EL ANIMAL SOCIAL

David Brooks

Traducción de Joan Soler

EDICIONES B
GRUPO ZETA

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

Sumario

Introducción 9
1. Toma de decisiones 21
2. La mezcla de mapas 43
3. *Mindsight* 51
4. Confección de mapas 67
5. Vínculo de apego 81
6. Aprendizaje 99
7. Normas 129
8. Autocontrol 147
9. Cultura 165
10. Inteligencia 193
11. Arquitectura de elección 209
12. Libertad y compromiso 225
13. Limerencia 241
14. El gran relato 259
15. *Métis* 279
16. La sublevación 301
17. Envejecer 315
18. Moralidad 327
19. El líder 349
20. El lado blando 369
21. La otra educación 397
22. Significado 425
Agradecimientos 443
Notas 447
Índice temático 491

Introducción

Ésta es la historia más feliz que hayan leído ustedes jamás. Habla de dos personas que llevaron una vida maravillosamente plena. Tuvieron profesiones apasionantes, se ganaron el respeto de sus amigos e hicieron importantes contribuciones a su barrio, su país y su mundo.

Lo curioso es que no eran genios de nacimiento. Obtenían puntuaciones normales en las pruebas SAT (Test de Aptitud Académica) y CI (Coeficiente Intelectual) y esa clase de cosas, pero no poseían dotes mentales o físicas fuera de lo común. Eran atractivos pero no bellos. Jugaban a tenis e iban de excursión, pero ni siquiera en el instituto fueron deportistas destacados, y a esa edad nadie habría dicho que estaban destinados a destacar en nada. Sin embargo, alcanzaron ese éxito, y todo aquel que los conoció tuvo la impresión de que su vida era por demás dichosa.

¿Cómo lo hicieron? Poseían lo que los economistas denominan habilidades no cognitivas, la categoría comodín para las cualidades ocultas que no es fácil contar o medir, pero que en la vida real conducen a la felicidad y la realización.

En primer lugar, tenían buen carácter. Eran activos, honrados y fiables. Tras los reveses, persistían y reconocían sus errores. Se sentían lo bastante seguros de sí mismos para asumir riesgos y tenían la suficiente integridad para cumplir con sus compromi-

sos. Intentaban identificar sus puntos débiles, expiar sus pecados y controlar sus peores impulsos.

Y algo igual de importante: eran espabilados. Sabían interpretar a la gente, las situaciones y las ideas. Si se veían frente a una multitud o enterrados bajo un montón de informes, eran capaces de desarrollar una sensación intuitiva del paisaje —qué armonizaba y qué no armonizaría nunca, qué rumbo sería provechoso y cuál no lo sería jamás—. Para navegar por el mundo contaban con las destrezas de un marino avezado.

A lo largo de los siglos se han escrito miles de libros sobre cómo alcanzar el éxito. No obstante, estas historias suelen contarse en el nivel superficial de la vida. Describen las universidades donde estudian las personas en cuestión, la experiencia profesional que adquieren, las decisiones que toman, y los consejos y las técnicas que siguen para formar relaciones y progresar. Estos libros acostumbran centrarse en una definición externa del éxito, que tiene que ver con el CI, la riqueza, el prestigio y los logros materiales.

La historia que aquí contamos discurre en un nivel más profundo. Hace hincapié en el papel de la mente interior: el ámbito inconsciente de las emociones, las intuiciones, las tendencias, los deseos, las predisposiciones genéticas, los rasgos de la personalidad y las normas sociales, el ámbito en que se forma el carácter y la gente se desarrolla.

Vivimos en plena revolución de la conciencia. En los últimos años, numerosos genetistas, neurocientíficos, psicólogos, sociólogos, economistas, antropólogos y otros han hecho grandes progresos en el conocimiento de los componentes básicos del crecimiento humano. Y un hallazgo esencial de su trabajo es que no somos fundamentalmente fruto de nuestro pensamiento consciente. Derivamos sobre todo del pensamiento que tiene lugar por debajo del nivel de conciencia.

Los elementos inconscientes de la mente no son vestigios primitivos que hemos de sofocar para tomar decisiones sensatas. No son cuevas oscuras de impulsos sexuales reprimidos: los elementos inconscientes constituyen la mayor parte de la mente —donde se producen casi todas las decisiones y muchos de los

pensamientos más dignos de admiración—. Estos procesos sumergidos son los semilleros del logro.

En su libro *Strangers to Ourselves*, Timothy Wilson, de la Universidad de Virginia, escribe que la mente humana es capaz de asimilar en un momento dado once millones de informaciones. Según la estimación más generosa, la gente es consciente de cuarenta.[1] «Algunos investigadores —señala Wilson— han llegado a sugerir que la mente inconsciente hace prácticamente todo el trabajo y que la consciente acaso sea una ilusión.»[2] Ésta sólo inventa historias que intentan dotar de sentido a lo que está haciendo la mente inconsciente por su cuenta.

Wilson y la mayoría de los investigadores que aparecen en este libro no llegan tan lejos. De todos modos, sí creen que diversos procesos mentales inaccesibles para la conciencia organizan el pensamiento, determinan los criterios, forman el carácter y nos proporcionan las destrezas necesarias para prosperar. Según John Bargh, de Yale, igual que Galileo «sacó a la Tierra de su posición privilegiada como centro del universo»,[3] también esta revolución intelectual saca la mente consciente de su lugar privilegiado como centro de la conducta humana. Esta historia la aparta del centro de la vida cotidiana. Además, apunta a un modo más profundo de crecer y a otra definición de éxito.

EL IMPERIO DE LA EMOCIÓN

Este campo interno está iluminado por la ciencia, pero no es un lugar seco, mecanicista, sino emocional y lleno de encanto. Si el estudio de la mente consciente subraya la importancia de la razón y el análisis, el de la mente inconsciente pone de relieve la importancia de las pasiones y la percepción. Si la mente externa destaca el poder del individuo, la mente interna recalca el poder de las relaciones y los lazos invisibles entre las personas. Si la mente externa ansía estatus, dinero y elogios, la interna desea armonía y conexión —esos momentos en que la conciencia de la propia identidad se desvanece y la persona se ensimisma en un desafío, una causa, el amor de otra persona o el amor a Dios.

Si la mente consciente es como un general encima de una plataforma, que ve el mundo desde la distancia y analiza las cosas de forma lineal y desde el punto de vista lingüístico, la mente inconsciente es como un millón de pequeños exploradores que recorren el paisaje a toda velocidad enviando un flujo constante de señales y generando respuestas instantáneas. No guardan distancias con el entorno, sino que están inmersos en el mismo. Corretean por ahí, penetrando en otros paisajes, mentes e ideas.

Estos exploradores revisten las cosas de significación emocional. Se encuentran con un viejo amigo y mandan de vuelta una oleada de afecto. Descienden a una cueva oscura y transmiten un sentimiento de miedo. El contacto con un paisaje hermoso genera una sensación de elevación sublime. Una idea brillante produce satisfacción, mientras que la injusticia origina ira justificada. Cada percepción tiene su sabor, su fuerza y su textura, y diversas reacciones serpentean por la mente en un flujo de sensaciones, impulsos, opiniones y deseos.

Estas señales no controlan la vida, sino que determinan nuestra interpretación del mundo y nos guían, a modo de GPS espiritual, mientras planeamos rutas y derroteros. Si el general piensa en datos y habla en prosa, los exploradores transpiran emoción, y su acción se expresa mejor en relatos, poesía, música, imágenes, oraciones y mitos.

No expreso fácilmente mis emociones, como bien sabe mi mujer. Pero hay un relato fantástico, aunque apócrifo, sobre un experimento en el que a unos hombres de mediana edad conectados a una máquina de escáneres cerebrales se les pide que vean una película de miedo. Luego se les pide que describan sus sensaciones a sus respectivas eposas. Los escáneres son idénticos: puro terror en ambas actividades. Conozco la sensación. Sin embargo, si pasamos por alto los sentimientos de amor y miedo, de lealtad y asco que nos atraviesan cada segundo de cada día, estamos pasando por alto el terreno más esencial. Estamos dejando de lado los procesos que determinan qué queremos, cómo percibimos el mundo, qué nos empuja hacia delante y qué nos frena. Así que voy a hablar de esas dos personas felices desde la perspectiva de esta gozosa vida interior.

MIS OBJETIVOS

Quiero mostrar cómo es este sistema inconsciente cuando está floreciendo, cuando se han cultivado como es debido los afectos y las aversiones que nos guían a diario, y educado adecuadamente las emociones. Mediante ejemplos concretos, trataré de ilustrar cómo interaccionan la mente consciente y la inconsciente, cómo un general sensato puede entrenar y escuchar a los exploradores. Parafraseando a Daniel Patrick Moynihan, la verdad evolutiva fundamental es que lo inconsciente es lo que importa más. La verdad humanista fundamental es que la mente consciente puede influir en la inconsciente.

Estoy escribiendo esta historia, en primer lugar, porque aunque diversos investigadores de una variedad de disciplinas han dirigido sus linternas a distintas partes de la cueva del inconsciente, iluminando así diferentes rincones y aberturas, buena parte de su trabajo se ha hecho en silos académicos. Intentaré sintetizar sus hallazgos.

En segundo lugar, trataré de explicar cómo estas investigaciones influyen en el modo en que entendemos la naturaleza humana. Los estudios cerebrales casi nunca crean filosofías nuevas, aunque sí confirman algunas de las viejas. Las investigaciones actuales nos recuerdan la importancia de la emoción respecto a la razón pura, las conexiones sociales respecto a la opción individual, el carácter respecto al CI, los sistemas orgánicos y emergentes respecto a los lineales y mecanicistas, y la idea de que tenemos múltiples yoes respecto a la de que tenemos uno solo. Si queremos expresar las consecuencias filosóficas en términos sencillos, la Ilustración francesa, que hace hincapié en la razón, sale perdiendo; la Ilustración británica, que subraya los sentimientos, sale ganando.

En tercer lugar, intentaré extraer las implicaciones sociales, políticas y morales de estos hallazgos. Cuando Freud planteó su noción del inconsciente, ésta tuvo una notable influencia en la crítica literaria, el pensamiento social e incluso el análisis político. Ahora tenemos una idea más precisa del inconsciente. Sin embargo, estas conclusiones aún no han tenido un impacto amplio en el pensamiento social.

Por último, procuraré ayudar a contrarrestar una tendencia en nuestra cultura. La mente consciente escribe la autobiografía de nuestra especie. Al no saber qué está pasando en su interior, la mente consciente se asigna el papel estelar. Se atribuye el mérito de realizar toda clase de tareas que en realidad no controla. Crea perspectivas del mundo que ponen de relieve los elementos que entiende y pasa por alto el resto.

Como consecuencia de ello, nos hemos acostumbrado a cierta manera limitada de describir la vida. Platón creía que la razón era la parte civilizada del cerebro, y que seríamos felices mientras la razón dominara las pasiones primitivas. Para los pensadores racionalistas, la lógica era el súmmum de la inteligencia, y la humanidad era liberada cuando la razón vencía a la costumbre y la superstición. En el siglo XIX, la mente consciente estaba representada por el Dr. Jekyll, mientras el inconsciente era el brutal Mr. Hyde.

Muchas de estas doctrinas han perdido vigencia, pero los individuos siguen sin ver cómo los afectos y aversiones inconscientes determinan la vida cotidiana. Todavía tenemos comités de admisión que evalúan a la gente según medidas de CI y no según la capacidad práctica de leer y escribir. Aún hay ámbitos académicos en los que se considera a los seres humanos como individuos racionales maximizadores de la utilidad. La sociedad moderna ha creado un gigantesco aparato para cultivar las destrezas más arduas, pero no ha desarrollado las facultades morales y emocionales de debajo. Se prepara a los niños para que salten por mil aros académicos. Sin embargo, las decisiones más importantes, con mucho, que tomarán serán con quién van a casarse y con quién trabarán amistad, a quién amarán y a quién despreciarán, o cuándo y cómo deberán controlar los impulsos. Sobre estas cuestiones, están solos casi del todo. Somos hábiles a la hora de hablar de emociones e intuiciones; también cuando hemos de enseñar destrezas técnicas. Pero cuando se trata de lo más importante, como el carácter, casi no tenemos nada que decir.

MI OTRO OBJETIVO

Las nuevas investigaciones nos procuran una imagen más completa de quiénes somos. Pero admito que abordé este tema con la esperanza de que diera respuesta a cuestiones más prácticas y limitadas. En mi trabajo diario escribo sobre política y políticos. Y a lo largo de las últimas generaciones hemos visto cómo políticas importantes producían resultados decepcionantes. Aunque desde 1983 hemos reformado el sistema educativo una y otra vez, más de una cuarta parte de los estudiantes de secundaria abandonan los estudios pese a que todos los incentivos racionales les dicen que no lo hagan. Hemos intentado salvar la distancia entre logros de blancos y negros; y hemos fracasado. Nos hemos pasado una generación matriculando cada vez a más jóvenes en la universidad sin comprender por qué hay tantos que no terminan la carrera.

Y podríamos seguir. Hemos intentado débilmente reducir la desigualdad cada vez mayor. Hemos intentado fomentar la movilidad económica. Hemos intentado frenar la marea de niños criados en familias monoparentales. Hemos intentado reducir la polarización que caracteriza nuestra política. Hemos intentado mejorar el ciclo boom-quiebra de la economía. En las últimas décadas, el mundo ha tratado de exportar el capitalismo a Rusia, implantar la democracia en Oriente Medio e impulsar el desarrollo en África. Y los resultados de estos esfuerzos son en su mayoría desalentadores.

Los fracasos tienen en común un rasgo concreto: en su origen hay una idea demasiado simplista de la naturaleza humana. Muchas de esas políticas se basaban en el superficial modelo de conducta humana que ofrecen las ciencias sociales. Buena parte de las medidas políticas fueron propuestas por expertos obsesos que sólo se sienten cómodos con características y correlaciones medibles y cuantificables. Pasaron por comités legislativos capaces de hablar tanto de las profundas motivaciones de la acción humana como de arameo. Fueron ejecutadas por funcionarios que sólo tienen un conocimiento somero de lo que hay de inmutable o corrupto en los seres humanos. Así que, como es lógico, fraca-

saron. Y seguirán fracasando a menos que el nuevo conocimiento sobre nuestra verdadera naturaleza se integre más plenamente en el mundo de la política pública, a menos que la historia gozosa se cuente junto con la prosaica.

EL PLAN

Para ilustrar cómo funcionan realmente las capacidades inconscientes y cómo, en las circunstancias apropiadas, conducen al crecimiento humano, seguiré los pasos, desde un punto de vista estilístico, de Jean-Jacques Rousseau. En 1760, Rousseau terminó un libro titulado *Emilio*, que hablaba de cómo podían ser educados los seres humanos. En vez de limitarse a una descripción abstracta de la naturaleza humana, creó un personaje llamado Emilio al que proporcionó un tutor, y se valió de la relación entre ambos para mostrar cómo es la felicidad en términos concretos. El innovador modelo permitió a Rousseau hacer dos cosas muy importantes: escribir de una manera divertida y poner de manifiesto cómo las tendencias generales se expresan realmente en las vidas individuales. Apartó a Rousseau de lo abstracto para llevarlo a lo concreto.

Sin pretender competir con el genio de Rousseau, tomaré prestado su método. Para explicar cómo los recientes hallazgos científicos se manifiestan en la vida real, he creado dos personajes principales, Harold y Erica, de los que me valgo para mostrar cómo se desarrolla la vida en la práctica. La historia tiene lugar en el momento actual, principios del siglo XXI, pero trazo sus caminos del nacimiento al aprendizaje, de la amistad al amor, del trabajo al saber, y hasta la vejez. Los utilizo para describir cómo los genes determinan la vida individual, cómo funciona la química cerebral en casos concretos, cómo la estructura familiar y los patrones culturales influyen específicamente en el desarrollo. En resumen, uso estos personajes para salvar la distancia entre los patrones generales descritos por los investigadores y las experiencias individuales que constituyen la materia de la vida real.

COMUNIDAD

Harold y Erica maduraron y se hicieron más profundos en el curso de su vida. Ésta es una explicación de por qué ésta es una historia feliz. Es un relato de progreso humano y una defensa del progreso. Trata de unas personas que aprenden de sus padres y de los padres de sus padres, y que, tras diversas pruebas y tribulaciones, acaban comprometidas entre sí.

Por último, es una historia de comunidad y fraternidad. Porque cuando ahondamos en el inconsciente, las separaciones entre los individuos empiezan a desdibujarse. Está cada vez más claro que los remolinos que constituyen la mente son compartidos. Llegamos a ser quienes somos en conjunción con otras personas que llegan a ser quienes son.

Hemos heredado una imagen de nosotros mismos como *homo sapiens*, como individuos pensantes diferenciados de los demás animales debido a nuestra capacidad superior para razonar. Es la humanidad del pensador de Rodin: mentón sobre el puño, cavilando a solas y profundamente. De hecho, nos distinguimos de los otros animales porque poseemos destrezas sociales extraordinarias que nos permiten enseñar, aprender, compadecernos y exteriorizar emociones, así como crear culturas, instituciones y el complejo andamiaje mental de las civilizaciones. ¿Quiénes somos? Somos como estaciones Grand Central espirituales. Somos empalmes donde cada segundo se entrelazan millones de sensaciones, emociones y señales. Somos centros de comunicaciones y, mediante cierto proceso que aún no entendemos bien, tenemos la capacidad para dirigir parcialmente este tráfico: pasar la atención de una cosa a otra, escoger y asignar. Llegamos a ser plenamente nosotros mismos sólo mediante la siempre enriquecedora interacción de nuestras redes. Buscamos ante todo establecer conexiones más profundas y completas.

Antes de iniciar la historia de Harold y Erica, quiero presentar al lector otra pareja, una pareja real, Douglas y Carol Hofstadter. Douglas es profesor en la Universidad de Indiana, y él y Carol estaban muy enamorados. Organizaban cenas, y luego la-

vaban juntos los platos y revivían y analizaban las conversaciones que habían mantenido hacía un momento.

Carol murió a causa de un tumor cerebral cuando sus hijos tenían cinco y dos años. Al cabo de unas semanas, Hofstadter se encontró con una fotografía de ella. He aquí lo que escribió en su libro *Soy un extraño bucle*:

> Miré su cara, y miré tan a fondo que me sentí detrás de sus ojos y de pronto, mientras me corrían las lágrimas por las mejillas, me sorprendí diciendo «¡Soy yo! ¡Soy yo!». Y esas sencillas palabras evocaron pensamientos que había tenido yo sobre la fusión de nuestras almas en una entidad de nivel superior, sobre el hecho de que en el núcleo de nuestras almas había idénticos sueños y esperanzas para nuestros hijos, sobre la idea de que esas esperanzas no eran esperanzas separadas o distintas sino sólo una esperanza, una cosa clara que nos definía a ambos, que nos amalgamaba en una unidad, el tipo de unidad que yo había imaginado apenas vagamente antes de casarme y tener hijos. Comprendí que aunque Carol había muerto, esa parte esencial de ella no había muerto, sino que había perdurado resueltamente en mi cerebro.[4]

Los griegos decían que para alcanzar la sabiduría hay que sufrir. Tras la muerte de su esposa, Hofstadter sufrió para alcanzar un conocimiento, algo que como científico confirma a diario. La esencia de esta sabiduría es que por debajo de la conciencia hay puntos de vista y emociones que nos ayudan a orientarnos mientras deambulamos por la vida. Estos puntos de vista y emociones pueden saltar de un amigo a otro y de un amante a otro. El inconsciente no es sólo una zona oscura y primitiva de miedo y dolor. También es un lugar donde surgen estados espirituales que bailan de un alma a otra. Un lugar que acumula el saber de las épocas, que contiene el alma de la especie. Este libro no intentará determinar el papel de Dios en todo esto. Pero si existe una creatividad divina, seguro que está activa en esta esfera espiritual interior, donde la materia cerebral produce emociones, donde el amor renueva el cableado de las neuronas.

El inconsciente es impulsivo, emocional, sensible e imprevisible. Tiene sus puntos flacos. Necesita supervisión. Pero puede ser brillante. Es capaz de procesar montones de datos y dar atrevidos saltos creativos. Sobre todo, es también maravillosamente sociable. Tu inconsciente, ese extrovertido interior, quiere que extiendas la mano hacia fuera y te comuniques. Quiere que alcances la comunión con el trabajo, los amigos, la familia, la nación y la causa. Tu inconsciente quiere enredarte en la densa red de relaciones que son la esencia del florecimiento humano. Anhela y busca amor, esa clase de fusión que compartieron Douglas y Carol Hofstadter. De todas las bendiciones que conlleva estar vivo, es el don más formidable.

1

Toma de decisiones

Tras el boom y la quiebra, tras el frenesí especulativo y la debacle de Wall Street, la Clase Compostura —acaudalada y educada— volvió al primer plano. Los integrantes de este grupo no habían ganado su dinero mediante brujería con fondos de alto riesgo ni ninguna operación financiera importante. Lo habían ganado ascendiendo por la escalera meritocrática del éxito. Sacaron buenas notas en la escuela, establecieron sólidas relaciones sociales y se incorporaron a empresas y mutuas médicas de calidad. La riqueza simplemente fue acomodándose en ellos como una nevada suave.

Vemos un especimen de la Clase Compostura comiendo en la terraza de un restaurante sombreado de Aspen o Jackson Hole. Acaba de llegar de China y se ha pasado por aquí para asistir a una reunión de la junta directiva camino de una marcha ciclista de ochocientos kilómetros en apoyo a la lucha contra la intolerancia a la lactosa. Es asexuadamente guapo, con menos grasa corporal que el *David* de Miguel Ángel y el cabello tan lozano y voluptuosamente ondulado que, si lo viéramos en Los Ángeles, preguntaríamos «¿Quién es ese tipo tan apuesto que va con George Clooney?». Cuando cruza las piernas, deja ver que son largas y delgadas. En realidad no tiene muslos. Cada pierna es sólo una elegante pantorrilla encima de otra.

Su voz hace pensar en alguien que anda en calcetines sobre una alfombra persa: tan tranquila y serena que a su lado Obama se parece a Lenny Bruce. Conoció a su mujer en la Iniciativa Global de Clinton. Casualmente llevaban los mismos brazaletes de Médicos Sin Fronteras y enseguida descubrieron que tenían el mismo profesor de yoga y que sus becas Fulbright estaban separadas sólo por dos años. Hacen una pareja magnífica, en la que la única tensión verdadera deriva de sus rutinas de ejercicio físico. Por alguna razón, los hombres actuales de cierto prestigio suelen correr e ir mucho en bicicleta, con lo que sólo fortalecen la parte inferior del cuerpo. Por su parte, las mujeres de alto estatus prestan una cruel atención al torso, los bíceps y los antebrazos para poder llevar vestidos sin mangas todo el verano y triturar piedras con sus propias manos.

Así, el Señor Elegancia Informal y la Señora Belleza Esculpida se casaron en una ceremonia oficiada por Bill y Melinda Gates y engendraron tres niños maravillosos: Brillantez Natural, Compasión Global y Talento Artístico. Como la mayoría de los niños de clase alta y media-alta, estos chicos son realmente buenos en deportes poco conocidos. Los miembros de las clases cultas descubrieron que ya no podían competir en fútbol, béisbol o baloncesto, por lo que birlaron el *lacrosse* a los indios americanos para poder así dominar algo.

Los niños sobresalían en escuelas privadas homogéneas y orgullosamente progresistas, y, como es de rigor, pasaban el verano internos en laboratorios científicos alemanes. En el tercer año (primaria), los padres se sentaban con ellos y les informaban solemnemente de que ya eran lo bastante mayores para comenzar a leer *The Economist*. Asistían a *colleges* selectos con buenos equipos deportivos, como Duke y Stanford, y luego emprendían carreras que serían motivo de orgullo para sus padres: por ejemplo, economista jefe del Banco Mundial tras unos cuantos años satisfactorios en la Joffrey Ballet.

Los miembros de la Clase Compostura pasan buena parte de su vida adulta en salas haciendo que los demás se sientan inferiores. Este efecto resulta amplificado por el hecho de que son sinceros, modestos y amables. Nada les procura más placer que invitarte a

pasar el fin de semana en su segunda residencia. Esto supone quedar con ellos el viernes por la tarde en algún aeropuerto privado. Ellos llegan con sus pertenencias en un bolso grande, porque cuando tienes tu propio avión no hace falta equipaje con cierre.

Si vas a una de estas excursiones, mejor que lleves encima algunas barras de granola, porque, según el código suntuario de esta nueva aristocracia, pasarás hambre todo el fin de semana. Dicho código supone gasto pródigo en productos no perecederos y gasto espartano en bienes de consumo. Te llevarán de paseo en un Gulfstream 5 de un millón de dólares y te servirán un trozo de pavo con pan duro del Safeway. Tienen una mansión de fin de semana con nueve habitaciones, pero alardean de que los muebles son de Ikea, y el sábado te ofrecerán un Almuerzo de Huelga de Hambre —cuatro trozos de lechuga y tres gramos de atún— porque creen que los demás comen tan sano como ellos.

En estos círculos se ha puesto de moda tener perros tan altos que casi llegan al techo, y los miembros de la Clase Compostura ponen a esos chuchos gigantescos nombres de personajes de Jane Austen. Son cruzados de San Bernardo y velocirráptor, y posan suavemente su enorme hocico en las mesas o los techos de los Range Rover, da igual la altura. El fin de semana propiamente dicho consistirá en largas tandas de actividad agotadora, interrumpidas por breves análisis de la situación económica global y magníficas historias sobre sus amigos más cercanos: Rupert, Warren, Colin, Sergey, Bono y el Dalai Lama. Por la noche se acercan a un centro turístico a tomar un helado y dar un paseo. Acaso broten aplausos espontáneos en las aceras mientras sus palmitos inmaculados desfilan por las avenidas lamiendo los *gelatos*. En realidad, la gente decide pasar las vacaciones en esos sitios sólo para bañarse en el aura de la perfección humana.

EL ENCUENTRO

Fue en una de esas zonas donde, un día de verano, un hombre y una mujer se conocieron. Esos jóvenes, ya cerca de la treintena, serían los padres de Harold, uno de los héroes de esta historia. Y

lo primero que debemos saber de esos futuros padres es que eran de buen corazón pero algo superficiales —en cambio, su hijo sería intelectualmente ambicioso y más bien profundo—. Se habían sentido atraídos hacia ese centro vacacional por la fuerza gravitatoria del éxito de la Clase Compostura, a la que algún día esperaban incorporarse. Se alojaban en residencias junto a otros profesionales jóvenes con aspiraciones, y un amigo común había organizado una cita a ciegas para almorzar.

Se llamaban Rob y Julia, y se vislumbraron por primera vez el uno al otro delante de Barnes & Noble. Rob y Julia se sonrieron de oreja a oreja mientras se acercaban, y ahí comenzó un proceso profundo, primigenio. Cada uno veía cosas diferentes. Rob, como la clase de hombre que era, asimiló casi todo lo que quería saber a través de los ojos. Sus antepasados masculinos del Pleistoceno se habían visto frente al desconcertante hecho de que las hembras humanas, a diferencia de otros animales, no exhiben ninguna señal física cuando están ovulando. Así, los primeros cazadores se conformaban con las señales más aproximadas de fertilidad disponibles.

De modo que Rob buscaba los rasgos que casi todos los hombres heterosexuales buscan en una mujer. David Buss analizó más de diez mil personas de treinta y siete sociedades distintas y observó que los criterios de belleza femenina son prácticamente los mismos en todo el globo. Los hombres de todas partes valoran la piel clara, los labios carnosos, el pelo largo y brillante, los rasgos simétricos, las distancias cortas entre la nariz y la barbilla y una proporción de aproximadamente 0,7 entre la cintura y las caderas. Un estudio de pinturas de miles de años atrás reveló que la mayoría de las mujeres representadas tenían esa proporción. Las conejitas de *Playboy* también suelen tenerla, aunque el aspecto carnoso puede cambiar con las modas.[5] Incluso la supermodelo Twiggy, famosa por su delgadez, presentaba una proporción cintura-caderas exactamente del 0,73%.[6]

A Rob le gustó lo que vio. Tuvo la vaga y seductora sensación de que Julia tenía buen porte, pues no hay nada que acreciente tanto la belleza como la confianza en uno mismo. Le gustaba la sonrisa extendida por el rostro, y advirtió inconscientemente

que el extremo de las cejas apuntaba hacia abajo. El músculo orbicular de los párpados, encargado de esta parte de la ceja, no puede ser controlado de manera consciente, por lo que cuando el extremo de la ceja baja, significa que la sonrisa es verdadera, no falsa.[7]

Rob registró el nivel general de atractivo, subliminalmente consciente de que, por lo común, las personas atractivas tienen ingresos bastante altos.

También le gustó la curva que percibió al instante bajo la blusa, y siguió esa línea con una valoración que le llegaba a lo más hondo. En algún lugar recóndito de su cerebro, sabía que un pecho es tan sólo un órgano, una masa de piel y grasa. No obstante, era incapaz de pensar así. Pasaba los días notando continuamente su presencia alrededor. La línea de un pecho en un trozo de papel bastaba para atraer su atención. El uso de la palabra «teta» suponía para él una fuente de fastidio subliminal, pues esa indecorosa palabra no merecía ser utilizada en relación con una forma tan sagrada, y se daba cuenta de que sobre todo las mujeres la pronunciaban para burlarse de esa fijación.

Desde luego, los pechos tienen la forma que tienen precisamente para suscitar esta reacción. No hay ninguna otra razón para que los pechos humanos tengan que ser mucho mayores que los de los otros primates. Los simios tienen el pecho plano. Los mayores pechos humanos no producen más leche que los pequeños. No tienen finalidad nutritiva, pero sí funcionan como dispositivos de señalización y accionan primitivos juegos de luces en el cerebro masculino. De manera sistemática, los hombres puntúan más alto a las mujeres con un cuerpo atractivo y una cara poco atractiva que al revés.[8] La naturaleza no se dedica al arte por el arte, sino que produce arte.

Julia tuvo una reacción mucho más apagada tras ver a su eventual compañero de vida. No porque le diera igual el indiscutible ardor del hombre que tenía delante. A las mujeres les atraen los hombres de pupilas grandes.[9] Las mujeres de todas partes prefieren a los hombres que poseen rasgos simétricos y son algo mayores, más altos y más fuertes que ellas. Según estas y otras medidas, el futuro padre de Harold superó la prueba.

Por naturaleza y educación, ella era simplemente cautelosa y lenta a la hora de confiar. Julia, como el 89% de las personas, no creía en el amor a primera vista. Además, sentía el impulso de preocuparse menos del aspecto físico que su futuro esposo. En general, las mujeres se excitan menos visualmente que los hombres, característica que casi ha cortado por la mitad el mercado de la pornografía.

Ello se debe a que mientras en el Pleistoceno los hombres escogían a sus parejas basándose en indicaciones de fertilidad distinguibles con sólo echar un vistazo, las mujeres se enfrentaban a un problema más fastidioso. Los bebés humanos requieren años para llegar a ser autosuficientes, y una mujer sola en un entorno prehistórico no podía hacer acopio de calorías suficientes para mantener a una familia. Se veía empujada a escoger un hombre no sólo para la inseminación, sino también para tener compañía y apoyo ininterrumpido. Y hasta el día de hoy, cuando una mujer se fija en un compañero potencial, su marco temporal es distinto del de él.

Por eso los hombres están dispuestos a ir a la cama más deprisa que las mujeres. Diversos equipos han llevado a cabo un estudio simple. Pagan a una mujer atractiva para que se acerque a jóvenes universitarios y les proponga acostarse con ella. En todas las muestras, el 75% acepta la proposición. Luego hacen lo mismo con un chico atractivo, que aborda a jóvenes universitarias con la misma oferta. La acepta el 0%.[10]

Las mujeres tienen buenas razones para andarse con cuidado. Aunque la mayoría de los hombres son fértiles, existe una gran variación en el sexo peludo cuando se trata de estabilidad. Los hombres son más susceptibles de desarrollar adicciones a las drogas y el alcohol. Tienen más probabilidades de matar que las mujeres, y muchísimas más de abandonar a los hijos. En la población masculina hay más idiotas que en la femenina, y las mujeres han observado que compensa hacer la vista gorda en algunos aspectos de las primeras impresiones a cambio de fiabilidad e inteligencia social para el futuro.

Así, mientras Rob estaba mirando el escote, Julia estaba buscando señales de honradez. No necesitaba hacerlo de manera

consciente: miles de años de genética y cultura han puesto a punto su sensor de la confianza.

Marion Eals e Irwin Silverman,[11] de la Universidad de York, han llevado a cabo diversos estudios según los cuales las mujeres son entre un 60% y un 70% más competentes que los hombres con respecto a recordar detalles de una escena y la ubicación de objetos en una habitación. A lo largo de los últimos años, Julia había utilizado sus capacidades de observación para descartar categorías enteras como potenciales parejas; algunas de las decisiones eran idiosincrásicas. Rechazaba a los hombres que llevaban Burberry, porque no se imaginaba mirando durante el resto de su vida el mismo maldito estampado en bufandas e impermeables. De alguna manera era capaz de distinguir a los individuos con mala ortografía con sólo mirarlos: le marchitaban el corazón. Consideraba a los hombres perfumados igual que Churchill a los alemanes: los tenías a tus pies o agarrándote la garganta. Julia no tendría nada que ver con hombres que lucieran alhajas relacionadas con deportes, pues su novio no podía querer más a un beisbolista que a ella. Y aunque había llegado a encapricharse de los hombres que sabían cocinar, no estaba dispuesta a tener una relación seria con nadie que cortara las verduras en dados mejor que ella o que la sorprendiera con bocaditos de gruyère gratinado como ofrenda compensatoria tras una pelea. Demasiado manipulador.

Miró furtivamente a Rob mientras éste se acercaba por la acera. Janine Willis y Alexander Todorov, de Princeton, han observado que las personas pueden establecer criterios sobre la fiabilidad, la competencia, la agresividad y la amabilidad de otra en la primera décima de segundo. Estos primeros vislumbres predicen con asombrosa precisión lo que sentirán unos individuos por otros meses después. Casi nunca se revisa la primera impresión; se confía en haber acertado.[12] En otra investigación, Todorov enseñó a los participantes imágenes fugaces de las caras de políticos rivales: predijeron con un 70% de precisión quién ganaría las elecciones.[13]

Mediante sus dones de evaluación instantánea, Julia advirtió que Rob era guapo, pero no uno de esos hombres tan guapos que

no necesitan ser interesantes. Mientras Rob la estaba desnudando mentalmente, ella lo estaba vistiendo. En ese momento, él llevaba pantalones de pana marrón, que hacían honor a la civilización occidental, y un jersey granate-violáceo, por lo que en conjunto parecía una elegante berenjena. Tenía mejillas firmes pero no de hurón, lo que daba a entender que envejecería bien y algún día sería el hombre más apuesto del hogar de ancianos.

Era alto,y toda vez que, según un estudio, en la América contemporánea cada centímetro de estatura corresponde a seis mil dólares anuales de salario, esto importa.[14] También irradiaba una especie de calma interior, por lo que discutir con él resultaría exasperante. Para el rápido ojo evaluador de Julia, Rob parecía una de esas criaturas bendecidas por el destino, sin callos profundos en la psique, sin heridas que disimular o con las que tener cuidado.

Pero justo cuando empezaban a acumularse las valoraciones positivas, el marco mental de Julia dio un capirotazo. Ella conocía bien uno de sus propios rasgos menos atractivos: era una sabelotodo criticona. Estaba a gusto con un tío normal, y de pronto comenzaba a examinarlo. Antes de que todo acabara, ella era una cáustica Dorothy Parker y él un charco de sangre metafórica en el suelo.

La sabelotodo de Julia cayó en la cuenta de que Rob era uno de esos a quienes no les importa si llevas limpios los zapatos. Y llevaba las uñas mal cortadas. Además, estaba soltero. Julia desconfiaba de los solteros al considerarlos poco serios, y como nunca saldría con un hombre casado, esto limitaba sustancialmente la reserva de hombres de los que podía enamorarse.

Según John Tierney, del *New York Times*, muchas personas solas sufren de «defectismo», un mecanismo interno que localiza al instante deficiencias en un compañero potencial. Un hombre puede ser guapo e inteligente, señala Tierney, pero acaba en el montón de los descartados porque lleva los codos sucios. Una mujer quizá trabaje en un importante bufete de abogados, pero es vetada como pareja a largo plazo porque no pronuncia bien «Goethe».[15]

Julia tenía buenas razones para compartir la tendencia que los científicos denominan los-hombres-son-unos-cerdos. Las mu-

jeres suelen enfocar las situaciones sociales con una inconsciente estructura de toma de decisiones que da por supuesto que los hombres están interesados en el sexo ocasional y nada más. Son como detectores de humo demasiado sensibles, dispuestas a alarmarse falsamente porque es más seguro equivocarse por el lado de la prudencia que confiar en exceso. Por su parte, los hombres muestran la tendencia al error opuesto. Imaginan que hay interés sexual cuando no es así.[16]

Julia pasó por ciclos de esperanza y recelo en cuestión de unos cuantos parpadeos. La corriente de opinión, por desgracia, iba en contra de Rob. La sabelotodo interna se estaba desmadrando. Pero entonces, por suerte, él se acercó y dijo «Hola».

LA COMIDA

Como diría el destino, Rob y Julia estaban hechos el uno para el otro. Aunque se dice que los opuestos se atraen, las personas suelen enamorarse de personas como ellas. Como escribió Helen Fisher[17] en un capítulo de *The New Psychology of Love*, «la mayoría de los hombres y mujeres se enamoran de individuos con los mismos antecedentes étnicos, sociales, religiosos, educativos y económicos, de quienes tienen un atractivo físico similar, una inteligencia equiparable, actitudes, expectativas, valores e intereses semejantes, y destrezas sociales y de comunicación análogas». Se da incluso el caso de personas que eligen parejas con una nariz de anchura parecida a la suya y más o menos la misma distancia entre los ojos.[18]

Un subproducto de este patrón es que los individuos tienden, sin darse cuenta, a escoger compañeros que han vivido cerca de ellos durante al menos parte de su vida. En un estudio de los años cincuenta se observó que el 54% de las parejas que solicitaron licencia matrimonial en Columbus, Ohio, vivían a menos de dieciséis manzanas cuando empezaron a salir juntos, y el 37%, a menos de cinco. En la universidad, es mucho más probable salir con gente que tiene el dormitorio en el mismo pasillo o el mismo patio.[19] La familiaridad genera confianza.

Rob y Julia enseguida descubrieron que tenían mucho en común. En una pared de casa habían colgado el mismo póster de Edward Hopper. Habían ido a la misma estación de esquí y sus ideas políticas eran parecidas. Descubrieron que a ambos les encantaba *Vacaciones en Roma*, opinaban igual sobre los personajes de *El club de los cinco*, y compartían la misma impresión errónea de que era un signo de sofisticación hablar de lo mucho que a uno le gustaban las sillas Eames o el arte de Mondrian.

Además, ambos fingían ser entendidos en cosas sumamente prosaicas, como las hamburguesas o el té frío. Los dos exageraban su popularidad cuando recordaban su época del instituto. Habían estado en los mismos bares y visto las mismas bandas de rock en las mismas giras. Era como ir colocando piezas de un puzle que asombrosamente encajaban. Por lo general, las personas sobrestiman lo distinto de su vida, por lo que los elementos comunes les parecían una especie de milagro. Las coincidencias daban a su relación una cualidad de destino cumplido.

Sin darse cuenta, estaban midiendo también la respectiva compatibilidad intelectual. Tal como señala Geoffrey Miller en *The Mating Mind*,[20] los individuos tienden a elegir cónyuges de inteligencia similar, y la forma más fácil de calcular la inteligencia de otro es mediante el vocabulario. Los que tienen un CI de 80 conocerán palabras como «tejido», «enorme» y «ocultar», pero no otras como «frase», «consumir» o «comercio». Quienes tengan un CI de 90 conocerán las tres últimas palabras, pero seguramente ignorarán «designar», «cavilar» y «reacio». Así, las personas que están conociéndose se evalúan de manera subconsciente para ver si sus vocabularios encajan bien, y cada una se adapta al nivel de la otra.

El camarero se acercó a la mesa y ellos pidieron de comer y beber. Es un hecho elemental de la vida que escogemos lo que pedimos, pero no lo que nos gusta. Las preferencias se forman por debajo del nivel de conciencia, y resulta que a Rob le encantaba el cabernet pero no le gustaba el merlot. Por desgracia, Julia pidió un vaso del primero, y así Rob tuvo que pedir uno del segundo, sólo para parecer diferente. La comida era malísima, pero el almuerzo fue maravilloso. Rob nunca había estado en ese restaurante, mas lo había elegido siguiendo el consejo del amigo

común, muy seguro de sus criterios. Resultó uno de esos restaurantes con ensaladas inabarcables. Previendo esto, Julia pidió una tapa que se podía comer fácilmente con el tenedor y un plato principal para el que no se requería un doctorado en cubertería. Por su parte, Rob pidió una ensalada que sonaba bien, compuesta de tentáculos verdes que no era posible introducir en la boca sin atiborrar los carrillos de aliño. Cierta retronostalgia de la alta cocina de los noventa le llevó a pedir de segundo un invento compuesto de filete de tres pisos, patata y cebolla que parecía la Devils Tower de *Encuentros en la tercera fase*. Tomar un bocado era como romper un estrato geológico del monte Rushmore.

De todos modos, nada de eso importaba demasiado porque Rob y Julia congeniaron desde un principio. Durante el plato principal, ella contó su vida: su educación, sus intereses universitarios en las comunicaciones, su trabajo como publicista y sus frustraciones, y su proyecto de una empresa de relaciones públicas que algún día crearía mediante márketing viral.

Julia se inclinaba hacia Rob mientras le explicaba su misión en la vida. Tomaba rápidos sorbos de agua y, para poder seguir hablando, masticaba muy deprisa, como una ardilla listada. Tenía una vitalidad contagiosa. «¡Podría ser algo inmenso!», decía entusiasmada. «¡Podría cambiarlo todo!»

El 90% de la comunicación emocional es no verbal.[21] Los gestos conforman un lenguaje inconsciente que usamos no sólo para expresar los sentimientos, sino también para constituirlos. Al hacer un gesto, ayudamos a generar un estado interno. Rob y Julia se lamían los labios, se inclinaban hacia delante, se miraban de soslayo y realizaban todos los trucos de la coreografía inconsciente del coqueteo. Inadvertidamente, Julia efectuaba la inclinación de cabeza típica de las mujeres para indicar excitación, un ligero movimiento que deja el cuello al descubierto. Se habría quedado horrorizada si en ese momento hubiera visto en el espejo su yo resuelto, pues allí era como cualquier aspirante a Marilyn Monroe: moviendo el cabello, alzando los brazos para arreglárselo, respirando agitada y adelantando los pechos.

Julia todavía no se había dado cuenta de lo mucho que le gustaba hablar con Rob. Sin embargo, la camarera notó la febril

calidez en sus caras, y se alegró, pues en su primera cita los hombres dan las mejores propinas. Al cabo de unos días había quedado clara la importancia de aquel almuerzo. Décadas después, Julia recordaría hasta el menor detalle de la comida, no sólo el hecho de que su futuro esposo se comiera todo el pan de la panera.

Y a lo largo de la misma fluyó la conversación.

Las palabras son el combustible del cortejo. Mientras otras especies consiguen sus parejas mediante una serie de danzas in crescendo, los seres humanos utilizan la conversación. Geoffrey señala que la mayoría de los adultos cuenta con un vocabulario de unas sesenta mil palabras. Para construir este vocabulario, el ser humano ha de aprender de diez a veinte palabras diarias entre los dieciocho meses y los dieciocho años. No obstante, las cien palabras más frecuentes dan razón del 60% de todas las conversaciones; las cuatro mil palabras más comunes, del 98%. ¿Por qué los seres humanos se toman la molestia de saber esas otras cincuenta y seis mil?

Miller cree que los seres humanos aprenden las palabras para impactar y seleccionar compañeros potenciales de manera más efectiva. Calcula que si los integrantes de una pareja hablan durante dos horas al día, pronuncian una media de tres palabras por segundo y tienen relaciones sexuales durante tres meses antes de concebir un hijo (lo que habría sido la norma en la sabana prehistórica), habrán cruzado aproximadamente un millón de palabras antes de dicha concepción: muchas palabras, así como muchas oportunidades para que las personas se ofendan, aburran o fastidien entre sí.[22] Hay sobradas ocasiones para pelear, inventar, explorar y reformar. Si los miembros de una pareja siguen juntos tras toda esa cháchara, existen bastantes posibilidades de que permanezcan juntos el tiempo suficiente para criar a un hijo.

Los padres de Harold estaban sólo en los primeros miles de palabras de lo que, en el curso de su vida, serían millones y millones, y las cosas marchaban de fábula. Si hiciéramos caso de los estereotipos culturales, pensaríamos que las mujeres son el género más romántico. De hecho, hay muchas pruebas de que los hombres se enamoran con más rapidez y están más convencidos

de que el amor verdadero dura siempre.[23] Buena parte de las conversaciones, de esa primera noche y durante meses, girarían en torno a lograr que Julia bajara la guardia.

Si los colegas de Rob pudieran verle ahora, lo encontrarían irreconocible. Hablaba de sus relaciones con conocimiento de causa. Parecía no ser en absoluto consciente de sus dones físicos, si bien se sabía que en otras circunstancias se había contemplado admirado los antebrazos durante varios minutos. Había desaparecido todo rastro de cinismo. Aunque por lo general los hombres pasan dos terceras partes de sus conversaciones hablando de sí mismos, ahora hablaba de los problemas de Julia.[24] Según los estudios de David Buss, la amabilidad es la cualidad más deseada, por hombres y mujeres, en una pareja sexual.[25] El cortejo consta sobre todo de muestras de afinidad en las que cada uno intenta demostrar al otro lo compasivo que puede ser, como puede atestiguar cualquiera que haya visto parejas en ciernes con niños y perros alrededor.

Cuando los individuos escogen a sus parejas, se dan otros cálculos menos nobles, desde luego. Como veteranos agentes de cambio y bolsa, las personas responden de manera previsible, aunque inconsciente, a las valoraciones del mercado social. Buscan por instinto sacar el máximo partido posible a su propio valor en el mercado.

Cuanto más rico el hombre, más joven la mujer con la que tiene probabilidades de emparejarse. Cuanto más hermosa ella, más rico él. El atractivo de una mujer es un excelente indicador de los ingresos anuales del hombre.[26]

Los hombres pueden compensar su estatus bajo si tienen un nivel alto en otra categoría. Según varios estudios de citas *online*, en este mercado los hombres bajitos pueden tener éxito si ganan más que los altos. Guenter Hitsch, Ali Hortacsu y Dan Ariely calculan que un hombre de 1,65 m puede lograr los mismos resultados que otros de 1,80 m si gana 175.000 dólares anuales más. Un afroamericano puede tener el mismo éxito con las mujeres blancas si gana 154.000 dólares más que un blanco con atributos similares. (Las mujeres se resisten más que los hombres a salir con parejas de otro grupo étnico.)[27]

Junto con todo lo demás, Rob y Julia estaban haciendo inconscientemente esa clase de cálculos: sopesando proporciones entre ingresos y aspecto, calculando balances de capital social. Y todas las señales indicaban que habían encontrado pareja.

EL PASEO

La cultura humana existe en buena medida para reprimir los deseos naturales de la especie. La tensión del cortejo se debe a la necesidad de aminorar el ritmo cuando los instintos quieren hacer irrupción. En aquel momento, Rob y Julia estaban experimentando un fuerte impulso y les aterraba decir algo demasiado vehemente y atrevido. Las personas exitosas en el cortejo son capaces de captar la melodía y el ritmo de una relación. Mediante un proceso de interpretación recíproca y autocontención, su relación establecerá o no su propia sincronía, y es a través de este proceso como fijarán ellos las reglas implícitas que en lo sucesivo regirán el comportamiento de uno respecto al otro.

«La mayor felicidad que puede darte el amor es cogerle la mano al amado por primera vez»,[28] señaló en una ocasión el escritor francés Stendhal. Los padres de Harold estaban dedicados al tipo de interacción verbal que se parece más al acicalamiento que a la conversación. Cuando se levantaron de la mesa, Rob quiso posar la mano en la espalda inferior de ella para guiarla hacia la puerta, pero temió que a Julia le desagradase esa intimidad implícita. Por su parte, Julia lamentó en silencio llevar aquella mochila del tamaño aproximado de un monovolumen, lo bastante grande para contener libros, teléfonos, buscapersonas y acaso un ciclomotor. Esa mañana había pensado que llevar un bolso pequeño parecería una señal demasiado optimista —demasiado propio de una cita—, y aquí estaba ella, en uno de los almuerzos más importantes de su vida, ¡sin bolso!

Al fin, Rob le tocó el brazo mientras salían por la puerta, y ella lo miró con una sonrisa confiada. Caminaron acera abajo, dejando atrás las tiendas de artículos de oficina de gama alta, sin ser conscientes de que ya estaban dando el paseo de los amantes:

los cuerpos pegados uno al otro, irradiando júbilo al espacio que se les abría delante. Julia se sentía de veras cómoda con Rob. Durante toda la comida él la había mirado atentamente, no con esa rara mirada obsesiva que dirigía James Stewart a Kim Novak en *Vértigo*, sino una mirada afianzadora que la atraía.

Mientras la acompañaba al coche, en realidad Rob temblaba. Le palpitaba el corazón y su respiración era acelerada. Tenía la impresión de haber estado muy ingenioso durante el almuerzo, estimulado por los brillantes ojos de ella. Lo invadían vagas sensaciones que no entendía. Le preguntó con todo el descaro si podía verla al día siguiente, y naturalmente ella dijo que sí. Rob no quería limitarse a estrecharle la mano, pero un beso era demasiado atrevido. Así que le apretó el brazo y le rozó la mejilla con la suya.

Cuando medio se abrazaron, cada uno tomó calladamente feromonas del otro. Bajaron sus niveles de cortisol. En estas situaciones, el olfato es un sentido sorprendentemente poderoso. Las personas que pierden el sentido del olfato sufren un deterioro emocional mayor que las que pierden la visión.[29] Ello se debe a que el olfato es un medio muy eficaz para interpretar emociones. En un experimento llevado a cabo en el Monell Center, los investigadores pidieron a diversos hombres y mujeres que se sujetaran con cinta adhesiva bajo el brazo unos apósitos y luego vieran una película de miedo o una comedia. Los sujetos de la prueba, es de suponer que bien compensados, olían luego los apósitos. Y de algún modo eran capaces de decir, en índices superiores al de azar, cuáles olían a miedo y cuáles a risa.[30] Las mujeres ofrecían respuestas más acertadas que los hombres.

Más adelante, ya avanzada la relación, Rob y Julia probarían cada uno la saliva del otro y recogerían información genética. Según un famoso estudio de Claus Wedekind, de la Universidad de Lausana, las mujeres se sienten atraídas por hombres cuyo antígeno del leucocito humano (HLA) difiere más del suyo. Se cree que la codificación complementaria del HLA produce mejores sistemas inmunitarios en los descendientes.[31]

Con ayuda de la química y arrastrados por los sentimientos, Rob y Julia intuían que había sido uno de los encuentros más importantes de su vida. De hecho, resultarían las dos horas más im-

portantes de cada uno, pues no hay decisión más importante para la felicidad en la vida que la decisión de con quién casarse. Ya habían comenzado a tomarla en esas primeras horas de la tarde.

El almuerzo había sido delicioso. Pero también habían pasado por un riguroso examen intelectual al lado del cual el SAT parecía propio del jardín de infancia. Uno y otro habían dedicado las dos horas anteriores a mostrar delicadas habilidades sociales. Habían demostrado inteligencia, complacencia, empatía, tacto y sentido de la oportunidad. Habían seguido el guión social aplicable a las primeras citas en su cultura. Cada uno había dado un montón de opiniones sagaces y juiciosas. Habían medido sus respuestas emocionales con criterios tan agudos que ningún indicador habría podido cuantificarlos. Habían descodificado gestos silenciosos: una sonrisa burlona, una mirada, una broma compartida, una pausa elocuente. Cada uno había hecho pasar al otro por una serie de cedazos y filtros, evaluando su actuación y la propia. Cada tantos minutos se permitían mutuamente dar un paso hacia la intimidad de su corazón.

Estas tareas mentales parecían fáciles sólo porque toda la historia de la vida en la Tierra los había preparado para ese momento. Rob y Julia no necesitaban hacer un curso para aprender a tomar esa clase de decisiones relativas a los vínculos sociales. El trabajo mental se había hecho sobre todo de forma inconsciente. Parecía no requerir esfuerzo. Surgía de forma natural.

Hasta ahora no habían podido expresar sus conclusiones con palabras, pues sus sensaciones no constituían un mensaje coherente y consciente. De todos modos, la decisión de enamorarse los iba empapando. No parecía que hubieran tomado la decisión, sino que la decisión los había tomado a ellos. Se había ido formando un deseo del otro. Tardarían aún un tiempo en comprender que ya se había establecido un compromiso a prueba de bomba. Tal como observó Blaise Pascal, el corazón tiene razones que la razón no entiende.

Pero así funcionan las decisiones. Es así como sabemos lo que queremos —no sólo cuando se trata de matrimonio, sino también en muchos otros campos de la vida—. La elección del ser amado no es una forma extraña de toma de decisiones, un interludio

romántico en mitad de una vida normal, sino una versión más intensa de las que tomamos a lo largo de la vida, desde qué platos pedir a qué carrera estudiar. La toma de decisiones es un asunto intrínsecamente emocional.

EL PAPEL DEL AMOR

En nuestro conocimiento de nosotros mismos, las revoluciones comienzan de la manera más curiosa. Uno de los avances que nos ayudó a entender la interacción entre emoción y toma de decisiones comenzó con un hombre llamado Elliot, cuya historia ha llegado a ser una de las más famosas en el mundo de los estudios cerebrales. Elliot tenía los lóbulos frontales del cerebro dañados debido a un tumor. Era una persona inteligente, bien informada y diplomática. Tenía una idea atractivamente retorcida del mundo. Sin embargo, tras la operación quirúrgica, empezó a tener dificultades para desenvolverse. Cada vez que intentaba hacer algo, pasaba por alto las partes más importantes de la tarea y se distraía con detalles triviales. En el trabajo, se ponía a archivar informes, pero de pronto se sentaba y empezaba a leerlos. Pasaba toda la jornada intentando decidirse por un sistema de archivo. Tardaba horas en saber dónde almorzar. Hizo inversiones insensatas que le costaron los ahorros de su vida. Se divorció de su esposa, se casó con una mujer de la que su familia no tenía buen concepto, y volvió a divorciarse enseguida. En resumen, era incapaz de tomar decisiones atinadas.

Elliot fue a ver a un científico llamado Antonio Damasio, que lo evaluó con una serie de tests. Éstos pusieron de manifiesto que Elliot tenía un CI superior, así como una memoria excelente para los números y los dibujos geométricos; también era muy competente a la hora de efectuar estimaciones basándose en información incompleta. No obstante, en las numerosas horas de conversación que tuvo con Elliot, Damasio advirtió que el paciente jamás mostraba emoción alguna. Era capaz de contar los infortunios que había vivido sin el menor dejo de tristeza.

Damasio le enseñó imágenes sangrientas y traumáticas de te-

rremotos, incendios, accidentes e inundaciones. Elliot entendía que debía reaccionar emocionalmente ante aquellas imágenes, pero no sentía nada. Damasio empezó a investigar si las emociones menguadas desempeñan algún papel en los fallos ligados a la toma de decisiones.

Un conjunto de pruebas adicionales demostraron que Elliot sabía imaginar diferentes opciones al tomar una decisión. Era capaz de comprender los conflictos entre dos imperativos morales. En suma, podía prepararse para tomar una opción entre un abanico complejo de posibilidades.

Lo que no podía realmente era tomar la decisión. Era incapaz de asignar un valor a las distintas opciones. Tal como dijo Damasio, «su paisaje de toma de decisiones era completamente llano».[32]

Otro de los sujetos de investigación de Damasio ilustraba el mismo fenómeno de forma cruda.[33] Era un hombre de mediana edad que también había perdido sus funciones emocionales a consecuencia de una lesión cerebral. Estaba terminando una entrevista en el despacho de Damasio cuando éste le propuso dos fechas alternativas para la siguiente sesión. El hombre sacó la agenda y empezó a enumerar los pros y los contras de cada opción. Durante casi media hora, siguió así sin parar, haciendo una lista de posibles conflictos, probables condiciones meteorológicas para los dos días en cuestión o la cercanía de otras citas. «Necesitamos una gran dosis de autodominio para escuchar todo eso sin dar un puñetazo en la mesa y decirle que se callara», escribió Damasio. Pero él y sus colegas aguantaron y observaron. Al fin, Damasio interrumpió las cavilaciones del hombre y simplemente le comunicó la fecha en que debía volver. «De acuerdo», dijo él sin pararse a pensar, y se fue.

«Esta conducta es un buen ejemplo de los límites de la razón pura», escribe Damasio en su libro *El error de Descartes*.[34] Se trata de un ejemplo de cómo la falta de emoción da lugar a una conducta peligrosa y autodestructiva. Las personas sin emociones no llevan una vida lógica bien planificada al modo del fríamente racional Mr. Spock: viven una vida insensata. En los casos extremos se vuelven sociópatas, se muestran indiferentes a la barbarie y son incapaces de empatizar con el dolor de los demás.

Partiendo de estas y otras experiencias, Damasio elaboró una teoría que denominó «hipótesis del marcador somático», sobre el papel de la emoción en la cognición humana. Algunas partes de la teoría son polémicas —los científicos difieren acerca de cuánto interaccionan el cuerpo y el cerebro—, pero la cuestión clave es que las emociones miden el valor de algo y ayudan a guiarnos inconscientemente mientras navegamos por la vida —alejándonos de cosas susceptibles de causar dolor y acercándonos a otras que probablemente producirán satisfacción—. «Los marcadores somáticos no deliberan por nosotros. Ayudan en la deliberación haciendo hincapié en algunas opciones (sean peligrosas o favorables), y eliminándolas de las reflexiones posteriores. Podemos considerarlo un sistema para la calificación automatizada de la predicción, que actúa, lo queramos o no, para evaluar los muy diversos escenarios del futuro previsto. Imaginémoslo como un dispositivo para influir.»[35]

Mientras pasamos el día, nos bombardea un sinfín de estímulos —una confusión de zumbidos y estallidos, imágenes, olores y movimientos—. Sin embargo, en medio de este caos pirotécnico, distintas partes del cuerpo y el cerebro interaccionan para constituir un Sistema de Posicionamiento Emocional (EPS, por sus siglas en inglés). Como el Sistema de Posicionamiento Global (GPS) del coche, el EPS percibe nuestra situación actual y la compara con el inmenso conjunto de datos que ha almacenado en la memoria. Llega a ciertos criterios sobre si el recorrido que seguimos producirá resultados buenos o malos, y luego reviste a cada persona, lugar o circunstancia de una emoción (miedo o entusiasmo, admiración o repugnancia) y una reacción implícita («sonrisa» o «ceño», «acercamiento» o «alejamiento») que nos ayuda a orientarnos en la vida.

Supongamos que alguien nos toca la mano en la mesa de un restaurante. La mente busca al instante episodios similares en los bancos de memoria. Quizás hubo una escena en *Casablanca*, cuando Humphrey Bogart tocó la mano de Ingrid Bergman. O tal vez una novia del instituto. O bien surge un recuerdo lejano de mamá, extendiendo el brazo y dándonos la mano en una visita al McDonald's cuando niños.

La mente clasifica y codifica. El cuerpo responde. El corazón se acelera. Sube la adrenalina. Se dibuja una sonrisa en la cara. Diversas señales fluyen del cuerpo al cerebro y al revés en rápidos e intrincados bucles. El cerebro no está separado del cuerpo, ése fue el error de Descartes. Lo físico y lo mental están conectados en complejas redes de reacciones y contrarreacciones, de cuyo *feedback* emerge un valor emocional. El contacto de la mano ya ha sido revestido de significado: algo bueno, algo positivo.

Un momento después se inicia una serie distinta de bucles. Se trata del conjunto superior de rutas de *feedback* entre las partes del cerebro evolutivamente más viejas y las más nuevas, como la corteza prefrontal. Este flujo de información es más lento pero también más refinado. Puede coger las reacciones ya mostradas mediante el primer sistema y establecer distinciones sutiles entre ellas. («Esta mano que se acerca para tocarme encima de la mesa no es exactamente como la de mi madre. Se parece más a la mano de personas con las que quise tener relaciones sexuales.») También puede transmitir advertencias que den lugar a una restricción inteligente. («Ahora mismo me siento tan feliz que quiero coger esta mano y empezar a besarla, pero tengo recuerdos de gente que ha flipado cuando he hecho algo así.»)

Durante buena parte de esta fase todavía no hay conocimiento consciente, sostiene Joseph LeDoux, otro destacado investigador en este campo. El contacto de la mano se ha sentido y vuelto a sentir, clasificado y vuelto a clasificar. El cuerpo ha reaccionado, se han elaborado planes, preparado reacciones, y toda esta actividad compleja se ha producido bajo la superficie de la conciencia y en un abrir y cerrar de ojos. Y este proceso ocurre no sólo en una cita, al contacto de una mano. También pasa en el supermercado, cuando echamos un vistazo a una hilera de cajas de cereales. Pasa en las bolsas de trabajo, cuando analizamos las diferentes opciones profesionales. El Sistema de Posicionamiento Emocional dota de valor emocional a cada posibilidad.

A la larga, al final de esos complejos *feedbacks*, irrumpe en la conciencia un deseo: elegir ese cereal o buscar ese empleo, apretar la mano o tocar a esa persona, estar con esa persona para siempre. La emoción surge de lo más hondo. Acaso no sea un

arrebato genial; a veces las emociones nos llevan por el mal camino y a veces nos llevan a ser juiciosos. Y no ejercen control. Pueden ser invalidadas, pero impulsan y guían. Como dice LeDoux, «los estados cerebrales y las respuestas corporales son los hechos fundamentales de una emoción, y los sentimientos conscientes son los detalles, el glaseado del pastel emocional».[36]

CONSECUENCIAS

Esta interpretación de la toma de decisiones desemboca en algunas verdades esenciales. La razón y la emoción no están separadas ni enfrentadas. La razón se apoya en la emoción y depende de ella. La emoción asigna valor a las cosas, y la razón sólo puede tomar decisiones basándose en esas valoraciones. La mente humana puede ser pragmática porque en el fondo es romántica.

Además, la mente no es una cosa, como tampoco lo es el yo. La mente es una complicadísima serie de procesos paralelos. No hay un capitán en el puente de mando tomando decisiones. No existe un escenario cartesiano, un lugar donde se reúnan los diferentes procesos y posibilidades para ser clasificados y donde se planifiquen las acciones. Tal como ha dicho el premio Nobel Gerald Edelman,[37] el cerebro parece un ecosistema, una red asociativa fabulosamente compleja de activaciones, patrones, reacciones y sensaciones que se comunican con, y responden a, distintas partes del cerebro, a la vez que compiten por un poco de control sobre el organismo.

Por último, somos ante todo trotamundos, no expertos en tomar decisiones. A lo largo del siglo pasado, las personas tendían a concebir la toma de decisiones como algo puntual. Acumulamos los hechos, las circunstancias y los datos, y a continuación resolvemos. En realidad, es más exacto decir que somos peregrinos en un paisaje social. Deambulamos por un entorno de personas y posibilidades. Y entretanto la mente lleva a cabo un número cuasiinfinito de juicios de valor, que se acumulan para moldear objetivos, ambiciones, sueños, deseos y maneras de hacer cosas. La clave de una vida buena es adiestrar las emociones

para que envíen las señales correctas y ser sensibles a sus sutiles llamamientos.

Rob y Julia no eran las personas más cultas ni más profundas del mundo, pero sabían amar. Mientras se hallaban en aquel restaurante, centrando cada vez más la atención uno en el otro, sus emociones estaban mandando un rápido flujo de señales orientadoras y dando forma a series enteras de pequeñas decisiones, con lo que reorientaron su vida poco a poco. «Todo el procesamiento de información es emocional —señala Kenneth Dodge—, en el sentido de que la emoción es la energía que impulsa, organiza, amplifica y atenúa la actividad cognitiva y, a su vez, es la experiencia y la expresión de esa actividad.»[38]

Rob y Julia estaban asignándose valor uno a otro. Se sentían arrastrados por una corriente fuerte y encantadora que los llevaba a algún sitio al que anhelaban ir. Éste no era el tipo de análisis minucioso al que estaba acostumbrado la sabelotodo interna de Julia cuando vislumbró a Rob por primera vez. Era una evaluación potente, holística, regida por reglas muy distintas. Julia se enamoraría y más adelante se inventaría explicaciones para su atracción. Ese día, ella y Rob comenzaron a deambular juntos por un camino que sería el más gratificante de su vida.