationships*, pp. 102-104. Y Dacher Keltner (2010), «The compassionate instinct», pp. 11-12. La oxitocina y la confianza: Michael Kosfeld (2010), «Brain trust». Finalmente, un libro entero dedicado a la oxitocina: Paul J. Zak (2012), *La molécula de la felicidad*.

Otras fuentes: Norries y Cacioppo (2007), «I know how you feel: Social and emotional information processing in the brain». También: Cozolino (2010), *The neuroscience of psychotherapy: healing the social brain*. También: Panksepp et ál. (1980), «Opioid blockade and social comfort in chicks». También,

Schore (1994), *Affect Regulation and the Origin of the Self: The Neurobiology of Emotional Development*.

Capítulo 4: La verdad sobre el enojo

1. Andrew Ortony y Terence J. Turner (1990), «What's basic about basic emotions?», donde cuestionan qué tienen de básico las emociones básicas. Respecto del enojo, identifican que un componente esencial es un estado de malestar, un desagrado frente a un evento no deseado.

2. Ibídem. Los autores sugieren que lo que hasta ahora se han venido considerando «emociones básicas» en lo social no son más que las emociones que se experimentan con frecuencia: emociones comunes. Sobre el estudio siguiente: Steven Pinker (2011), *The Better Angels of our*

Nature, p. 488.

3. Neil R. Carlson (2006), *Fisiología de la conducta*, p. 254.

4. SGP como epicentro del enojo: Panksepp y Biven (2012), *The Archaeology of Mind*, p. 160. También: Antonio R. Damasio et ál. (2000), «Subcortical and cortical brain activity during the feeling of self-generated emotions».

5. Panksepp y Biven (2012), *The Archaeology of Mind*, pp. 146-155.

6. «El hecho de que el circuito del enojo active el lenguaje [a través de insultos] sugiere que dicho circuito no es un vestigio inerte de la evolución, sino que tiene conexiones funcionales con el resto del cerebro humano»: Pinker (2011), *The Better Angels of our Nature*, p. 486. Las estructuras profundas que participan en el DOLOR durante el enojo no son procesos mentales superiores, cognitivos. Sin embargo, sí están entramados con

procesos cognitivos a través del aprendizaje. La amígdala es el área más relevante para hacer las conexiones cognitivas con el DOLOR. La amígdala no solo se enciende ante amenazas como un predador peligroso, sino también ante la cara de enojo y la actitud hostil de otro miembro de nuestra especie. Véase Panksepp y Biven (2012), *óp. cit.*, pp. 149-152. También: Pinker (2011), *The Better Angels of our Nature*, p. 499.

7. Panksepp y Biven (2012), *óp. cit.*, p.163.

8. *Ibíd.*, pp. 504-505. En las mismas páginas puede encontrarse lo que comento a continuación sobre la ínsula.

9. Sanfey et ál. (2003), «The neural basis of economic decision-making in the ultimatum game».

10. Anthony De Mello (1986), «A Rediscovery of Life» (conferencia).

11. José Antonio Marina (1996), *El laberinto*

sentimental, cap. 5.

12. Daniel Goleman (1985), *El punto ciego*, pp. 69 y 70.

13. Panksepp y Biven (2012), *óp. cit.*, p. 149. Los animales hambrientos, sedientos y sin satisfacción sexual, que además no tienen perspectivas visibles de saciar esas necesidades, también responden fácilmente con ira. Incluso lo mismo sucede con las personas. Véase Steven Pinker (2011), *The Better Angels of our Nature*, p. 499.

14. José Antonio Marina (1996), *óp. cit.*, cap. 5.

15. Neil R. Carlson (2006), *óp. cit.*, p. 620. También: Robert Sapolsky (2004), *¿Por qué las cebras no tienen úlceras?*, p. 30. Los factores estresantes físicos —irritación de la piel, hambre, sed— probablemente entran al circuito del enojo a través del hipotálamo, mientras que los factores estresantes psicológicos probablemente lo hagan desde la corteza externa hacia la amígdala:

Panksepp y Biven (2012), óp. cit., p. 152.

16. La noradrenalina por estrés que se segrega debido a factores de interpretación facilita el enojo: Panksepp y Biven (2012), óp. cit., p. 154.

17. Daniel Goleman (1995), *La inteligencia emocional*, p. 83.

18. Obstrucción de metas como desencadenante de la ira: Enrique G. Fernández-Abascal et ál. (2003), *Emoción y motivación: La adaptación humana*, vol. I, pp. 256-257.

19. Steven Pinker (2011), *The Better Angels of our Nature*, p. 499.

20. Ibídem, p. 499. También: Berkowitz (1989), «The frustration-aggression hypothesis: Examination and reformulation».

21. Panksepp y Biven (2012), óp. cit., p.149.

22. El psicólogo social Leon Festinger sugirió que existe *disonancia cognitiva* toda vez que lo que veamos no coincida con lo que creemos. Esta discrepancia puede resolverse de muchas formas, y ajustar nuestro modelo para que sea consonante con el entorno es una de ellas. De hecho, es la más adecuada. Pero ya sabemos lo difícil que es cambiar nuestro terreno de creencias. Así, la resolución más frecuente termina siendo, sin más, fastidiarse y luego recurrir a cualquier tipo de autoengaño. Véase Festinger (1957), *A theory of cognitive dissonance*. También: Harmon-Jones (2000), «A cognitive dissonance theory perspective on the role of emotion in the maintenance and change of beliefs and attitudes», pp. 185-211. Además: Castilla del Pino (2000), *Teoría de los sentimientos*, pp. 137-144.

23. Se llama «Juego del ultimátum»: Sanfey et ál. (2003), «The neural basis of economic decision-making in the ultimatum game».

24. Se trata de la «ínsula» [Sanfey et ál. (2003), «The neural basis of economic decision-making in the ultimatum game»]. La «juntura temporoparietal» es otra área que también parece estar involucrada, y que indica si el daño fue intencional o accidental [Young & Saxe (2009), «Innocent intentions: A correlation between forgiveness for accidental harm and neural activity»]. Esta área es necesaria para nuestra habilidad de entender las creencias y los deseos de otra persona, y para intuir su psicología [Saxe & Kanwisher (2003), «People thinking about thinking people: The role of the temporoparietal junction in “theory of mind”»].

25. Me refiero a la CCA, que vimos en el capítulo 3.

26. Neil R. Carlson (2006), óp. cit., p. 384.

27. «La vasta diferencia entre la cantidad de actos violentos que se le ocurren a la gente en su

imaginación y la cantidad que habitualmente cometemos en realidad nos dice algo acerca del diseño de la mente»: Pinker (2011), *The Better Angels of our Nature*, p. 485. Lo que nos dice es que ejercemos la contención gracias a los lóbulos frontales.

28. Steven Pinker (2011), óp. cit., pp. 484 y 487. También: Loire y Schultz (1993), «Control of human aggression».

29. Ibídem, pp. 502 y 506.

30. Blair (2004), «The roles of orbital frontal cortex in the modulation of antisocial behavior».

31. Panksepp y Biven (2012), óp. cit., p. 160. Efectos cardiovasculares de la ira: Bonet (2013), *Pine: Psicoimmunoneuroendocrinología*, pp. 213-220.

32. Miceli y Castelfranchi (2003), «Crying: discussing its basic reasons and uses».

33. Comunicación no verbal implícita en el llanto y su función evolutiva: Roes (1989), «On the origin of crying and tears». También: Hauser (2008), «Animal minds».

34. Steven Pinker (2011), óp. cit., p. 487.

35. Ibídem, pp. 538-539.

36. Panksepp y Biven (2012), óp. cit., p.146.

37. La frase pertenece a su famoso libro *El gen egoísta* (1976). Dawkins fue considerado una de las personas más influyentes del mundo en el 2007 por la revista *Time*.

38. Actualmente la neurociencia está evaluando qué partes del cerebro se encienden con la venganza y qué partes se apagan. Dentro de estas últimas, se encuentra la ínsula —que participa en la empatía. Es que, precisamente, la venganza premeditada requiere que se desactive la empatía: Pinker (2011), *The Better Angels of our Nature*, p.

39. Del tratado de Santo Tomás de Aquino, *Suma Teológica*, 1.2, Q47, A1, tomado de Marina (1996), *El laberinto sentimental*, cap. 5.

40. Mateo 5, 38-39, Comité de la Traducción del Nuevo Mundo (trad. y ed.) (1989) , *Traducción del Nuevo Mundo de las Santas Escrituras*, p.1206.

41. «Las emociones tienen su propia lógica»: Richard S. Lazarus (2001), «Relational Meaning and Discrete Emotions». Sobre la razón evolutiva para que la REPLICACIÓN funcione así: Pinker (2011), *The Better Angels of our Nature*, p. 539.

42. Estudios de neuroimagen mostraron que castigar a otros por la violación de normas sociales implícitas como esta (el ventajismo) activa circuitos del cerebro involucrados en la satisfacción por recompensa: De Quervain et ál. (2004) «The neural basis of altruistic punishment».

Se genera una recompensa psíquica. Esto, que se ha dado en llamar «castigo altruista», se considera una fuerza decisiva en la evolución de la cooperación humana [Fehr y Gächter (2002), «Altruistic punishment in humans»].

43. La REPLICACIÓN del DOLOR no es una enfermedad, sino un mecanismo de detención del daño: Steven Pinker (2011), *The Better Angels of our Nature*, p. 534. Ampliar: Fehr y Gächter (2000), *Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity*.

44. Esta versión se llama «Juego del Dictador»: Pinker (2011), *The Better Angels of our Nature*, p. 537.

45. Sobre golpear objetos por dolor: Aguado (2005), *Emoción, afecto y motivación*, pp. 128, 129. También: Frijda y Mesquita (2000), «Beliefs through emotions», pp. 53, 65.

46. «El deseo de venganza [...] es un rasgo

universal de la naturaleza humana, forjado por la selección natural, que existe hoy porque ayudó a nuestros ancestros a adaptarse a su entorno. [...] Es normal —normal en el sentido de que todo ser humano neurológicamente intacto del planeta tiene el *hardware* biológico para él»: McCullough (2010), «The forgiveness instinct», pp. 53 y 54. También: Warren D. TenHouten (2007), *A General Theory of Emotions and Social Life*, pp. 146-149. TenHouten afirma: «La venganza es un proceso de dos etapas: en la primera, [...] una reacción emocional de [...] dolor» (p. 147). «Hay una base neurofisiológica para la reflexión vengativa, ya que contemplar el castigo a un agresor activa regiones cerebrales que producen placer» (p.149).

47. Oatley (2000), «The sentiments and beliefs of distributed cognition», p. 98.

48. Norberto Levy (1999), *La sabiduría de las emociones*, pp. 43-53.

Capítulo 5: La trama invisible que nos vincula

1. El antropólogo y sociólogo finlandés Edward Westermarck fue quien habló de «emociones retributivas». Tomado de Frans De Waal (2006), *Primates y filósofos*, p.77.

2. La moral tendría bases biológicas y se habría desarrollado funcionalmente a lo largo de la evolución: Evers (2009), *Neuroética*. También: Churchland (2011), *Braintrust: What neuroscience tells us about morality*. Y Gazzaniga (2005), *The Ethical Brain*. No obstante, hay modelos contemporáneos que se oponen a la noción de la moral como fundamentada evolutivamente en la circuitería cerebral. Véase Prinz (2007), *The Emotional Construction of Morals*. Un libro entero dedicado al asunto: Shermer (2004), *The Science of Good and Evil*.

3. Respecto a lo retributivo del amor (tanto *querer ser querido* como *querer que el otro tenga bienestar*): Marina (1996), *El laberinto sentimental*, cap. 8.

4. Worthington Jr (2010), «The new science of forgiveness», pp. 67, 69-67. También: Lazare (2010), «Making peace through apology», p. 251.

5. Nuestra necesidad de afiliación nos hizo proclives a ser altruistas y a propiciar los nexos mediante el intercambio de favores. Véase Robert L. Trivers (1971), «The evolution of reciprocal altruism». También: Edward O. Wilson (1975, 2000), *Sociobiology*, pp. 120-121.

6. Rifkin (2009), *La civilización empática*, pp. 99-104. También: Dunbar (1996), *Grooming, Gossip, and the Evolution of Language*, pp. 35 y 116. Respecto a la relación entre altruismo y empatía: Eisenberg y Miller (1987), «Empathy, sympathy, and altruism: empirical and conceptual

links». También: Dugatkin (2006), *Qué es el altruismo. La búsqueda científica del origen de la generosidad*. Finalmente: Tomasello (2010), *¿Por qué cooperamos?*

7. Pruebas de los psicólogos del desarrollo: Goleman (1995), *La inteligencia emocional*, pp. 125-126, quien menciona la investigación de Martin Hoffman, Universidad de Nueva York.

8. Empatía primitiva: «mecanismo de percepción-acción»: De Waal (2006), *Primates y filósofos*, p. 66 y pp. 50-52. Y: De Waal (2013), *The Bonobo and the Atheist*, cap. 5

9. «Contagio emocional» en primates y mecanismos sociales de la empatía: De Waal (2006), *Primates y filósofos*, p. 52. Compasión: Batson (1990), «How social an animal? The human capacity for caring». También: De Waal (2010), «The evolution of empathy».

10. Frans De Waal (2010), «The evolution of

empathy».

11. Esta arista de la empatía contempla el *self-awareness* (la distinción del «yo» frente al «otro»), De Waal (2006), *Primates y filósofos*, p. 52. También: Hatfield et ál. (1993), «Emotional contagion».

12. «Victorio Gallese fue el primero en proponer que las neuronas espejo representan un papel tanto en la comprensión como en la empatía respecto de las emociones de otras personas» y «No es sorprendente [...] que existan muchas comprobaciones empíricas que sugieren la existencia de un fuerte vínculo entre las neuronas espejo [...] y la empatía», en Marco Iacoboni (2008), *Las neuronas espejo*, p.111 y p.112, respectivamente. Además, cuando ves la emoción de otra persona, las neuronas espejo le mandan mensajes a la «ínsula», encargada de activar el sistema límbico, que a su vez ejecuta la emoción en tu cuerpo.

13. Sabido esto, nos recomiendan que intentemos ajustarnos a la forma de hablar y a la postura corporal de la otra persona para apelar a su empatía y a su conexión. Especialmente cuando haya que abordar situaciones tensas y conflictos. Ver: Harvard Business School Publishing Corporation (2008), *Manejar relaciones difíciles*, p. 14.

14. Marco Iacoboni (2008), *Las neuronas espejo*, p. 114.

15. Como comenté en la nota 38 del capítulo 4, véase Pinker (2011), *The Better Angels of our Nature*, p. 531. Por su parte, Daniel Goleman insiste en que la empatía exige calma y no ira [Goleman (1995), *La inteligencia emocional*, p. 183].

16. Kevin Dutton (2012), *The Wisdom of Psychopaths*, pp. 208-213.

17. Ibídem, pp. 17-21 y 118-119. Respecto a la

complejidad cognitiva de la empatía: Filippetti et ál. (2012), «Aproximación neuropsicológica al constructo de empatía: Aspectos cognitivos y neuroanatómicos».

18. Panksepp y Biven (2012), *The Archaeology of Mind*, pp. 284 y 309.

19. Ibídem, p.292.

20. Jeremy Rifkin (2009), *La civilización empática*, p. 125.

21. Hatfield et ál. (1994), «Emotional contagion», p. 16.

22. Susan Blackmore (1999), *La máquina de los memes*, p. 34.

23. Ibídem, p. 30. De cualquier manera, parece que una versión más rudimentaria de la imitación puede verificarse en nuestros parientes de linaje más cercano, como los monos.

24. Marco Iacoboni (2008), *Las neuronas espejo*, pp. 17-20.
25. Ibídem, p. 20. Ejemplo parecido.
26. Los mapas espaciales coincidentes con los mapas de los movimientos potenciales: Marco Iacoboni (2008), *Las neuronas espejo*, pp. 20-24.
27. Ibídem, pp. 66-67 y 120-121.
28. Las neuronas espejo constituirían parte del sustento biológico de la empatía, de la imitación y de reconocer intencionalidad en los demás. Iacoboni (2008), *Las neuronas espejo*, pp. 120-121. También: Gazzaniga (2010), *¿Qué nos hace humanos?*, cap. 5, pp. 171-211.
29. Meltzoff y Moore (1977), «Imitation of facial and manual gestures by human neonates».
30. Imitación neonatal en macacos *rhesus*: Ferrari et ál. (2006), «Neonatal imitation in rhesus

macaques». También: Gross (2006), «Evolution of neonatal imitation».

31. Jacqueline Nadel (2002), «Imitation and imitation recognition: Functional use in preverbal infants and nonverbal children with autism».

32. Chartrand y Bargh (1999), «The chameleon effect: The perception-behavior link and social interaction».

33. Debe ser que, a medida que pasa el tiempo, sus reacciones y gestos faciales se hacen muy parecidos, lo que «entrena» a los músculos de sus rostros para adoptar muecas semejantes, incluso en reposo. Iacoboni (2008), *Las neuronas espejo*, pp. 116-117.

34. Marco Iacoboni (2008), óp. cit. ed., p. 257.

Otras fuentes: N. Eisenberg (2000), «Empathy and sympathy». También: Heberlein y Adolphs (2007), «Neurobiology of emotion recognition: Current

evidence for shared substrates». También: Eric R. Kandel (2012), *The Age of Insight*, cap. 26, pp. 422-436, «How the brain regulates emotion and empathy. También: Johan Berger (2013), *Contagious: Why things catch on*. También: Platek et ál. (2003), «Contagious yawning: the role of self-awareness and mental state attribution». Además: Sapolsky (2010), «Peace among primates». Y: Saxe y Kanwisher (2003), «People thinking about thinking people: The role of the temporoparietal junction in “theory of mind”». Finalmente: Trivers (2006), «Reciprocal altruism: 30 years later».

Capítulo 6: ¿Cómo se forma tu personalidad?

1. En 1977 Albert Bandura introdujo el concepto de «auto-eficacia», como un *constructo* psicológico: una entidad en nuestra mente con la

cual representamos la realidad y cómo nos vemos nosotros en ella [Bandura (1977), «Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change»]. En este sentido, un *constructo* tiene muchos puntos en común con las *creencias*. A mi entender, podemos denominar de forma similar (prefiero AUTOSUFICIENCIA) a la función emocional de origen biopsicológico que nos motiva a actuar en consecuencia y genera emociones resultantes según sea o no satisfecha.

2. Sobre los bebés que buscan tomar el control de la cuchara («batalla de la cuchara», según Levy, 1955), ver: Marina (1996), *El laberinto sentimental*, cap. 7.

3. Incentivo de impacto: McClelland (1987), *Estudio de la motivación humana*, pp. 167-168.

4. Bandura hace un excelente desarrollo de las múltiples manifestaciones de la *autoeficacia* —«constructo» según él (véase nota 1)— en

nuestras motivaciones y conductas. Aun entendiendo la AUTOSUFICIENCIA como una función emocional, toda la obra de Bandura conserva su sentido. Ver: Bandura (1997), *Self-Efficacy: The Exercise of Control*.

5. «La voluntad de ser eficaz es una ampliación de la voluntad de comprender»: Nathaniel Branden (1993), *El poder de la autoestima*, p.79.

6. Dacher Keltner (2010), «The power paradox», p. 216. Allí él expone que el poder es parte de toda interacción social, está relacionado con la capacidad de influir en los demás, y es algo que no necesariamente involucra dominación y sumisión.

7. Castilla del Pino (2000), *Teoría de los sentimientos*, pp. 128-129.

8. Aguado (2005), *Emoción, afecto y motivación*, p. 328. También: Weiner (1985), «An attributional theory of achievement motivation and emotion». Para más sesgos cognitivos: Daniel Kahneman

(2011), *Thinking, fast and slow*. Y Pohl (ed.)
(2004), *Cognitive Illusions: A handbook on fallacies and biases in thinking, judgement and memory*.

9. Festinger (1954), «A theory of social comparison processes». También para los mecanismos de comparación social: Huertas (2008), «Las teorías de la motivación desde el ámbito de lo cognitivo y lo social», p.75.

10. Judith Rich Harris (2006), *No Two Alike*, pp. 121 y 212.

11. Hay personas que pueden incluso evitar caricias afectuosas de los demás para que no «se den cuenta» de la textura de su cuerpo, y hasta eludir relaciones sexuales para no quedar vulnerables ante la vista de quien íntimamente puede juzgarlos: Castilla del Pino (2000), *Teoría de los sentimientos*, pp. 139 y 160.

12. La «hipótesis de similitud» es central en la

«Teoría de comparación social», de Leon Festinger. Respecto a la construcción de la personalidad en los niños, por comparación: Judith Rich Harris (2006), *No Two Alike*, pp. 213-214.

13. Individualidad: Judith Rich Harris (2006), *No Two Alike*, pp. 239, 247.

14. Frase extraída de Aaron Ben-Ze'ev (2000), *The Subtlety of Emotions*, p. 354.

15. Keith Oatley (2000), «The sentiments and beliefs of distributed cognition», pp. 80, 86. Sobre el rango y la dominancia, véase Edward O. Wilson (1975, 2000), *Sociobiology*, cap. 13, pp. 279-297 (sistemas de dominancia).

16. Frans De Waal (2005), *El mono que llevamos dentro*, pp. 55-56. También, Sapolsky (2005), *El mono enamorado*, p. 144. Y Wilson (1975, 2000), *Sociobiology*, pp. 287-290.

17. Frans De Waal (2005), óp. cit., p. 61.
18. Peter J. Burke (2008), «Identity, social status, and emotion».
19. David McRaney (2011), *You are not so smart*, pp. 151-156.
20. José Antonio Marina (1996), *El laberinto sentimental*, cap. 3.
21. Bandura y Schunk (1981), «Cultivating competence, self-efficacy and intrinsic interest through proximal self-motivation». También: Bandura y Cervone (1983), «Self-evaluative and self-efficacy mechanisms governing the motivational effects of goal systems».
22. Steven Reiss (2008), *The Normal Personality*, p. 92.
23. El sentido de la eficacia y el mérito personal envuelto en la autoestima, la confianza en uno

mismo y el sentido de control sobre la propia vida: Branden (1993), *El poder de la autoestima*, p. 43. En el ámbito neurocientífico, el control percibido y el reconocimiento de los propios logros como producto de advertir la consumación de la propia voluntad: Daniel M. Wegner (2002), *The Illusion of Conscious Will*, pp. 328-334.

24. Rick, Scott et ál. (2012), «The benefits of retail therapy: Choosing to buy reduces residual sadness».

25. Jaak Panksepp y Lucy Biven (2012), *The Archaeology of Mind*, pp. 39-42.

26. Deci y Ryan (2000), «The “what” and “why” of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behavior». También, Ryan y Deci (2000), «Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being».

27. Tal como afirma el antropólogo Michael

Wesch, en Sep Kamvar y Jonathan Harris (2009), *We Feel Fine: An Almanac of Human Emotions*, p.16.

28. Nico H. Frijda y Batja Mesquita (2000), «Beliefs through emotions», p. 57.

29. Huertas (2008), «Las teorías de la motivación desde el ámbito de lo cognitivo y lo social», p. 83.
Y Aguado (2005), *Emoción, afecto y motivación*, p. 289.

30. José Antonio Marina (1996), *El laberinto sentimental*, cap. 7.

31. Warren D. TenHouten (2007), *A General Theory of Emotions and Social Life*, p. 113: «Las relaciones sociales son incitadores primarios de las emociones. [...] Incluso cuando el objeto de las emociones es el *self* [uno mismo], el *self* es pensado en términos de relaciones sociales».

32. Panksepp (1982), «Toward a general

psychobiological theory of emotions. With commentaries». También: Panksepp et ál. (1996), «Brain systems for the mediation of social separation-distress and social-reward: Evolutionary antecedents and neuropeptide intermediaries». Y Keverne et ál. (1989), «Beta-endorphin concentrations in cerebrospinal fluid of monkeys are influenced by grooming relationships».

33. Judith Rich Harris (2006), *No Two Alike*, p. 186.

34. Irenaus Eibl-Eibesfeldt (1989), *Human Ethology*, p. 289.

35. Robert Sapolsky (2005), *El mono enamorado*, pp. 168-169. Para cómo cambia el comportamiento de los participantes en un mismo juego si tan solo se lo bautiza con términos «cooperativos» en lugar de «competitivos»: Sutton (2010), «Are you a jerk at work?», p. 148.

Finalmente: Dijksterhuis (2005), «Why we are social animals: The high road to imitation as social glue».

36. Propuestas que hoy día suelen clasificarse bajo el rótulo de «neuroteología»: Mathew Alper (2006), *Dios está en el cerebro: una interpretación científica de la espiritualidad humana y de Dios*. También David E. Comings (2008), *Did man create God?: is your thinking brain in conflict with your spiritual brain?*

37. Nathaniel Branden, (1993), *El poder de la autoestima*, p. 27.

38. Para la teoría del aprendizaje social: Bandura (1969), «Social-learning theory of identificatory processes». También: Bandura (1974), «Behavior theory and the models of man». También: Expósito Quirós y Alonso Cabestrero (2008), *Funciones activadoras: principios básicos de la motivación y la emoción*, pp. 68-70.

39. Festinger (1954), «A theory of social comparison processes». También: Bandura y Cervone (1983), «Self-evaluative and self-efficacy mechanisms governing the motivational effects of goal systems». También: Marina y López Penas (1999), *Diccionario de los sentimientos*, caps. XVI y XVII, pp. 331-367.

40. La propuesta de Steven Reiss lleva el nombre de «análisis motivacional»: Reiss (2008), *The Normal Personality*, pp. 5, 20-36. También: Reiss y Havercamp (1998), «Toward a comprehensive assesment of fundamental motivation». También: Havercamp y Reiss (2003), «A comprehensive assesment of human strivings...».

41. Reiss (2008), *The Normal Personality*, pp. 24-29; pp. 39 y 88. También: Reiss (2000), *Who am I? The 16 basic desires that motivate our actions and define our personalities*.

42. La condición de equilibrio entre todas las

funciones emocionales satisfechas puede explicar por qué sentirnos bien íntegramente conlleva complejidad: Fernández-Dols y Camera (2009), «La complejidad de las emociones positivas».

43. Judith Rich Harris (2006), *óp. cit.*, p. 210.

Capítulo 7: ¿Cómo te relacionás?

1. Ernesto R. Maturana (1998), *El sentido de lo humano*.

2. Castilla del Pino (2000), *Teoría de los sentimientos*, p. 301.

3. *Ibídem*, p. 303.

4. Norberto Levy (1999), *La sabiduría de las emociones*, cap. 5.

5. Ibídem, cap. 5.

6. Ibídem. Introducción.

7. Castilla del Pino (2000), *óp. cit.*, pp. 305-306.

8. Tomé la frase de Jack Canfield (2005), *Los principios del éxito*, p. 279.

9. La consecuencia del odio prolongado es que uno queda, en general, predispuesto para enojarse. Tiene que haber un cambio en el cerebro generado por el odio: Dalai Lama y Ekman (2008), *Emotional Awareness*, p. 136. Y Levy (2005), *Aprendices del amor*, p. 67.

10. Castilla del Pino (2000), *Teoría de los sentimientos*, pp. 291-298.

11. Norberto Levy (2005), *Aprendices del amor*, p. 68.

12. Michael Shermer (2002), *Por qué creemos en*

cosas raras, pp. 448-454.

13. Luis Aguado (2005), *Emoción, afecto y motivación*, p. 378.

14. Levy (2005), óp. cit., cap. 3, «La trama íntima de la voracidad».

15. Jaak Panksepp (1998), *Affective Neuroscience*.

16. Ross Buck (1999), «The biological affects: A typology», p. 322.

17. Ibídem, p. 325.

18. Seminario «Inspiring Leadership», organizado por HSM en septiembre de 2004, en Buenos Aires. También: George Kohlrieser (2006), *Hostage at the Table: How leaders can overcome conflict, influence others, and raise performance*, pp. 37-65.

19. Warren D. TenHouten (2007), *A General*

Theory of Emotions and Social Life, p.187-190.

Otras fuentes: Castelló Blasco (2005), *Dependencia emocional*. También: Feldman (2009), *Cuando mentimos: Las mentiras y lo que dicen de nosotros*. También: Gilbert (2007), «The evolution of shame as a marker for relationship security: A biopsychosocial approach».

Capítulo 8: Sobre tu estado de ánimo y cómo ser positivo

1. Daniel Goleman (1985), *El punto ciego*, p. 65.
2. Ibídem, p. 60.
3. Levy (2005), *Aprendices del amor*, cap. 3, «La trama íntima de la voracidad».
4. Pinker, Steven (1997), *Cómo funciona la mente*, p. 505.

5. Brickman y Campbell (1971), «Hedonic relativism and planning the good society». También: Kahneman et ál. (2004), «A survey method for characterizing daily life experience: The day reconstruction method».

6. Kahneman (2003), «Objective happiness». También: Yamamoto y Feijoo (2007), «Componentes émicos del bienestar. Hacia un modelo alternativo de desarrollo».

7. Stefan Klein (2002), *The Science of Happiness*, p. 170.

8. José Antonio Marina (2006), *Anatomía del miedo*, pp. 26-28.

9. Frase extraída de Aaron Ben-Ze'ev (2000), *The Subtlety of Emotions*, p. 493.

10. Tal como afirma Andrew Matthews en su libro *Por favor, sea feliz*. El sentido común permite que se nos ocurran modelos intuitivos sobre nuestras

experiencias emocionales, que en ocasiones brindan conclusiones útiles, aun cuando a ellas se llegue por medios no fundamentados explícitamente.

11. Véase «posturas anticipatorias» en Kelly (1963), *A Theory of Personality: The psychology of personal constructs*. También: Marina (1996), *El laberinto sentimental*, cap. 6. También: Zuazua (2007), *El proyecto de autorrealización. Cambio, curación y desarrollo*, p. 125. Acerca de las «profecías autocumplidas» (cuando una creencia se hace realidad como resultado de actuar en función de esa creencia: Paul Watzlawick (1984), «Self-fulfilling prophecies».)

12. Greenberger y Padesky (1995), *Mind Over Mood*, p. 18.

13. Oatley (2000), «The sentiments and beliefs of distributed cognition», p. 98.

Otras fuentes: Ulrico Renz (2006), *La ciencia de*

la belleza. Acerca del miedo como una de las emociones sustentadas en procesos anticipatorios: Ortony et ál. (1988), *La estructura cognitiva de las emociones*, pp. 134-37.

Epílogo

1. Eduardo Punset (2010), *El viaje al poder de la mente*, p. 489.

2. Joseph LeDoux (1996), *The Emotional Brain*, cap. 1, p. 12.

3. Linden (2007), *El cerebro accidental*, pp. 262-263.

4. Pinker (2002), *La tabla Rasa*. También: Alper (2006), *Dios está en el cerebro*, cap. 4: «Kant», pp. 59-64.

5. Fodor (1983), *The Modularity of Mind*.

6. Cosmides y Tooby (1994), «Origins of domain specificity: The evolution of functional organization». También: Cosmides y Tooby (2000), «Evolutionary psychology and the emotions». En relación con el procesamiento de la percepción diferenciado del procesamiento cognitivo (con casos de agnosia): Pylyshyn (1999), «Is vision continuous with cognition? The case for cognitive impenetrability of visual perception».

7. Ver notas 1 y 2 para el cap. 4.

8. Izard (1993), «Four systems for emotion activation: Cognitive and noncognitive processes».

9. Richard S. Lazarus (2001), «Relational meaning and discrete emotions».

10. Paul E. Griffiths (1997), «Affect programs and emotion modules», en *What Emotions Really Are: the problem of psychological categories*, pp. 77-99.

11. Ver: Rose (1997), «¿El triunfo del reduccionismo?», en *Trayectorias de vida. Biología, libertad y determinismo*, p.121. También: Hofstadter (1979), *Gödel, Escher, Bach* (en su bibliografía). Ambos, Rose y Hofstadter, citan a Arthur Koestler y John R. Smythies (eds.) (1969), *Beyond Reductionism*, Londres, Hutchinson. Particularmente, Hofstadter enfatiza que dicho libro ensambla «las actas de una reunión en donde todos los participantes estuvieron de acuerdo con que los sistemas biológicos no pueden ser explicados de manera reduccionista y que hay algo “emergente” en la vida». Sobre un análisis crítico de los problemas del reduccionismo y la negación de procesos emergentes: Bunge (2003), *Emergencia y convergencia*, pp. 197-212.

12. Véase nota 42 del Cap. 6

13. Gabriel Gellon (2007), *Había una vez el átomo*.

Otras fuentes: Scherer et ál. (2001), *Appraisal Processes in Emotion: Theory, Methods, Research*. También: Roselló y Revert (2008), «Modelos teóricos en el estudio científico de la emoción». Estudios de Damasio: Damasio (1996), *El error de Descartes*; y Damasio (2001), *La sensación de lo que ocurre*. También: Denton (2005), *El despertar de la conciencia, la neurociencia de las emociones primarias*.

Bibliografía

Podés encontrar la bibliografía detallada a la que se hace referencia en las notas en la siguiente página web: www.mapasemocionales.com

Acarín Tusell, N. (2001), *El cerebro del rey. Vida, sexo, conducta, envejecimiento y muerte de los humanos*, Buenos Aires, Del Nuevo Extremo, 2006.

Ackerman, J. (2007), *Un día en la vida del cuerpo humano. Un viaje por los secretos científicos de nuestro organismo*, Barcelona, Ariel, 2008.

Aguado, L. (2005), *Emoción, afecto y motivación: Un enfoque de procesos*, Madrid, Alianza.

Alper, M. (2006), *Dios está en el cerebro: una interpretación científica de la espiritualidad*

humana y de Dios, Bogotá, Norma.

Ansermet, F. y P. Magistretti (2004), *A cada cual su cerebro. Plasticidad neuronal e inconsciente*, Buenos Aires, Katz Editores.

Balcombe, J. (2010), *Second Nature: The inner lives of animals*, Nueva York, Palgrave MacMillan.

Balcombe, J. (2011), *The Exultant Ark: A pictorial tour of animal pleasure*, Singapur, University of California Press.

Bandura, A. (1969), «Social-learning theory of identificatory processes», en D. A. Goslin (ed.), *Handbook of Socialization Theory and Research*, Chicago, Rand McNally, pp. 213-262.

Bandura, A. (1974), «Behavior theory and the models of man», *American Psychologist*, Vol. 29, pp. 859-869.

Bandura, A. (1977), «Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change», *Psychological Review*, N.º 84, pp. 191-215.

Bandura, A. (1997), *Self-Efficacy: The Exercise of Control*, Nueva York, Worth Publishers.

Bandura, A. y D. Cervone (1983), «Self-evaluative and self-efficacy mechanisms governing the motivational effects of goal systems», *Journal of Personality and Social Psychology*, N.º 45, pp. 1017-1028.

Bandura, A. y D. H. Schunk (1981), «Cultivating competence, self-efficacy and intrinsic interest through proximal self-motivation», *Journal of Personality and Social Psychology*, N.º 41, pp. 568-598.

Barberá, E. y C. Molero (2008), «Motivación social», en I. Garrido Gutiérrez (ed.), *Psicología de la motivación*, Madrid, Síntesis, pp. 173-186.

Baron-Cohen, S. (1995), *Mindblindness: An essay on autism and a theory of mind*, Cambridge, MIT Press, 1997.

Barrett, D. (2010), *Supernormal Stimuli: How primal urges overran their evolutionary purpose*, Nueva York, Norton & Company.

Batson, C. D. (1990), «How social an animal? The human capacity for caring», *American Psychologist*, N.º 45, marzo 1990, pp. 336-346.

Begley, S. (2009), *The Plastic Mind: New science reveals our extraordinary potential to transform ourselves*, Londres, Constable.

Bekoff, M. (2007), *The Emotional Lives of Animals: A leading scientist explores animal joy, sorrow, and empathy, and why they matter*, Novato, New World Library, 2008.

Bennett, M. (2003), «Neurociencia y Filosofía», en M. Bennett, D. Dennett, P. Hacker y J. R.

Searle, (2003), *La naturaleza de la conciencia. Cerebro, mente y lenguaje*, Barcelona, Paidós Ibérica, 2008.

Bennett, M., D. D. Dennett, P. Hacker y J. R. Searle (2003), *La naturaleza de la conciencia. Cerebro, mente y lenguaje*, Barcelona, Paidós Ibérica, 2008.

Ben-Ze'ev, A. (2000), *The Subtlety of Emotions*, Massachussets, MIT Press, 2001.

Berger, J. (2013), *Contagious: Why things catch on*, Londres, Simon & Schuster.

Berkowitz, L. (1989), «The frustration-aggression hypothesis: Examination and reformulation», *Psychological Bulletin*, Vol. 106, N.º 1, pp. 59-73.

Berns, N. (2011), *Closure: The rush to end grief and what it costs us*, Filadelfia, Temple University Press.

Blackmore, S. (1999), *La máquina de los memes*, Barcelona, Paidós Ibérica, 2000.

Blackmore, S. (2006), *Conversaciones sobre la conciencia*, Barcelona, Paidós, 2010.

Blair, R. J. R. (2004), «The roles of orbital frontal cortex in the modulation of antisocial behavior», *Brain & Cognition*, N.º 55, pp. 198-208.

Blakeslee, S. (1998), «Placebos prove so powerful even experts are surprised: New studies explore the brain's triumph over reality», *The New York Times*, sección F, 13 de octubre de 1998, p. 1.

Blakeslee, S. y M. Blakeslee (2007), *El mandala del cuerpo: El cuerpo tiene su propia mente*, Barcelona, La Liebre de Marzo, 2009.

Bloom, P. (2010), *How Pleasure Works: The science of why we like what we like*, Nueva York, Norton & Company.

Bonet, J. L. (2013), *Pine: Psicoimmunoneuroendocrinología*, Buenos Aires, Ediciones B.

Branden, N. (1993), *El poder de la autoestima*, Buenos Aires, Paidós.

Brickman, P. y D. T. Campbell (1971), «Hedonic relativism and planning the good society», en M. H. Apley (ed.), *Adaptation-Level Theory: A symposium*, Nueva York, Academic Press, pp. 287-302.

Buck, R. (1999), «The biological affects: A typology», *Psychological Review*, Vol. 106, N.º 2, pp. 301-336.

Bunge, M. (2003), *Emergencia y convergencia: Novedad cualitativa y unidad del conocimiento*, Barcelona, Gedisa, 2004.

Burke, P. J. (2008), «Identity, social status, and emotion», en J. Clay-Warner y D. T. Robinson

(eds.) (2008), *Social Structure and Emotion*, San Diego, Academic Press (Elsevier), cap. 5, pp. 75-93.

Cacioppo, J. T. y W. Patrick (2008), *Loneliness. Human Nature and the Need for Social Connection*, Nueva York, Norton & Company.

Canfield, J. (2005), *Los principios del éxito*, Barcelona, RBA Libros.

Capra, F. (1996), *La trama de la vida. Una nueva perspectiva de los sistemas vivos*, Barcelona, Anagrama, 1998.

Carlson, N. R. (2006), *Fisiología de la conducta*, Madrid, Pearson Educación.

Carminati de Limongelli, M. E. y L. Waipan (2012), *Integrando la neuroeducación al aula*, Buenos Aires, Bonum.

Carnegie, D. (1936), *How to Win Friends and*

Influence People (Book I), en *Dale Carnegie's Lifetime Plan For Success*, Tianjin, Tianjin Academy of Social Sciences Publishing House, 2008.

Carter, C. S. (2007), «Neuropeptides and the protective effects of social bonds», en E. Harmon-Jones y P. Winkielman, P. (eds.), *Social Neuroscience: Integrating biological and psychological explanations of social behavior*, Nueva York, The Guilford Press pp. 425-438.

Cashdan, E. (1994), «A sensitive period for learning about food», *Human Nature*, Vol. 5, N.º 3, pp. 279-291.

Cashdan, E. (1998), «Adaptiveness of food learning and food aversions in children», *Social Science Information*, SAGE Publications, 37(4), pp. 613-632.

Castelló Blasco, J. (2005), *Dependencia emocional: características y tratamiento*,

Madrid, Alianza Editorial, 2010.

Castilla del Pino, C. (2000), *Teoría de los sentimientos*, Barcelona, Tusquets, 2008.

Chabris, C. y D. Simons (2009), *El gorila invisible y otras maneras en las que nuestra intuición nos engaña*, Buenos Aires, Siglo Veintiuno Editores, 2011.

Chance, M. R. A. (1967), «Attention structure as the basis of primate rank orders», en M. R. Chance y R. R. Larsen (eds.) (1967), *The Social Structure of Attention*, Londres, Wiley, 1976, pp. 11-28.

Chartrand, T. L. y J. A. Bargh (1999), «The Chameleon effect: The perception-behavior link and social interaction», *Journal of Personality & Social Psychology*, N.º 76, pp. 893-910.

Chulef, A. S., S. J. Read y D. A. Walsh (2001), «A hierarchical taxonomy of human goals», *Motivation and Emotion*, Vol. 25, N.º 3,

septiembre, pp. 191-232.

Churchland, P. S. (2011), *Braintrust: What neuroscience tells us about morality*, Princeton, Princeton University Press.

Ciccotti, S. (2006), *¿Cómo piensan los bebés? 100 experimentos psicológicos para comprender mejor a nuestro bebé*, Barcelona, Robinbook, 2008.

Clore, G. L. y K. Gasper (2000), «Feeling is believing: Some affective influences on belief», en N. H. Frijda, A. S. R. Manstead y S. Bem (eds.), *Emotions and Beliefs: How Feelings Influence Thoughts*, Nueva York, Cambridge University Press, 2006.

Collin, C., V. et ál. (2011), *The Psychology Book*, Londres, DK, 2012.

Comings, D. E. (2008), *Did man create God? Is your thinking brain in conflict with your spiritual*

brain?: Including intelligent answers to intelligent design, Duarte, Hope Press.

Comité de la Traducción del Nuevo Mundo (trad. y ed.) (1989), *Traducción del Nuevo Mundo de las Santas Escrituras*, Nueva York, Watchtower Bible and Tract Society of New York.

Cosmides, L. y J. Tooby (1994), «Origins of domain specificity: The evolution of functional organization», en L. A. Hirschfeld y S. A. Gelman (eds.), *Mapping the Mind: Domain specificity in cognition and culture*, Nueva York, Cambridge University Press, pp. 4-116.

Cosmides, L. y J. Tooby (2000), «Evolutionary psychology and the emotions», en M. Lewis y J. M. Haviland-Jones (eds.), *Handbook of Emotions*, 2.a edición, Nueva York, Guilford.

Cozolino, L. (2006), *The Neuroscience of Human Relationships: Attachment and the developing of social brain*, Nueva York, Norton & Company.

Cozolino, L. (2010), *The Neuroscience of Psychotherapy: Healing the social brain*, Nueva York, Norton & Company.

Csikszentmihalyi, M. (1990), *Flow: The psychology of optimal experience*, Nueva York, HarperPerennial.

Curtis, H. (1983), *Biología*, 4.a edición, México, Panamericana, 1991.

Dalai Lama y P. Ekman (2008), *Emotional Awareness. Overcoming the obstacles to psychological balance and compassion: A conversation between the Dalai Lama and Paul Ekman*, Nueva York, Henry Holt.

Damasio, A. R. (1996), *El error de Descartes*, Barcelona, Crítica, 2008.

Damasio, A. R. (2001), *La sensación de lo que ocurre*, Madrid, Debate.

Damasio, A. R. (2003), *En busca de Spinoza, Neurobiología de la emoción y los sentimientos*, Madrid, Crítica, 2007.

Damasio, A. (2010), *Y el cerebro creó al hombre: ¿Cómo pudo el cerebro generar emociones, sentimientos, ideas y el yo?*, Barcelona, Destino.

Damasio, A. R. et ál. (2000), «Subcortical and cortical brain activity during the feeling of self-generated emotions», *Nature Neuroscience*, N.º 3, pp. 1049-1056.

Damasio, H. et ál. (1994), «The return of Phineas Gage: Clues about the brain from the skull of a famous patient», *Science*, Vol. 264, 20 de mayo, pp. 1102-1105.

Dawkins, R. (1976), *El gen egoísta: Las bases biológicas de nuestra conducta*, Barcelona, Salvat, 1993.

Dawkins, R. (2004), *El cuento del antepasado:*

Un viaje a los albores de la evolución, Barcelona, Antoni Bosch, 2008.

Dawkins, R. (2009), *The Greatest Show On Earth. The evidence for evolution*, Nueva York, Free Press.

De Bono, E. (1970), *El pensamiento lateral. Manual de creatividad*, Buenos Aires, Paidós, 2000.

De Mello, A. (1986), «Redescubrir la vida» [Video-DVD], (conferencia televisada, retiro de la Universidad de Fordham, Nueva York, 15 de noviembre), Buenos Aires, Lumen, 2007.

De Quervain, D. J. et ál. (2004), «The neural basis of altruistic punishment», *Science*, Vol. 305, 27 de agosto, pp. 1254-1258.

De Waal, F. (2005), *El mono que llevamos dentro*, Barcelona, Tusquets, 2007.

De Waal, F. (2006), *Primates y filósofos. La evolución de la moral del simio al hombre*, Barcelona, Paidós Ibérica, 2007.

De Waal, F. (2010), «The evolution of empathy», en D. Keltner, J. Marsh y J. Adam Smith, *The Compassionate Instinct: The science of human goodness*, Nueva York, Norton & Company, pp. 16-25.

De Waal, F. (2013), *The Bonobo and the Atheist: In search of humanism among the primates*, Nueva York, Norton & Company.

Deci, E., L. y R. M. Ryan (2000), «The “what” and “why” of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behavior», *Psychological Inquiry*, Vol. 11, N.º 4, pp. 227-268.

Dennett, D. C. (1969), *Contenido y conciencia*, Barcelona, Gedisa, 1996.

Dennett, D. C. (1987), *La actitud intencional*,

Barcelona, Gedisa, 1998.

Denton, D. A. (2005), *El despertar de la conciencia, la neurociencia de las emociones primarias*, Barcelona, Paidós Ibérica, 2009.

Diamond, J. (1991), *The Rise and Fall of the Third Chimpanzee: How our animal heritage affects the way we live*, Londres, Vintage Books.

Diamond, J. (2012), *The World Until Yesterday: What can we learn from traditional societies?*, Nueva York, Viking.

Dijksterhuis, A. (2005), «Why we are social animals: The high road to imitation as social glue», en S. Hurley y N. Chater (eds.), *Perspectives on Imitation: From cognitive neuroscience to social science*, Vol. 2, Cambridge, MIT Press, cap. 9, pp. 207-220.

Doidge, N. (2007), *The Brain That Changes Itself: Stories of personal triumph from the*

frontiers of brain science, Londres, Penguin.

Dolan, R. J. (2002), «Emotion, cognition and behaviour», *Science*, N.º 258, pp. 119-122.

Dugatkin, L. A. (2006), *Qué es el altruismo. La búsqueda científica del origen de la generosidad*, Buenos Aires, Katz Editores, 2007.

Dunbar, R. (1996), *Grooming, gossip, and the evolution of language*, Cambridge, Harvard University Press, 2002.

Dutton, K. (2012), *The Wisdom of Psychopaths: What saints, spies, and serial killers can teach us about success*, Nueva York, Scientific American.

Edelman, G. M. y A. Tononi (2002), *El universo de la conciencia: Cómo la materia se convierte en imaginación*, Barcelona, Crítica.

Ehrenreich, B. (2009), *Sonríe o muere: La trampa del pensamiento positivo*, Madrid, Turner

Publicaciones, 2011.

Eibl-Eibesfeldt, I. (1989), *Human Ethology*, Nueva York, AldineTransaction, 2007.

Eisenberg, N. (2000), «Empathy and sympathy», en M. Lewis y J. M. Haviland-Jones (eds.), *Handbook of Emotions*, 2.a ed., Nueva York, Guilford, pp. 677-691.

Eisenberg, N. y P. A. Miller (1987), «Empathy, sympathy, and altruism: empirical and conceptual links», en N. Eisenberg y J. Strayer (eds.), *Empathy and Its Development*, Nueva York, Cambridge University Press, pp. 292-316.

Eisenberger, N. y M. Lieberman (2004), «Why rejection hurts: A common neural alarm system for physical and social pain», *Trends in Cognitive Sciences*, Vol. 8, N.º 7, julio.

Ekman, P. (1992), «Facial expressions of emotion: New findings, new questions», *Psychological*

Science, Vol. 3, N.º. 1, enero, pp. 34-38.

Estupinyà, P. (2010), *El ladrón de cerebros*, Barcelona, Debate, 2011.

Evers, K. (2009), *Neuroética. Cuando la materia se despierta*, Buenos Aires, Katz Editores, 2010.

Fehr, E. y S. Gächter (2000), «Fairness and retaliation: The economics of reciprocity», *Journal of Economic Perspectives*, 14, pp. 159-181.

Fehr, E. y S. Gächter (2002), «Altruistic punishment in humans», *Nature*, Vol. 415, 10 de enero, pp. 137-140.

Feldman, R. (2009), *Cuando mentimos: Las mentiras y lo que dicen de nosotros*, Barcelona, Urano, 2010.

Fernández-Abascal, E. G., M. P. Jiménez Sánchez y M. D. Martín Díaz (2003), *Emoción y*

motivación: La adaptación humana, Vol. I, Madrid, Editorial Centro de Estudios Ramón Areces, 2009.

Fernández-Dols, J. M. y P. Camera (2009), «La complejidad de las emociones positivas», en C. Vázquez Valverde y G. Hervás Torres (coords.), *La ciencia del bienestar: Fundamentos de una psicología positiva*, Madrid, Alianza, pp. 47-74.

Ferrari, P. F. et ál. (2006), «Neonatal imitation in Rhesus Machaques», *PLoS Biology* 4 (9): e302.

Fessler, D. M. T. (2002), «The evolution of human emotions», en M. Pagel (ed.), *The Oxford Encyclopedia of Evolution*, Vol. 1, Nueva York, Oxford University Press, pp. 296-299.

Festinger, L. (1954), «A theory of social comparison processes», *Human Relations*, 7, pp.117-140.

Festinger, L. (1957), *A Theory of Cognitive*

Dissonance, Stanford, Stanford University Press.

Field, T. M. et ál. (1986), «Tactile/kinesthetic stimulation effects on preterm neonates», *Pediatrics*, N.º 77, mayo, pp. 654-658.

Filippetti, V. A., M. B. López y M. C. Richard (2012), «Aproximación neuropsicológica al constructo de empatía: Aspectos cognitivos y neuroanatómicos», *Cuadernos de Neuropsicología - Panamerican Journal of Neuropsychology*, Vol. 6, N.º1, junio, pp. 63-83.

Fodor, J. A. (1983), *Modularity of Mind*, Cambridge, Massachusetts Institute of Technology.

Frijda, N. H. y B. Mesquita (2000), «Beliefs through emotions», en N. H. Frijda, A. S. R. Manstead y S. Bem (eds.), *Emotions and Beliefs: How feelings influence thoughts*, Nueva York, Cambridge University Press, 2006.

Frijda, N. H., A. S. R. Manstead y S. Bem (eds.)

(2000b), *Emotions and Beliefs: How feelings influence thoughts*, Nueva York, Cambridge University Press, 2006.

Frijda, N. H., A. S. R. Manstead y S. Bem (2000a), «The influence of emotions on beliefs», en N. H. Frijda, A. S. R. Manstead y S. Bem (eds.) (2000b), *Emotions and Beliefs: How feelings influence thoughts*, Nueva York, Cambridge University Press.

Gärdenfors, P. (2000), *Cómo el homo se convirtió en sapiens*, Madrid, Espasa Calpe, 2006.

Gazzaniga, M. S. (1998), *El pasado de la mente*, Barcelona, Andrés Bello.

Gazzaniga, M. S. (2005), *The Ethical Brain: The science of our moral dilemmas*, Nueva York, Harper Collins, 2006.

Gazzaniga, M. S. (2010), *¿Qué nos hace humanos?: La explicación científica de nuestra*

singularidad como especie, Barcelona, Paidós.

Gellon, G. (2007), *Había una vez el átomo: O cómo los científicos imaginan lo invisible*, Buenos Aires, Siglo XXI, 2008.

Gershon, M. D. (1998), *The Second Brain: A groundbreaking new understanding of nervous disorders of the stomach and intestine*, Nueva York, HarperPerennial, 1999.

Gigerenser, G. (2007), *Decisiones instintivas. La inteligencia del inconsciente*, Barcelona, Ariel, 2008.

Gilbert, P. (2007), «The evolution of shame as a marker for relationship security: A biopsychosocial approach», en J. L. Tracy, R. W. Robins y J. P. Tangney (eds.), *The Self-Conscious Emotions: Theory and research*, Nueva York, The Guilford Press, pp. 283-309.

Gladwell, M. (2005), *Blink. Inteligencia*

intuitiva, Buenos Aires, Santillana-Taurus, 2006.

Goldberg, E. (2001), *El cerebro ejecutivo. Lóbulos frontales y mente civilizada*, Barcelona, Crítica, 2002.

Goldberg, J. (1988), *Las endorfinas. Anatomía de un descubrimiento científico*, Barcelona, Gedisa, 1999.

Goldstein, E. B. (2006), *Sensación y percepción*, Madrid, Paraninfo, 2009.

Goleman, D. (1985), *El punto ciego*, Barcelona, Random House Mondadori, 2007.

Goleman, D. (1995), *La inteligencia emocional*, Buenos Aires, Ediciones B, 2000.

Goleman, D. (2006), *La inteligencia social*, Bogotá, Planeta, 2006.

Goleman, D. (2011), *El cerebro y la inteligencia*

emocional: Nuevos descubrimientos, Buenos Aires, Ediciones B, 2012.

Gould, S. J. y R. Lewontin (1979), «The spandrels of San Marco and the panglossian paradigm: A critique of the adaptationist programme», *Proceedings of the Royal Society of London. Series B, Biological Sciences*, Vol. 205, N.º 1161, 21 de septiembre, pp. 581-598.

Greenberger, D. y C. Padesky (1995), *Mind Over Mood: Change how you feel by changing the way you think*, Nueva York, The Guilford Press.

Griffiths, P. E. (1997), *What Emotions Really Are: The problem of psychological categories*, Chicago, The University of Chicago Press.

Gross L. (2006), «Evolution of neonatal imitation», *PLoS Biology* 4 (9): e311.

Gusella, J. L. , D. W. Muir y E. Z. Tronick (1988), «The effect of manipulating maternal behaviour

during an interaction on 3- and 6- months old's affect and attention», *Child Development*, 59, pp. 1111-1124.

Harlow, H. F. y R. R. Zimmermann (1959), «Affectional responses in the infant monkey», *Science*, Vol. 130, 21 de agosto, pp. 421-432.

Harmon-Jones, E. (2000), «A cognitive dissonance theory perspective on the role of emotion in the maintenance and change of beliefs and attitudes», en N. H. Frijda, A. S. R. Manstead y S. Bem (eds.), *Emotions and Beliefs: How feelings influence thoughts*, Nueva York, Cambridge University Press, pp. 185-211.

Harris, J. R. (2006), *No Two Alike: Human nature and human individuality*, Nueva York, W. W. Norton & Company, 2007.

Harvard Business School Publishing Corporation (2008), *Manejar relaciones difíciles*, Santiago, Harvard Business Press-Impact Media Comercial,

2010.

Hatfield, E., J. L. Cacioppo, R. L. Rapson, (1993), «Emotional contagion», *Current Directions in Psychological Sciences*, N.º 2, pp. 96-99.

Hatfield, E., J. T. Cacioppo, R. L. Rapson, (1994), *Emotional contagion*, Nueva York, Cambridge University Press.

Hauser, M. D. (2008), «Animal minds», en J. Brockman (ed.), *Science at the Edge: Conversations with the leading scientific thinkers of today*, Nueva York, Sterling Publishing Co. Inc, pp.83-102.

Havercamp, S. M. y S. Reiss (2003), «A comprehensive assesment of human strivings: Test-retest reliability and validity of the Reiss profile», *Journal of Personality Assesment*, 81(1), pp. 123-132.

Heberlein, A. S. y R. Adolphs (2007),

«Neurobiology of emotion recognition: Current evidence for shared substrates», en E. Harmon-Jones y P. Winkielman (eds.), *Social Neuroscience: Integrating biological and psychological explanations of social behavior*, Nueva York, The Guilford Press, pp. 31-55.

Heller, E. (2000), *Psicología del color. Cómo actúan los colores sobre los sentimientos y la razón*, Barcelona, Gustavo Gili, 2009.

Hofstadter, D. R. (1979), *Gödel, Escher, Bach: Un eterno y grácil bucle*, Barcelona, Tusquets, 2007.

Hofstadter, D. y E. Sander (2013), *Surfaces and Essences: Analogy as the fuel and fire of thinking*, Nueva York, Basic Books.

Huertas, J. A. (2008), «Las teorías de la motivación desde el ámbito de lo cognitivo y lo social», en F. Palmero y F. Martínez Sanchez (eds.) (2008), *Motivación y emoción*, Madrid, McGraw-Hill.

Huron, D. (2006), *Sweet Anticipation: Music and the psychology of expectation*, Cambridge, MIT Press, 2007.

Hutson, M. (2012), *The 7 Laws of Magical Thinking: How irrationality makes us happy, healthy and sane*, Londres, Oneworld, 2013.

Iacoboni, M. (2008), *Las neuronas espejo. Empatía, neuropolítica, autismo, imitación o de cómo entendemos a los otros*, Madrid, Katz, 2009.

Izard, C. E. (1993), «Four systems for emotion activation: Cognitive and noncognitive processes», *Psychological Review*, Vol. 100 (1), enero, pp. 68-90.

Jablonka, E. y M. J. Lamb (2005), *Evolución en cuatro dimensiones: Genética, epigenética, comportamientos y variación simbólica en la historia de la vida*, Buenos Aires, Capital Intelectual, 2013.

James, W. (1890), *The Principles of Psychology*, Vol. II, Nueva York, Henry Holt and Company, 1905.

Kahili King, S. (2007), *El chamán urbano: Manual para la transformación personal y planetaria basada en el camino hawaiano del aventurero*, Buenos Aires, Deva's.

Kahneman, D. (2003), «Objective happiness», en D. Kahneman, E. Diener y N. Schwarz (eds.), *Well-being: The foundations of hedonic psychology*, Nueva York, Russel Sage Foundation, pp. 13-25.

Kahneman, D. (2011), *Thinking, Fast and Slow*, Nueva York, Farrar, Straus and Giroux.

Kahneman, D. et ál. (2004), «A survey method for characterizing daily life experience: The day reconstruction method», *Science*, Vol. 306, diciembre 2004, N. ° 5702, pp. 1776-1780.

Kalat, J. W. (2011), *Psicología biológica*, 10.a ed., México D. F., Cengage Learning.

Kamvar, S. y J. Harris (2009), *We Feel Fine: An almanac of human emotions*, Nueva York, Scribner.

Kandel, E. R. (2007), *En busca de la memoria: El nacimiento de una nueva ciencia de la mente*, Buenos Aires, Katz Editores, 2008.

Kandel, E. R. (2012), *The Age of Insight: The quest to understand the unconscious in art, mind, and brain, from Vienna 1900 to the present*, Nueva York, Random House.

Kelly, G. (1963), *A Theory of Personality: The psychology of personal constructs*, Nueva York, W. W. Norton & Company.

Keltner, D. (2010), «The compassionate instinct», en D. Keltner, J. Marsh y J. Adam Smith (eds.), *The Compassionate Instinct: The science of*

human goodness, Nueva York, Norton & Company, pp. 8-15.

Keltner, D. (2010), «The power paradox», en D. Keltner, J. Marsh y J. Adam Smith (eds.) *The Compassionate Instinct: The science of human goodness*, Nueva York, Norton & Company, pp. 213-222.

Keltner, D., J. Marsh y J. Adam Smith (eds.) (2010), *The Compassionate Instinct: The science of human goodness*, Nueva York, Norton & Company.

Keverne, E. B., N. D. Martensza y B. Tuite (1989), «Beta-endorphin concentrations in cerebrospinal fluid of monkeys are influenced by grooming relationships», *Psychoneuroendocrinology*, Vol. 14, N.os1-2: 155-161.

Klein, S. (2002), *The Science of Happiness: How our brains make us happy... and what we can do to get happier*, Cambridge, Da Capo Press, 2006.

Koch, C. (2004), *La conciencia. Una aproximación neurobiológica*, Barcelona, Ariel, 2005.

Koestler, A. y J. R. Smythies (eds.) (1969), *Beyond Reductionism*, Boston, Beacon Press.

Kohlrieser, G. (2006), *Hostage at the Table: How leaders can overcome conflict, influence others, and raise performance*, San Francisco, Jossey-Bass.

Kohlrieser, G. (2004), «Inspiring leadership», Seminario organizado por HSM, 7 de septiembre, Buenos Aires.

Kosfeld, M. (2010), «Brain trust», en D. Keltner, J. Marsh y J. Adam Smith (eds.), *The Compassionate Instinct: The science of human goodness*, Nueva York, Norton & Company, pp. 72-76.

Kuppens, P., N. B. Allen y L. B. Sheeber (2010), «Emotional inertia and psychological maladjustment», *Psychological Science* 21, pp. 984-991.

Landázuri, P. (2011), *Se buscan voluntarios: Experimentos psicológicos que ponen los pelos de punta*, Barcelona, Océano.

Lazare, A. (2010), «Making peace through apology», en D. Keltner, J. Marsh y J. Adam Smith (eds.), *The Compassionate Instinct: The science of human goodness*, Nueva York, Norton & Company, pp. 246-254.

Lazarus, R. S. (2001), «Relational meaning and discrete emotions», en K. R. Scherer, A. Schorr y T. Johnstone (eds.), *Appraisal Processes in Emotion: Theory, methods, research*, Nueva York, Oxford University Press, pp. 37-67.

LeDoux, J. (1996), *The Emotional Brain: The mysterious underpinnings of emotional life*,

Phoenix, London, 1998.

Lehrer, J. (2009), *How We Decide*, Houghton Mifflin Harcourt, Nueva York.

Levy, N. (1999), *La sabiduría de las emociones*, Plaza & Janés, Barcelona, 2001.

Levy, N. (2005), *Aprendices del amor. Las emociones y la mente*. Grijalbo, Buenos Aires.

Lieberman, M. y N. Eisenberger (2005), «A pain by any other name (rejection, exclusion, ostracism) still hurts the same: The role of dorsal anterior cingulate cortex in social and physical pain», en J. Cacioppo et ál. (eds.), *Social Neuroscience: People thinking about people*, Cambridge, MIT Press, 2005.

Linden, D. J. (2007), *El cerebro accidental. La evolución de la mente y el origen de los sentimientos*, Madrid, Paidós Ibérica, 2010.

Linden, D. J. (2011), *Pleasure: How our brains make junk food, exercise, marijuana, generosity and gambling feel so good*, Oxford, Oneworld.

Lore, R. K. y L. A. Schultz (1993), «Control of human aggression», *American Psychologist*, 48, enero, pp.16-25.

Marcus, G. E. (2003), *El nacimiento de la mente*, Barcelona, Ariel, 2005.

Marina, J. A. (1996), *El laberinto sentimental*, Barcelona, Anagrama.

Marina, J. A. (2006), *Anatomía del miedo: Un tratado sobre la valentía*, Barcelona, Anagrama, 2007.

Marina, J. A. (2007), *Las arquitecturas del deseo: Una investigación sobre los placeres del espíritu*, Barcelona, Anagrama.

Marina, J. A. y M. López Penas (1999),

Diccionario de los sentimientos, Barcelona, Anagrama, 2000.

Masson, J. M. y S. McCarthy (1995), *When Elephants Weep: The emotional lives of animals*, Nueva York, Dell Publishing, 1996.

Matthews, A. (1988), *Por favor, sea feliz*, México D. F., Selector, 1999.

Maturana R., E. (1998), *El sentido de lo humano*, Buenos Aires, Granica.

Maturana R., E., B. Pörksen (1998), *Del ser al hacer. Los orígenes de la biología del conocer*, Buenos Aires, Granica.

McClelland, D. C. (1987), *Estudio de la motivación humana*, Madrid, Narcea, 1989.

McCullough, M. E. (2010), «The forgiveness instinc», en D. Keltner, J. Marsh, y J. Adam Smith (eds.), *The Compassionate Instinct: The science*

of human goodness, Nueva York, Norton & Company, pp. 51-61.

McRaney, D. (2011), *You Are Not So Smart: Why you have too many friends on Facebook, why your memory is mostly fiction and 46 other ways you're deluding yourself*, Nueva York, Dutton, Penguin Group.

Meltzoff, A. y M. K. Moore (1977), «Imitation of facial and manual gestures by human neonates», *Science*, nueva serie, Vol. 198, N.º 4312, octubre, pp. 75-78.

Meyer, C. (2008), *Los nuevos psi*, Buenos Aires, Sudamericana, 2010.

Miceli, M. y C. Castelfranchi (2003), «Crying: discussing its basic reasons and uses», *New Ideas in Psychology*, Vol. 21, N.º 3, diciembre, pp. 247-273.

Minsky, M. (2006), *La máquina de las emociones*,

Buenos Aires, Debate, 2010.

Mora, F. (ed.) (2000), *El cerebro sintiente*, Barcelona, Ariel.

Nadel, J. (2002), «Imitation and imitation recognition: Functional use in preverbal infants and nonverbal children with autism», en A. N. Meltzoff y W. Prinz, *The Imitative Mind: Development, evolution, and brain bases*, Cambridge, Cambridge University Press, cap. 2, pp. 42-62.

Norries, C. J. y J. T. Cacioppo (2007), «I know how you feel: Social and emotional information processing in the brain», en E. Harmon-Jones y P. Winkielman (eds.), *Social Neuroscience: Integrating biological and psychological explanations of social behaviour*, Nueva York, The Guilford Press, cap.5, pp. 84-105.

Oatley, K. (2000), «The sentiments and beliefs of distributed cognition», en N. H. Frijda, A. S. R.

Manstead y S. Bem (eds.), *Emotions and Beliefs: How feelings influence thoughts*, Nueva York, Cambridge University Press, 2006, cap. 4.

Ortony, A., G. L. Clore y A. Collins (1988), *La estructura cognitiva de las emociones*, Madrid, Siglo XXI, 1996.

Ortony, A. y J. T. Turner (1990), «What's basic about basic emotions?», *Psychological Review*, Vol. 97, N.º 3, pp. 315-331.

Palmero, F. y F. Martínez Sanchez (eds.) (2008), *Motivación y emoción*, Madrid, McGraw-Hill.

Panksepp, J. (1982), «Toward a general psychobiological theory of emotions. With commentaries», *The Behavioral and Brain Sciences*, 5, pp. 407-467.

Panksepp, J. (1998), *Affective Neuroscience: The foundation of human and animal emotions*, Nueva York, Oxford University Press, 2005.

Panksepp, J., N. J. Bean, P. Bishop, T. Vilberg y T. L. Sahley (1980), «Opioid blockade and social comfort in chicks», *Pharmacology Biochemistry and Behavior*, 13(5), noviembre, pp. 673-83.

Panksepp, J. y L. Biven (2012), *The Archaeology of Mind: Neuroevolutionary origins of human emotions*, Nueva York, Norton & Company.

Panksepp, J., E. Nelson y M. Bekkedal (1996), «Brain systems for the mediation of social separation-distress and social-reward: Evolutionary antecedents and neuropeptide intermediaries», en C. S. Carter, I. I. Lederhendler y B. Kirkpatrick (eds.), *The Integrative Neurobiology of Affiliation*, Cambridge, Massachusetts Institute of Technology, 1999, cap. 15, pp. 221-244.

Panksepp, J. y J. B. Panksepp (2000), «The seven sins of evolutionary psychology», *Evolution and Cognition*, Vol. 6, N.º 2, pp. 109-131.

Pasantes, H. (1997), *De neuronas, emociones y motivaciones*, México, Fondo de Cultura Económica.

Pert, C. B. (1997), *Molecules of Emotion*, Nueva York, Scribner, 2003.

Pink, D. H. (2009), *Drive: The surprising truth about what motivates us*, Nueva York, Riverhead Books, 2011.

Pinker, S. (1997), *Cómo funciona la mente*, Barcelona, Destino, 2008.

Pinker, S. (2002), *La tabla rasa. La negación moderna de la naturaleza humana*, Barcelona, Paidós Ibérica, 2003.

Pinker, S. (2011), *The Better Angels of Our Nature: Why violence has declined*, Nueva York, Viking, Penguin Group.

Platek, S. M., S. R. Critton, T. E. Myers y G.

Gallup Jr. (2003), «Contagious yawning: the role of self-awareness and mental state attribution», *Cognitive Brain Research*, 17, 28 de febrero, pp. 223-227.

Pohl, R. F. (ed.) (2004), *Cognitive Illusions: A handbook on fallacies and biases in thinking, judgement and memory*, Nueva York, Psychology Press.

Porges, S. W. (2011), *The Polyvagal Theory: Neurophysiological foundations of emotions, attachment, communication, and self-regulation*, Nueva York, Norton & Company.

Prinz, J. J. (2007), *The Emotional Construction of Morals*, Nueva York, Oxford University Press.

Punset, E. (2010), «El viaje al poder de la mente», en E. Punset, *Viaje a las emociones*, Barcelona, Destino.

Pylyshyn, Z. (1999), «Is vision continuous with

cognition? The case for cognitive impenetrability of visual perception», *Behavioral and Brain Sciences*, 22, pp. 341-423.

Quirós Expósito, P. y R. Cabestrero Alonso (2008), *Funciones activadoras: Principios básicos de la motivación y la emoción*, Madrid, Editorial Centro de Estudios Ramón Areces.

Ramachandran, V. S. (2011), *The Tell-Tale Brain: A neuroscientist's quest for what makes us human*, Nueva York, Norton & Company.

Reiss, S. (2000), *Who Am I? The 16 basic desires that motivate our actions and define our personalities*, Nueva York, Tarcher/Putnam.

Reiss, S. (2008), *The Normal Personality: A new way of thinking about people*, Cambridge, Cambridge University Press.

Reiss, S. y S. M. Haverkamp (1998), «Toward a comprehensive assessment of fundamental

motivation», *Psychological Assesment*, 10, pp. 97-106.

Renz, U. (2006), *La ciencia de la belleza*, Barcelona, Destino, 2007.

Rick, S., B. Pereiray K. A. Burson (2012), «The benefits of retail therapy: Choosing to buy reduces residual sadness» [en línea], 13 de agosto, <<http://ssrn.com/abstract=2119576>>.

Roes, F. (1989), «On the origin of crying and tears», *Human Ethology Newsletter*, Vol. 5, N.º 10, junio, pp. 5-6.

Rifkin, J. (2009), *La civilización empática. La carrera hacia una conciencia global en un mundo en crisis*, Buenos Aires, Paidós, 2010.

Rolls, E. T. (2007), *Emotion explained*, Nueva York, Oxford University Press.

Rose, S. (1997), *Trayectorias de vida. Biología*,

libertad y determinismo, Barcelona, Granica, 2001.

Roselló, J. y X. Revert (2008), «Modelos teóricos en el estudio científico de la emoción», en F. Palmero y F. Martínez Sanchez (eds.), *Motivación y emoción*, Madrid, McGraw-Hill, cap. 4.

Rubia, F. J. (2009), *El fantasma de la libertad: Datos de la revolución neurocientífica*, Barcelona, Crítica.

Ruiz, M. Á. (1991), *La maestría del amor*, Barcelona, Urano, 2005.

Ryan, R. M. y E. L. Deci (2000), «Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being», *American Psychologist*, Vol. 55, N.º 1, pp. 68-78.

Sagan, C. (1978), *El cerebro de Broca*, Barcelona, Grijalbo, 1981.

Nanney, A. G., J. K. Rilling, J. A. Aronson, L. E. Nystrom y J. D. Cohen (2003), «The neural basis of economic decision-making in the ultimatum game», *Science*, 300, pp. 1755-1757.

Sanz, L. M. G. (2007), *Entre libertad y determinismo. Genes, cerebro y ambiente en la conducta humana*, Madrid, Ediciones Cristiandad.

Sapolsky, R. (2004), *¿Por qué las cebras no tienen úlceras? La guía del estrés*, Madrid, Alianza, 2008.

Sapolsky, R. (2005), *El mono enamorado, y otros ensayos sobre nuestra vida animal*, Barcelona, Paidós Ibérica, 2007.

Sapolsky, R. (2010), «Peace among primates», en D. Keltner, J. Marsh y J. Adam Smith (eds.) (2010), *The Compassionate Instinct: The science of human goodness*, Nueva York, Norton & Company, pp. 26-35.

Saxe, R. y N. Kanwisher (2003), «People thinking about thinking people: The role of the temporoparietal junction in “theory of mind”», *Neuroimage*, 19, pp. 1835-42.

Scaife, M. y J. Brunner (1975), «The capacity for joint visual attention in the infant», *Nature*, 253, 24 de enero, pp. 265-266.

Scherer, K. R., A. Schorr y T. Johnstone (eds.) (2001), *Appraisal Processes in Emotion: Theory, methods, research*, Nueva York, Oxford University Press.

Schore, A. N. (1994), *Affect Regulation and the Origin of the Self: The neurobiology of emotional development*, Nueva Jersey, Lawrence Erlbaum Associates, Inc.

Scott, N. y S. Mann (2009), *Este libro tiene sentimientos: Peripecias del instinto y la emoción*, Barcelona, Océano, 2010.

Searle, J. (2004), *La mente. Una breve introducción*, Bogotá, Editorial Norma, 2006.

Shafi, E., P. Diamond y A. Tversky (2000), «Money Illusion», en D. Kahneman y A. Tversky (eds.), *Choices, Values, and Frames*, Nueva York, Cambridge University Press, 2003, cap. 19, pp. 335-355.

Shermer, M. (2002), *Por qué creemos en cosas raras. Pseudociencia, superstición y otras confusiones de nuestro tiempo*, Barcelona, Alba, 2008.

Shermer, M. (2004), *The Science of Good and Evil: Why people cheat, gossip, care, share and follow the golden rule*, Nueva York, Henry Holt and Company.

Shermer, M. (2011), *The Believing Brain: From ghosts and gods to politics and conspiracies, how we construct beliefs and reinforce them as truths*, Nueva York, Times Books, Henry Holt and

Company.

Siegel, D. (2012), *Pocket Guide to Interpersonal Neurobiology: An integrative handbook of the mind*, Nueva York, Norton & Company.

Slater, L. (2004), *Cuerdos entre locos: Grandes experimentos psicológicos del siglo XX*, Barcelona, Alba, 2009.

Smith, E. E. y S. M. Kosslyn (2006), *Procesos cognitivos: Modelos y bases neurales*, Barcelona, 2008.

Smoller, J. (2012), *The Other Side of Normal: How biology is providing the clues to unlock the secrets of normal and abnormal behavior*, Nueva York, William Morrow, HarperCollins, 2013.

Snyder, C. R. (1994), *The Psychology of Hope: You can get there from here*, Nueva York, Free Press, Simon & Schuster.

Stenberg, E. M. (2001), *The Balance Within: The science connecting health and emotions*, Nueva York, Freeman.

Sterelny, K. y P. E. Griffiths (1999), *Sex and Death: An introduction to philosophy of biology*, Chicago, The University of Chicago Press.

Stern, D. N. (2004), *The Present Moment in Psychotherapy and Everyday Life*, Nueva York, Norton & Company.

Sutton, R. I. (2010), «Are you a jerk at work?», en D. Keltner, J. Marsh y J. Adam Smith (eds.), *The Compassionate Instinct: The science of human goodness*, Nueva York, Norton & Company, pp. 140-149.

TenHouten, W. D. (2007), *A General Theory of Emotions and Social Life*, Nueva York, Routledge, 2009.

Thagard, P. (2005), *La mente. Introducción a las*

ciencias cognitivas, Buenos Aires, Katz Editores, 2008.

Thagard, P. (2010), *The Brain and the Meaning of Life*, Berkeley, Princeton University Press.

Thagard, P. y B. Aubie (2007), «Emotional Consciousness: A neural model of how cognitive appraisal and somatic perception interact to produce qualitative experience», *Consciousness and Cognition*, N.º 17, 2008, pp. 811–834.

Tooby, J. e I. DeVore (1987), «The reconstruction of hominid behavioral evolution through strategic modeling», en W. G. Kinzey (ed.), *The Evolution of Human Behaviour: Primate models*, Albany, Nueva York, SUNY Press, pp. 183-237.

Tomasello, M. (2010), *¿Por qué cooperamos?*, Buenos Aires, Katz Editores.

Trivers, R. L. (1971), «The evolution of reciprocal altruism», *Quarterly Review of Biology*, 46, pp.

Trivers, R. L. (2006), «Reciprocal altruism: 30 years later», en P. M. Kappeler y C. P. van Schaik (eds.), *Cooperation in Primates and Humans: Mechanisms and evolution*, Berlín, Springer-Verlag, cap. 4, pp. 67-83.

Uvnäs-Moberg, K. (1998), «Oxytocin may mediate the benefits of positive social interaction and emotions», *Psychoneuroendocrinology*, Vol. 23, N.º 8, pp. 819-835.

Uvnäs-Moberg, K. (2003), *The Oxytocin Factor. Tapping the hormone of calm, love and healing*, Cambridge, Da Capo Press.

Walach, H. y W. B. Jonas (2004), «Placebo Research: The evidence base for harnessing self-healing capacities», *The Journal of Alternative and Complementary Medicine*, Vol. 10, Suppl. 1, pp. S103-S112.

Watzlawick, P. (1984), «Self-fulfilling prophecies», en J. O'Brien (ed.), *The Production of Reality: Essays and readings on social interaction*, 5ta. ed., Thousand Oaks, Pine Forge Press, 2011, cap.32, pp. 392-403.

Wegner, D. M. (2002), *The Illusion of Conscious Will*, Cambridge, MIT Press.

Weiner, B. (1985), «An attributional theory of achievement motivation and emotion», *Psychological Review*, 92, pp. 548-573.

Williams, K. D. (2001), *Ostracism: The power of silence*, Nueva York, The Guilford Press.

Wilson, E. O. (1975, 2000), *Sociobiology: The New Synthesis*, edición del 25 aniversario, Harvard, Belknap Press.

Wilson, T. D. (2002), *Stranger to Ourselves: Discovering the adaptive unconscious*, Cambridge, Harvard University Press.

Worthington Jr., E. L. (2010), «The new science of forgiveness», en D. Keltner, J. Marsh y J. Adam Smith (eds.), *The Compassionate Instinct: The science of human goodness*, Nueva York, Norton & Company, pp. 62-71.

Yamamoto B. K. y S. Novotney (1998), «Regulation of extracellular dopamine by the norepinephrine transporter», *Journal of Neurochemistry*, 71(1), julio, pp. 274-80.

Yamamoto, J. y A. R. Feijoo (2007), «Componentes émicos del bienestar. Hacia un modelo alternativo de desarrollo», *Revista de Psicología*, Vol. XXV (2), pp 197-231.

Young, L. y R. Saxe, R. (2009), «Innocent intentions: A correlation between forgiveness for accidental harm and neural activity», *Neuropsychologia*, 47, pp, 2065-72.

Zak, P. J. (2012), *La molécula de la felicidad: El origen del amor, la confianza y la prosperidad*,

Barcelona, Urano.

Zimbardo, P. (2007), *El Efecto Lucifer: El porqué de la maldad*, Villatuerta, Paidós, 2008.

Zuazua, A. I. (2007), *El proyecto de autorrealización. Cambio, curación y desarrollo*, San Vicente, Alicante, Editorial Club Universitario.