Sebastià Serrano

El instinto de seducción

Ensayo

Lectulandia

Sebastià Serrano propone ahora un viaje fascinante por el instinto más creativo de los seres humanos, el de la seducción. Un auténtico fenómeno que demuestra que los actos comunicativos, diferentes en hombres y mujeres, responden a unas estrategias claras para alcanzar nuestros objetivos más deseados. Como dice el autor: «Querría que este relato fuera una especie de guía para viajar a través de un universo apasionado lleno de gestos, miradas, espacios, tactos y contactos. Una guía con sus rutas, donde podáis reconocer las líneas y las fuerzas de la razón, donde haya un color especial para las sensaciones y otro para las emociones, y que os permita cerrar los ojos y dejar volar la imaginación creadora hasta descubrir los secretos del lujurioso caos de nuestro mundo».

Lectulandia

Sebastià Serrano

El instinto de seducción

ePub r1.0
mandius 12.12.14

Título original: *L'instint de la seducció*
Sebastià Serrano, 2004
Traducción: Rosa Alapont

Editor digital: mandius
ePub base r1.2

más libros en lectulandia.com

Maite, querida, después de treinta años todavía conservo muy vivo el recuerdo de aquella primera mirada que el instinto puso en nuestros ojos.

La ruta de la vida:
de la comunicación a la seducción

Sin la menor duda, la inversión mayor jamás hecha por la naturaleza en toda su larga historia ha sido la inversión en comunicación. Y el punto crítico que dispara el proceso de la cotización de las habilidades comunicativas va íntimamente ligado a un hecho muy especial que habría de conducir la larga marcha de la vida entera a una de sus grandes bifurcaciones. Cabe considerarlo como el verdadero Big Bang de la comunicación: la explosión del sexo. Tanto es así que, a partir de la emergencia de la diferenciación sexual, toda una multitud de signos cada vez más extensa, heterogénea y compleja ha poblado la Tierra. Hasta el punto de que de aquellos microscópicos envoltorios de los tesoros de la información que eran las primeras formas de vida en nuestro planeta hemos pasado, en la actualidad, a vivir, a habitar en un auténtico cerebro planetario, gracias a la continuidad de un viaje fascinante por los caminos del tiempo cuyas claves de desarrollo apenas empezamos a vislumbrar.

Con la reproducción sexual como estrategia, la naturaleza habría vinculado la posibilidad de sobrevivir, en los descendientes, a la necesidad de establecer contactos. Aquellos seres que contactasen mejor dejarían más descendientes, y así la competencia comunicativa acabaría por devenir un maravilloso mecanismo de selección natural y, en esta línea, nosotros seríamos los últimos descendientes de una larga cadena de buenas y eficaces comunicaciones. Olores, colores, formas, sonidos, movimientos y tactos llenaron muy pronto el espacio de informaciones básicas para la continuidad de la vida. Estrategias de contacto exitosas devienen rituales de apareamiento que apaciguan y empañan el principio de la entropía creciente. Por eso debemos afirmar que la historia de la interacción como fascinante estrategia comunicativa tiene a su espalda toda una larga serie de estrategias ritualizadas que han marcado el camino a través de la larga marcha de la biología a la cultura: rituales de aproximación, de acoplamiento, de limpieza, de aprendizaje, de narrar historias, de poesía, litúrgicos, teatrales, algorítmicos…

Así es como los seres humanos hemos desarrollado complejos sistemas de comunicación hasta convertir, tal como afirmábamos, la Tierra en un cerebro planetario, en un espacio de redes, donde cada uno de nosotros es una neurona. A través del desarrollo evolutivo de nuestra especie, del desarrollo histórico de nuestra cultura y del desarrollo personal de cada uno de nosotros, hemos conformado todo un sistema de códigos en torno al cual giran nuestras vidas. Unos códigos que nos permiten al mismo tiempo aproximarnos a los demás y mantener nuestra propia independencia y, por lo tanto, nos convierten en sociales sin hacer que perdamos nuestra individualidad.

De todos los signos que colman el espacio comunicativo de nuestro planeta, los únicos peculiares de nuestra especie son los verbales. La facultad del lenguaje es humana y sólo humana, y el lenguaje verbal constituye un maravilloso sistema que nos permite intercambiar e interpretar gran cantidad de información con extrema facilidad, viajar a través del espacio y del tiempo de manera casi increíble, esconder, controlar y tergiversar la información, enmascararla y engañar, manipularla y, en

consecuencia, manipular, crear mundos posibles, reales o de ficción. Además, tal como hacemos y seguiremos haciendo a lo largo de la historia contada en este libro, nos permite reflexionar sobre el lenguaje mismo y sobre la comunicación en general. En este código, el lenguaje verbal, radica el secreto de los secretos, el Big Bang de grandes universos que han transformado la manera de vivir de los humanos, universos como los mitos y las religiones, las prácticas artísticas, la literatura y la música, la ciencia y todas las nuevas tecnologías.

Ahora bien, la emergencia del lenguaje no representa —¡en modo alguno!— el apaciguamiento y la extinción de otras formas de comunicación, que no sólo habrían resistido, sino que se habrían reforzado en cuanto estrategias comunicativas exitosas con el paso del tiempo. De manera que los signos no verbales han acabado por ser el cojín ideal que acompaña casi siempre a la presencia de los elementos verbales. Por esa razón, un leve arqueamiento de cejas, un imperceptible cabeceo, la inflexión de una voz, un ritmo respiratorio excesivamente profundo o superficial, una microexpresión facial, un tímido contacto físico con otra persona, un sutil movimiento de labios, una dilatación de las pupilas, un toquecito de rubor en las mejillas, un beso, una sonrisa o un suspiro ofrecen el plus de información necesaria para acabar de convertir en exitoso el acto comunicativo.

Los componentes verbal y no verbal de la comunicación se reparten los papeles, de manera que el verbal transporta —básicamente— la información sobre el mundo, sobre la realidad exterior, mientras que la información contenida en los signos no verbales tiende a reflejar nuestro estado emocional, nuestras actitudes ante los demás, los rasgos característicos de nuestra personalidad, así como los mecanismos reguladores de nuestra interacción con los otros. Tan importante y comprometida es su función que muy a menudo la naturaleza —que es sabia— hace que la información no verbal circule por debajo del umbral de la conciencia. Es muy cierto que hasta hace cuatro días esta vertiente no verbal de la comunicación ha sido objeto de muy poca consideración por parte de los estudiosos, hasta el punto de que ha llegado a ser tratada como la cara oculta de la comunicación. De hecho, no empezó a salir del armario hasta bien avanzado el siglo XX, y si es que ha salido del todo, lo hizo hacia las postrimerías del siglo.

Cabe decir que todo el pensamiento occidental encuentra su fundamento en el dominio de la razón y del lenguaje sobre el cuerpo y sobre el ámbito humano no verbal. En cierto modo, nuestra filosofía ha sido una filosofía del desequilibrio, de la jerarquía y del dominio o, si así lo preferimos, de las carencias y de las amputaciones, por haber dejado fuera buena parte de nuestras fuentes de conocimiento y de conducta. Y eso desde Platón y Aristóteles hasta Derrida o Lyotard, pasando por San Agustín, Descartes, Kant, Frege, Russell o Wittgenstein. En la misma onda emitía la Iglesia al jerarquizar las categorías y ligar el alma a la inmortalidad mientras condenaba el cuerpo a la degradación y a la muerte. El siglo XX, en gran parte gracias al despliegue de las nuevas tecnologías generadoras de universos audiovisuales, como

el cine, la televisión o la publicidad, pudo contemplar la irrupción, la emergencia, de los cuerpos y del mundo no verbal en general en la mayoría de los ámbitos del conocimiento.

Somos muy conscientes de que al hablar del espacio comunicativo no verbal hemos de hacer referencia a la complejidad y la heterogeneidad: la percepción de los signos afecta a sentidos muy distintos, los canales de transmisión son de naturaleza bien diversa, e incluso las zonas del cerebro activadas durante su uso corresponden a áreas y funciones muy diferenciadas. Ciertamente, entre un aroma, una mirada, un contacto físico y un suspiro no sabríamos decir si existen diferencias o si media un abismo. Con todo, cerraremos este punto con una afirmación muy contundente: las nuevas tecnologías del audiovisual han contribuido de manera decisiva a la emergencia de los cuerpos y del mundo no verbal como objetos informativos de primer orden, hasta el punto de situar esta emergencia quién sabe si como el hecho sociológico más importante de los nuevos discursos de la modernidad.

Al mismo tiempo, y hasta hace muy poco, los estudios sobre el lenguaje, la comunicación, el arte, la literatura, la música y la cultura en general tomaban un cariz historicista o incluso estructuralista, con la utilización de unos marcos teóricos que debían dejar de lado las grandes preguntas sobre su génesis y sobre el sentido de su existencia. Cabe decir, no obstante, que los modelos permitían una buena aproximación y eran la base de lo que entendíamos por ciencias sociales o de la cultura, desvinculadas por completo de las denominadas ciencias naturales. Y hete aquí que las postrimerías del siglo XX descubrieron el papel de la mente en los escenarios de la ciencia cognitiva, el protagonismo del cerebro en el universo de la neurociencia, el despliegue espectacular de todos los juegos de la genética y una reanudación del discurso sobre la evolución en forma de psicología evolucionista, y de ese modo empezábamos a estar en condiciones de fundamentar el estudio de los productos o propiedades de la mente, como el lenguaje, la memoria, el cortejo, el arte de contar historias, la música, el sentido del humor o la creatividad. Nos decantamos por plantear nuestros problemas en relación con todos estos temas desde una perspectiva cognitiva, neuronal y evolucionista.

Alguna vez he dicho a mis alumnos, quizá para dar un toquecito de sorpresa en un momento grato de la explicación sobre el fundamento de los rituales de interacción comunicativa, que cuando se ponen en camino, por ejemplo, por la noche, para ir a un lugar de encuentro con amigos y amigas, en realidad lo que los mueve, lo que los impulsa, en lo más recóndito de su ser, es la búsqueda, a los chicos, de una madre para sus hijos, y a las chicas, está muy claro, de un buen padre para los suyos. En el fondo, la realidad del encuentro, o del reencuentro, es tal como la hemos descrito, y chicos y chicas van a participar en el juego que es la madre de todos los juegos, el de la seducción. Desde que existe el sexo —hace unos mil millones de años—, los seres que lo poseen, machos y hembras, han hecho lo imposible para hacerse los encontradizos. Y no sólo con el fin de establecer contactos, sino —y eso es lo más

importante— para ser elegido o elegida, para ser preferido o preferida por aquella o aquel que es el favorito para ganar, al fin y al cabo, en el delicado juego de las predilecciones. No vale contactar así sin más, no basta con eso, sino que, por añadidura, es preciso ser objeto de preferencia, y para eso habrá que desarrollar las estrategias adecuadas.

El proceso de selección sexual es también la madre de todos los procesos de selección, y por eso los seres sexuales, ya se trate de una mariposa, un ratón o una estudiante de telecomunicaciones, siguen unos rituales de apareamiento que han sido diseñados en los increíbles laboratorios de la naturaleza. Si la seducción resulta ser la madre de todos los procesos, buena parte de la arquitectura cerebral, desde la de la mariposa hasta la nuestra, tendrá mucho que ver con el diseño y la implementación de los programas de seducción. Y si tomamos el instinto en el sentido más darwiniano del término, creo que no existe concepto al que encaje mejor que el de la seducción, en el sentido de facilitador de devenir predilecto, escogido, en el acto de selección por excelencia, el de compañero o compañera para la interacción sexual. Si la selección sexual fue la primera y la seducción nos la facilita, la seducción habrá movido el mundo y se habrá convertido en la fuerza más creativa de la evolución. Resulta muy natural pensar que toda criatura, cuando llega al mundo, lo hace provista de un buen programa para seducir.

Tanto es así que no sólo nuestros chicos y chicas van al bar, a la biblioteca o a una sala de baile frecuentemente impulsados, por debajo del umbral de la conciencia, por el instinto de seducir, sino que incluso nuestras mentes, seleccionadas sexualmente a través de los procesos de seducción, forjadas por años de adiestramiento, motivadas por sofisticados y sutiles juegos de estatus y con la memoria social que permite la información acumulada a lo largo de generaciones, han sido capaces de producir objetos tan maravillosos como la arquitectura egipcia, la filosofía griega, la fuerza simbólica de las religiones, la sabiduría de las medicinas tradicionales, un marco teórico como el de la biología evolucionista o la mecánica cuántica, el cine o la matemática subyacente en los fascinantes juegos de la informática. Estos productos, casi increíbles, del todo imprevisibles un millar de generaciones atrás, hemos de verlos no sólo como el resultado de la acción de grandes cerebros capaces de acumular la información necesaria y suficiente, sino también de la existencia de mentes repletas de adaptaciones a la actividad de seducir, que fueron redirigidas y reconfiguradas de cara a introducir y trabajar nuevas ideas, incluso cuando realizaban tareas no relacionadas con la propia actividad de seducir.

Puede resultarnos difícil decantar el peso de la argumentación a favor de relacionar el despliegue del instinto de seducción con el desarrollo de capacidades únicas, como el arte, la literatura, la música, la tecnología o la ciencia, y todo un mar de dudas puede colmar nuestra reflexión a la hora de examinar estas competencias en el marco de la evolución. Ahora bien, no hay que poner en duda el hecho de que nuestros ancestros se espabilaron de lo lindo, avivaron de verdad el entendimiento y

el ingenio en la gestión de sus habilidades comunicativas para seducir a compañeros sexuales y, en definitivas cuentas, sobrevivir en la descendencia que dejarían. También hemos de pensar que aquellos protohumanos que no supieron exhibirse lo bastante bien, lograr que los considerasen interesantes, no consiguieron ser objeto de preferencia, no se convirtieron en nuestros antepasados, y así los más notables aspectos de nuestras mentes evolucionaron, hasta llegar a nosotros, a través del proceso de selección sexual de nuestros ancestros. Y en este sentido no debería darnos miedo afirmar que las habilidades más impresionantes de la mente humana pueden ser contempladas como una especie de funciones biológicas redirigidas a partir del despliegue de las habilidades comunicativas, impulsadas a su vez por el instinto de seducción y, en muchas ocasiones, como verdaderos efectos no buscados directamente, es decir, como efectos colaterales. Naturalmente, hemos de entender que el fenómeno resulta muy complejo y que, además de caras bonitas, cuerpos fértiles y elevados estatus, hay mucha tela que cortar a la hora de estudiar la evolución de las preferencias sexuales con el fin de relacionarla con productos como el arte, la literatura, el cine o la ciencia.

Si seguimos el hilo de nuestro relato, de nuestra historia, debo manifestar que nos detendremos brevemente en lugares y rinconcitos con paisajes intelectualmente fascinantes del largo camino de la evolución, sobre todo de sus postrimerías, que conducen ya a nuestra especie y, lo que es más, al estadio actual de la naturaleza humana. La rinconada que acoge la configuración de los atractivos cuerpos del hombre y de la mujer siempre me ha parecido muy especial, ya que los cuerpos tienen mucho que ver con la comunicación y la seducción. También el rincón donde reside la emergencia de estos refinamientos emotivos que denominamos amor, y todo el diseño cerebral que impulsa hacia el enamoramiento, es muy excepcional. Y no cabe poner en duda el interés por los puntos del camino relacionados con el despliegue de las actividades creativas, con la eclosión del lenguaje o de las primeras formas de arte, y todavía hemos de detenernos y demorarnos en los paisajes que nos dibujen las diferentes formas de inteligencia y su relación con la creatividad. Y en todos esos lugares encontraremos signos que habrán de llevarnos a pensar en cómo la actividad comunicativa adquiere un espectro tan amplio que en muchos de sus espacios, según cómo, ya resulta muy difícil ver la huella de nuestros instintos más básicos.

Creemos que todo ello legitima muy bien nuestra propuesta en relación con la presencia, en nuestra arquitectura mental, de un verdadero instinto de seducción que, entre otras cosas, habría de permitirnos aproximarnos a la interacción comunicativa entre hombres y mujeres. Buena parte de nuestra vida diaria la dedicamos a la actividad comunicativa con otros seres humanos, ya sea en casa, en el trabajo, en la calle o en el ocio. Les entregamos mensajes mientras nosotros nos apresuramos a descubrir y dilucidar qué quieren decirnos con los suyos. La comunicación es una actividad tan común, y aparentemente tan trivial, que todos y todas tendemos a darla

por supuesta. Eso no significa que no sea el resultado del comportamiento más complejo que unos y otros exhibimos a lo largo de nuestra vida. En la actualidad, oímos decir a todas horas que no existe comunicación entre las personas, entre los miembros de una pareja, entre generaciones o entre jóvenes. No hace falta reflexionar demasiado para ver que eso no es cierto. La comunicación existe, aunque con frecuencia nos veamos abocados a emplear estrategias comunicativas muy diversas, enfrentados a maneras diferentes de vivir las situaciones comunicativas que, al fin y al cabo, pueden conducir a malentendidos y a vivir la realidad comunicativa de manera problemática.

Además, al afirmar que no existe comunicación, sólo queremos decir que los interactuantes hablan poco o casi no hablan. Y todos sabemos cuántas veces, estando con otra persona, nos decimos un montón de cosas sin pronunciar una sola palabra. Eso sí, tal como veremos a lo largo de nuestro relato, la comunicación está llena de trampas, y del mismo modo que puede servir para construir una buena relación, también proporciona las causas de su derribo. Con toda seguridad, alguna lectora de este libro puede haberse preguntado más de una vez por qué la comunicación que tiene con su mejor amiga la ha conseguido en muy pocas ocasiones con su pareja. Se lamenta de ello tras una ruptura como resultado de un proceso problemático. ¿Por qué se rompen tantas relaciones? Aquella pareja a la que habíamos conocido llena de entusiasmo, que parecía vivir en el universo de la exaltación, ahora nos consta que está hundida en un mar de indiferencia donde no sólo es que ya no hay alegría, sino que únicamente existe descontento, malentendidos y frustraciones. Antes, mientras tejían la relación, los vientos soplaban a favor, estaban de acuerdo en todo y daba gozo e incluso algo de envidia verlos juntos, mientras que ahora, con la relación tan sólo apuntalada a medias, no se entienden en casi nada y todos procuran ahorrarse su presencia conjunta.

Hoy son muchas las relaciones, en los diferentes espacios comunicativos: familiares, laborales, de asociación…, que se deshilachan, y como señalaba en *El regalo de la comunicación*, una de las causas fundamentales resulta ser la dificultad con que vivimos la gestión de tanta información como nos rodea y estimula, y que condiciona nuestra actividad emotiva hasta el punto de afectar, y mucho, al estado de nuestra mente, así como a nuestra competencia a la hora de tomar decisiones para participar en el juego de la comunicación. Fijémonos en cómo, en muchos momentos, todos y todas tenemos miedo de la comunicación íntima, y como estudioso de este fascinante mundo del intercambio de mensajes, confieso que no hay miedo más justificable que ése, y si no que se lo pregunten a toda esa gente que observa cómo al querer resolver un problema por medio de la comunicación —sincera—, éste aún se le va haciendo mayor, y su control se le escapa de las manos.

A medida que la pareja incrementa su comunicación verbal —con frecuencia, unilateralmente, por parte de la mujer, que abriga el deseo de arreglar las cosas—, también empiezan a incrementarse las quejas, las discusiones, las justificaciones, los

malentendidos, los quebraderos de cabeza y las frustraciones. Sabemos que la cosa no tiene cura y que el tejido de su relación se está deshilachando por momentos. Hemos de reconocer que nuestras habilidades son limitadas para poder gestionar bien el marco de un fenómeno tan complejo como es el de la comunicación en las relaciones más estrechas, que son, al mismo tiempo, las más inflexibles y, por lo tanto, las más propicias para resultar asfixiadas por malentendidos, que brotan como setas en este tipo de relación, y las que proporcionan oportunidades constantes para interpretaciones incorrectas de los mensajes que circulan. Sólo cabe añadir la sensación de impotencia ante tanto tiempo perdido en quimeras sin demasiado sentido, ante tanta energía mental desperdiciada y ante tanta emoción negativa que tiñe el estado de ánimo y afecta a la salud mental y corporal de tantas personas. Todo lo cual constituye una de las manifestaciones más claras de la entropía creciente.

Aquí no esperéis encontrar una sistemática de la dificultad de las relaciones, ni tampoco un tratado sobre los diferentes tipos de relaciones humanas, sobre cómo las entablamos y cómo las deshacemos, y cómo nos las podemos arreglar para mantenerlas. Únicamente pretendemos reflexionar sobre las habilidades comunicativas que las hacen posibles y sobre el papel del acierto y el desacierto en la comunicación. Ya nos hemos manifestado acerca de cuán positivo resulta realizar una buena inversión en el conocimiento de nuestra actividad comunicativa. Nos ayudará a mantener en buen estado —¡y quién sabe si a mejorar!— las relaciones en casa o en la empresa, y será como aceite en una lámpara por lo que respecta a nuestro propio estado de ánimo. Lo primero que encontraréis en este viaje que nos disponemos a emprender juntos será el despliegue del fenómeno de la seducción, que pone la comunicación en su sitio y le quita esa especie de aura de neutralidad y de pureza que, tal como ha ocurrido con el tratamiento del lenguaje, se diría que desde las primeras investigaciones los estudiosos le hemos querido atribuir. Nos comunicamos, pero nos comunicamos con unos objetivos determinados, y por consiguiente la actividad comunicativa rebosa de estrategias y tácticas para alcanzar dichos objetivos, desde cómo una criatura quiere que le hagan caso, un joven —chico o chica— quiere impresionar a los demás o un partido en el gobierno, recurriendo a los medios públicos, oculta, tergiversa o manipula la información para conseguir mantenerse en el poder. La circulación de la información hace que en la vida y en la sociedad haya muy poca neutralidad.

Desde el marco que nos ofrece la reflexión sobre el instinto de seducción nos entretendremos también en tratar un tema tan vital para nuestras relaciones como lo es el de la comunicación entre hombres y mujeres. Profundizar en los mecanismos que subyacen en nuestra comunicación puede favorecer, y mucho, el mantenimiento de aquello que funciona bien y el enderezamiento de situaciones un tanto echadas a perder por la carcoma de los malentendidos. Un malentendido es una especie de proceso activo originado cuando una persona desarrolla una imagen distorsionada de la otra. Detrás de cualquier signo puede haber un malentendido.

Un silencio, por ejemplo, es susceptible de sugerir a una persona que la otra está enfadada, y de ahí a todo un ovillo de hilo de negatividad no median más que unos pocos pasos. Por añadidura, los malentendidos pueden intensificarse hasta un punto sin retorno, hasta hacer irreversible el proceso de deterioro de la relación. Son el resultado de interpretaciones incorrectas basadas en prejuicios sin soporte real.

Cabe decir que una pareja, una familia, un departamento o un grupo de trabajo pueden superar perfectamente el efecto de estas malas hierbas que han crecido en el seno de una relación como resultado de comunicaciones desafortunadas basadas en interpretaciones prejuiciosas. De hecho, los prejuicios son siempre falsas premisas que introducimos en el cálculo de nuestro razonamiento y que nunca dejan de distorsionar las conclusiones o los resultados. Desde un punto de vista teórico, podemos afirmar que una vez construida una organización, ya se trate de una familia o de una empresa, la entropía, en forma de ruidos y de desorden, de desazones, miedos y prejuicios, empieza a hacer de las suyas y a obrar en contra. Y a medida que crece la información que es preciso gestionar, las grietas comienzan a salir por todas partes y en aquel tejido que parecía perfecto ya vemos signos de deshilachamiento. La naturaleza impone su ley. No obstante, tenemos a mano recursos para mantenerlo, y no sólo eso, sino que si nos espabilamos y avivamos el ingenio, haciendo un buen uso de la realimentación, seremos capaces de mitigar, hasta neutralizarlos, los efectos de las grietas y de los ruidos, y podremos volver a tocar la felicidad con la punta de los dedos tanto en casa como en el trabajo o en los espacios de ocio.

Me encantaría ser capaz de ofreceros un montón de recetas para vivir más plenamente vuestra vida, para vivir con acierto, éxito y felicidad en vuestro sistema de relaciones. No obstante, lo que sí estoy en condiciones de ofrecer es acompañaros por la fascinante senda de los pequeños secretos de la comunicación —que constituyen el gran secreto de la vida—, donde descubriréis toda una multitud de habilidades ocultas, una senda que quién sabe si no veremos transformada en un universo apasionante colmado de gestos, miradas, espacios, tactos y contactos, aromas que nos abrirán el corazón, y también de palabras, esas pequeñas gotas que han poblado la Tierra de matices de significado y de sentimiento, que han multiplicado los espacios de la vida misma y tan a menudo desempeñan el papel de auténticos agujeros negros. Querría que este relato fuera una especie de guía para viajar a través de ese universo, una guía, con sus rutas, donde reconozcáis las líneas y las fuerzas de la razón, donde haya un color especial para las sensaciones y otro para las emociones, y que os permita, de vez en cuando, cerrar los ojos y dejar volar vuestra imaginación creadora hasta descubrir —siquiera sea de manera voluptuosa— los secretos del lujurioso caos de nuestro mundo.

CUERPOS PARA SEDUCIR

Uno de los temas estrella en la reflexión científica de los últimos años ha sido, y sigue siendo, el de la construcción de la mente en cuanto propiedad emergente de la actividad cerebral y del papel que la comunicación y el lenguaje desempeñan en este proceso tan fascinante. Si nos situáramos en el umbral de unos cinco millones de años atrás, nuestros antepasados directos no serían demasiado diferentes de los actuales chimpancés, tanto en lo que respecta a sus habilidades comunicativas como en lo tocante a la organización social. Y, entonces, nuestros antepasados y nuestras antepasadas iniciaron un recorrido de naturaleza irreversible, consistente en cambios biológicos correlacionados con cambios en la actividad cognitiva y en el comportamiento, por medio del fenómeno de retroalimentación más fantástico que quepa imaginar, hasta llegar a nosotros, nuestra especie actual, como punto final. Llamamos a este recorrido proceso de hominización, y para reseguido, y reconstruirlo, con frecuencia vamos absolutamente a tientas, debido tanto a los escasos vestigios de que disponemos, sobre todo de la primera mitad, como a la dificultad que conlleva interpretarlos. Nosotros, ahora y aquí, queremos poner de manifiesto hasta qué punto el instinto de seducción desempeña, en todo el proceso, un papel clave.

El punto de partida de este proceso, como resultado de cambios sustanciales en los ecosistemas que enmarcaban la vida de nuestros ancestros, fue el bipedismo, el caminar erguidos, sobre ambos pies. De la vida primate, más o menos halagüeña, configurada a partir de las abundancias de la espesura en follaje y en fruta, se vieron abocados, en unos cuantos miles de generaciones, a las incertidumbres de la sabana, donde para ganarse la vida era necesario exprimir el ingenio y hacer invenciones adecuadas en las relaciones sociales y, muy especialmente, en el apareamiento. Al caminar erguidos, aquellos primates antepasados nuestros iniciaron los cambios biológicos que, a través de la hominización biológica y la humanización cognitiva y cultural, habrían de conducir a la única especie homínida existente desde hace unos treinta mil años, la nuestra. Reflexionemos ahora un tanto sobre estos cambios biológicos y sobre las posibles consecuencias de cara a configurar el proceso de humanización, en el que desempeñará un papel decisivo la seducción, al impulsar las competencias comunicativas hacia el lenguaje y después hacia el arte, la habilidad para contar historias, la música, el sentido del humor y la creatividad.

Del primer tercio del recorrido que hicieron las especies de homínidos durante estos cinco millones largos de años no sabemos demasiadas cosas. Únicamente poseemos la certeza de que caminaban sobre dos pies, así como algunos indicios de cambios en la configuración mandibular —respecto del chimpancé—, en el sentido de una escasa reducción de los colmillos, de los caninos, lo que tal vez sugiera que los cambios en la ecología también tenían su efecto sobre los cambios en la dieta de los primitivos *Australopithecus*. Así y todo, no estamos en condiciones de afirmar nada en relación con eventuales cambios en su organización social o en sus formas de

comunicación. Ahora bien, si nos situamos unos tres millones de años atrás, ya disponemos de toda una multitud de signos que nos permiten confirmar una buena adaptación de aquellos homínidos a la sabana. De lo que sí estamos completamente seguros es del continuo proceso de reducción de los dientes caninos, aun cuando se trate de una adaptación poco habitual en los primates. La mayoría de los grandes primates poseen grandes colmillos de uso muy polivalente, ya que tanto servían para amenazar como para luchar con competidores o para defenderse de predadores. Hete aquí cómo estos colmillos igual son espada que escudo y, en cambio, buena parte del camino de la hominización resulta ser un proceso de reducción de estos elementos tan emblemáticos en los grandes primates. La explicación del porqué sería larga y compleja, si bien algunos detalles resultan del todo pertinentes en nuestro discurso.

Quién sabe si esta reducción no podría estar relacionada con otra, indicativa de cambios en la vida social del grupo, la reducción de la competición y de la lucha entre machos por el acceso a las hembras. Más verosímil se nos antoja el uso cada vez más polivalente de unas manos que han de tener un papel clave en todo el proceso de hominización, e incluso de unos puños o quién sabe si de unas primitivas armas de madera y, por qué no, un uso cada vez más frecuente de acuerdos y de pactos, lo que exigirá la presencia de alguna forma de comunicación simbólica. No cabe la menor duda de que todos esos elementos se realimentaban unos a otros, y por una parte cambios en la dieta y por otra algunas alteraciones en el sistema de establecer relaciones conducirían a unos dientes cada vez más robustos, esmaltados y preparados para triturar, los cuales reflejarían una adaptación para masticar fibras o alimentos caracterizados por cierto grado de dureza que requerían una buena preparación masticatoria antes de poder ser digeridos. Cabe decir que grandes colmillos y dientes masticadores se contradicen, ya que juntos confieren escasa movilidad a las mandíbulas. En cambio, los masticadores y trituradores potencian la movilidad mandibular, y eso, a la larga, favorecerá la configuración de las caras para facilitar una expresividad que ayude a desplegar diferentes formas de comunicación, primero no verbal y después verbal.

Fijémonos en cómo unas manos cada vez más libres y más polivalentes y una boca que gana en movilidad al tiempo que ayuda a reconfigurar la cara son elementos necesarios —aunque no sabemos si suficientes— para empezar a orientar por completo la comunicación hacia el componente simbólico. Añadamos los indicios —sólo indicios— de leves incrementos de masa encefálica y de reconfiguración del cerebro, e incluso la regresión del pelo, relacionada con la instalación de ese sistema refrigerante que denominamos aparato de sudoración y que deja una piel más tocable y un cuerpo más expresivo. Así pues, todo parece a punto para que se inicie el gran cambio, la gran transición hacia las herramientas de piedra, sistemas complejos de comunicación, reconfiguración del sistema social… Y a mi modo de ver, en este proceso, como en tantos otros durante la larga marcha de la evolución, desempeñó un papel absolutamente decisivo el instinto de seducción.

Hay otro cambio, que afecta a la fisiología de las hembras, que se producirá en ese momento de tránsito hacia la configuración de las habilidades comunicativas humanas y que consiste en la desaparición de los períodos de celo, y con ellos de todos los signos externos de la ovulación, que permanecerá oculta por siempre jamás, estableciendo una frontera que habrá de separar a aquellas hembras, y a sus descendientes, de todas las demás hembras mamíferas, que en la ostentación de los signos de fertilidad tenían una seña de identidad. Además, las hembras, al mismo tiempo, empezarán a ver la persistencia continua, durante buena parte de su vida, de los pechos carnosos y pendulantes, con total independencia de los períodos de lactancia. Creemos que estos importantes cambios en la configuración corporal irían correlacionados con cambios de naturaleza bioquímica en el trasfondo de la comunicación interna del cuerpo, que potenciarían, mediante fascinantes realimentaciones, un despliegue emotivo que consideramos totalmente relacionado con cambios en el orden social que requerían sistemas de comunicación cada vez más sofisticados. El instinto de seducción funcionaba a toda vela.

En mi opinión, estos cambios en la morfología de las mujeres debieron de conmocionar, y de qué modo, los sistemas de comunicación entre machos y hembras. De vez en cuando gusto de imaginar el desconcierto y la desorientación de los machos, que se verían abocados a modificar el tiempo de los rituales de aproximación y las zonas corporales al focalizar las percepciones que habrían de disparar el fuego de sus deseos. No había nada que olfatear ni indicio alguno como atractivo de la mirada. La receptividad sexual continua y la evolución oculta proporcionaban a nuestras hembras ancestrales una oportunidad sin precedentes para probar a los machos como parejas sexuales sin correr un riesgo tan alto de embarazo quién sabe si ya no deseado. En aquellos momentos, y hasta bien entrado el pleistoceno, se acabarían de diseñar esos, para nosotros, maravillosos cuerpos de las mujeres y de los hombres. Y mi hipótesis sería que de este diseño surgiría también nuestro cerebro preparado para el lenguaje, el sentido del humor, el arte de contar historias, la música, el trabajo más refinado de la piedra y una estética de los cuerpos, del vestido y de los objetos.

Una de las primeras pruebas de esta hipótesis podríamos tenerla en la emergencia de los pechos prominentes en las hembras homínidas. De hecho, las mujeres son las únicas hembras con esta característica, y cabe decir que en las demás hembras mamíferas, y por lo tanto en las primates, dicha prominencia —y mucho más escasa — se da sólo en el período de la lactancia, y así, transcurrido ese tiempo, los pechos atenúan su lozanía hasta volver plana la parte del cuerpo donde se hallan ubicados. Lo que a nadie se le ocurriría decir es que las hembras homínidas decidieron añadirlos como apéndice a su morfología con la finalidad de optimizar la producción de leche o, más en general, para favorecer la lactancia. Si hoy todavía tienen tanta importancia que en el mundo de la publicidad, por ejemplo, se considera el pecho de la mujer como el primer punto de su cuerpo —un delicado punto de acumulación—

donde el hombre fija su atención, las ventajas en la lactancia —si existían— pasarían a tener una función muy secundaria. Sin duda debieron de emerger por alguna otra cosa, y muy importante, y nosotros creemos que la selección sexual a través del instinto de seducción desempeñaría su papel. Pero ¿cuál y de qué manera?

Con el oscurecimiento de la ovulación, quién sabe si los pechos de las hembras no habrían evolucionado como signos de madurez sexual en gran parte para llenar el espacio comunicativo dejado libre por la desaparición de los signos del celo. Y así, se agrandarían al llegar a la pubertad, con bastante antelación a lo que exigía la gramática de la vida mamífera en relación con la lactancia de los hijos. Hay motivos para pensar que la adaptación completa al bipedismo habría favorecido un cambio como éste, ya que permitiría a los machos focalizar muy fácilmente en los pechos los signos de la madurez sexual de las hembras. Cabe decir que en este ámbito de la comunicación existirían fuertes incentivos para dejar las cosas muy claras tanto por una parte como por la otra. Los machos estaban demasiado interesados en diferenciar muy bien entre las hembras fértiles y las que todavía no lo eran o habían dejado de serlo, y las hembras fértiles ardían en deseos de anunciar su estado, mientras que las niñas no querrían publicitar ningún signo de otra cosa que no fuera su infancia.

No sé si habría bastante con esta confluencia de intereses —machos muy incentivados para detectar la fertilidad y hembras fértiles ansiosas de publicitaria— para desencadenar la emergencia de unos signos tan prominentes. De hecho, si existían tantos incentivos, habría bastado con unos signos menos considerables. Cabe decir que la mayoría de los machos de otras especies tienen muy pocos problemas a la hora de detectar la madurez sexual de las hembras, por sutiles que sean los signos de su evidencia. Así, parecería lógico pensar que esa lozanía de unos pechos turgentes, vivos, alegres y desenvueltos debía de tener un trasfondo evolutivo que iría mucho más allá de la pura marca de fertilidad. Sin la menor duda, subyacería en ello la preferencia de los machos, y esta preferencia por la dimensión y la viveza —signos, está muy claro, de juventud y de salud y, por consiguiente, de fertilidad— se extendería a lo largo de las generaciones. Desde un buen principio, por lo tanto, el aumento del pecho de algunas hembras empezaría a producir buenas vibraciones a determinados machos homínidos, que las escogerían como parejas y que a su vez tendrían hijas con pechos turgentes e hijos con gusto por ese tipo de pechos.

La adaptación total al hecho de caminar erguidos tendría numerosas consecuencias en la percepción de los cuerpos entre machos y hembras, y modificaría tanto la focalización en determinados indicadores como los rituales de aproximación. En primer lugar, las manos eran cada vez más diestras, más agarradoras y más creativas en el arte de tocar. En segundo lugar, el estar derecho ponía de manifiesto la mayoría de las evidencias del cuerpo, de arriba abajo y al revés. Por añadidura, comportaba profundas reconfiguraciones de la morfología, la sintaxis, la semántica y la pragmática de los cuerpos. Así por ejemplo, el bipedismo dejó las nalgas de nuestros ancestros en una posición distinta de la que habían tenido siempre los

primates, que poseían ancas pequeñas, peludas, planas y de piel dura, sobre las que se sentaban. Una vez nuestros antepasados empezaron a caminar erguidos, las piernas, las ancas y otras diversas partes del cuerpo se iban rediseñando. Huesos y músculos evolucionaban no sólo para enderezar a los individuos, sino para realizar la maravilla de impulsar los cuerpos hacia delante y llegar a sobresalir en el arte de caminar y de correr de una manera tan grácil y elegante como lo hacían los machos y las hembras de comienzos del pleistoceno.

Algunos de estos músculos, por ejemplo, son los que dan a las nalgas su forma redondeada, y lo que es más, las hembras aprovechan esta nueva morfología para acumular en ella depósitos de grasa, sobre todo en las nalgas, las caderas y los muslos, con el fin de poner a punto el cuerpo para la tarea reproductora. Como en el caso de los pechos, también focalizarían la atención de los machos en mayor grado que como meros indicadores de juventud, salud y fertilidad. No cabe duda de que evolucionaban como indicadores fiables de juventud, salud, fertilidad y adecuada reserva de grasa; basta con ver cómo la mujer que pasaba hambre o que era enfermiza no podía mantener pechos turgentes ni nalgas redondeadas. Esos cuerpos necesitan quemar sus reservas de grasa si quieren permanecer con vida, y no para mantener prominentes sus atributos con objeto de ver si atraen a una pareja. Desgraciadamente, en la actualidad sabemos cuán extendida se halla la anorexia entre nuestras jóvenes, las cuales en muchos casos no sólo sufren la pérdida de carne de los pechos, muslos o caderas, sino que incluso ven cómo se apaga su fertilidad. Tenemos otro ejemplo en las corredoras de larga distancia, las gimnastas o las bailarinas, que, sin llegar del todo a la anorexia, con el fin de facilitar su actividad pierden la mayor parte de la grasa y tienden a tener pechos y nalgas más reducidos, y con frecuencia también pueden cesar de menstruar y de ovular.

A lo largo de este fascinante camino de la construcción de los cuerpos homínidos y humanos que hemos ido siguiendo, hemos podido darnos cuenta de cómo, aparte de una adaptación al entorno, existe todo un complejo juego de preferencias que presiona, y mucho, la lógica de los apareamientos. Buena parte de los rasgos característicos de nuestro cuerpo —nalgas, pechos, pene, barba, labios carnosos o pelo en la cabeza, por ejemplo— constituyen buenos indicios de una seducción soterrada que arraiga en las preferencias sexuales, las cuales, al mismo tiempo, por medio de estos fantásticos procesos de retroalimentación, contribuyen a abrir nuevos caminos a la evolución y a diseñar nuevas estrategias.

En el caso de los machos, pongamos por caso, el pene homínido también pasa por el tamiz de un rediseño con respecto al de los mamíferos y primates, que tenían la base del funcionamiento de su erección en los sistemas muscular y óseo, lo que daba como resultado una forma de pene bastón. El pene humano, en cambio, encuentra el principio de su funcionamiento en el riego sanguíneo, y cabe relacionar su erección con un sistema de vasocompresión de la sangre, que puede hacerlo más grande, más grueso y más flexible, y con una especie de línea aerodinámica que favorece el

movimiento dentro del cuerpo de la mujer.

El hecho de que la causa de su erección sea la circulación de la sangre, más que el músculo y el hueso como en otros primates, lo hace ganar en flexibilidad y lo vuelve muy agradable al tacto, al tiempo que le permite más margen de posiciones y multiplica sus posibilidades copulatorias. Libros maravillosos como el *Kamasutra* ofrecen toda una serie de posiciones, estrategias, tácticas y protocolos con el fin de aprovechar la creatividad de las formas biológicas masculinas y femeninas, diseñadas por la naturaleza para seducir y para dar placer a los participantes en la mutua seducción. Tal como hemos visto al hablar de las formas femeninas en que los machos focalizaban el espacio de sus deseos, quién sabe si el pene humano no habrá conseguido su forma a lo largo de un proceso de selección que habría ganado como buen estimulador táctil incubado a través de las largas escenas de cortejo copulatorio.

Lo más probable es que las hembras homínidas no tuvieran ninguna preferencia ni por las dimensiones ni por el diseño, pero seguro que pedían gusto, placer, en unos actos que cada vez tendrían más de mental que de físico y en los que ya empezaban a jugar fuerte las relaciones y ellas comenzaban a situar el horizonte de estas relaciones a largo plazo. Unos y otras empezaban a tejer el entusiasmo por los vínculos, y tanto ellos como ellas establecían en el cerebro los signos de sus preferencias. Ellas cada vez más preferirían machos con un pene más juguetón, más agarrador, más enardecedor y mejor dispuesto para ofrecer placer. En este sentido, no resultaría demasiado aventurado afirmar que serían los deseos de los hombres los que ayudarían a rediseñar el cuerpo de las mujeres, y los deseos de las mujeres los que impulsarían la reconfiguración del cuerpo de los hombres, y no ha de extrañarnos encontrar en el trasfondo el instinto de seducción, que trabaja de forma encubierta sin dejar de gobernar las reglas del sistema de preferencias. A mí me gusta hablar de realimentación constante en el espacio de la evolución, y por eso incluso puede hacernos cierta gracia, al contemplar desde lejos este sexo masculino —que a menudo se nos ha presentado como símbolo de dominio y al que, a la hora de buscar el origen de su forma y de sus dimensiones, se contemplaba como una especie de objeto teledirigido para expresar el poder—, llegar a la conclusión de que, al fin y al cabo, habrían sido nuestras entrañables hembras ancestrales las que lo habrían hecho evolucionar, simplemente porque les gustaba. Es decir, que su función, más que manifestación y símbolo del poder, habría sido convertirse en una fuerza generadora de vínculos.

La copulación es un punto de llegada con unas pinceladas de magia, un punto de acumulación de obsesiones, deseos y ansias, origen de todos los rituales y de todas las estrategias de comunicación interna y externa del mundo animal, y puerta genética fascinante que permite pasar de una generación a la siguiente, cosa que la eleva al séptimo cielo tanto desde el punto de vista evolutivo como físico y psicológico. Y no es nada extraño que en este umbral, que ha suscitado un sinfín de metáforas en todas las lenguas del mundo, la naturaleza desplegase su excelencia con la flor y nata de las

delicadezas posibles, hasta programar los momentos de placer físico más intenso que el cerebro homínido sería capaz de generar.

En este camino hacia la hominización, nos hemos entretenido un tanto en algunos recovecos que nos han atraído de manera especial, pero ahora, recuperando el hilo de nuestro relato, recordemos cómo el caminar bípedo liberó las manos del suelo, las elevó hacia el cielo y las colmó de nuevas funciones, al tiempo que desplegaba con mayor eficacia las antiguas. Es posible que desde un punto de vista humano todo comenzase con las manos libres en pleno centro del cuerpo y con un cerebro encargado de ir hurgando para tocar con la varita de la creatividad las ilimitadas posibilidades de esas manos. Esas manos asidoras, tomadoras, que agarran, cogen y sujetan, que recogen y aferran, que acarician y miman, que hacen carantoñas, unen y separan. Toda la infinidad de sensaciones transmitidas mediante el hecho de tocar con las manos, así como a través de otros contactos del cuerpo, comunican de inmediato los estados internos del individuo, al igual que si existe interés sexual, amistoso o bien hostil. Manos capaces de colmar de ternura y de agradables sensaciones el inmenso océano de la piel de otra persona. Manos susceptibles de transformar la piedra en herramienta y de desplegar el más completo mapa de las formas de creatividad.

Es obvio que nos resta por subrayar la importancia de la cabeza y de la cara en el espacio de los juegos de la seducción corporal. El camino de la evolución ha llevado a reunir los órganos de los sentidos —ojos, oídos, nariz, boca y lengua—— en una zona cercana al cerebro que denominamos cara, y a dotar esta cara con los coeficientes más altos de atención y, por lo tanto, también con los más altos en la escala de los posibles atractivos físicos. De hecho, la cara parece diseñada para focalizar la atención de los interlocutores, ya que ninguna otra parte del cuerpo reúne tanta densidad informativa, y eso era preciso primario, ya que podía convertirse en un buen indicador de los rasgos definitorios de un individuo, a saber, su edad, su estado emocional, sus actitudes, su personalidad, el estado general de su cuerpo y su salud.

Una piel lisa, tersa, brillante y sin manchas, labios un poco carnosos, cabello lustroso, sin la menor presencia del gris o del blanco, ojos vivos y ausencia de arrugas constituyen un conjunto de rasgos que, por ejemplo, en la cara de una mujer, pueden actuar como indicadores capaces de desencadenar la acción de unos impulsos que dispararán los mecanismos neuronales de la agradabilidad y que habrán de desatar algún tipo de potencial gratificador en la mente de los hombres que la contemplan. El paisaje de esta cara pulsa todas las teclas del atractivo y publicita, de lo más positivamente, a la persona que lo exhibe. Por todo esto, huelga decir que entre las estrategias de seducción encaminadas a potenciar la capacidad de los indicadores, ya se trate de colorear los labios, alisar las mejillas, lo cual ayuda a poner de relieve la posición de unos pómulos que no dejan de ser preciosa metonimia de una piel que despierta el deseo de acariciarla, o bien un toque de viveza y suavidad en el espacio de unos ojos donde deban brillar las pupilas, existe una especie de conciencia

subyacente que tiende a conferir a ese rostro una simetría global que lo abra a un atractivo generalizado.

Independientemente del grado de atractivo que podamos atribuirle, la cara concentra buena parte de nuestras habilidades comunicativas, y no debe extrañarnos que a lo largo de generaciones y generaciones hayamos especializado esta parte de nuestro cuerpo en la manifestación más clara de estados interiores, de manera que el rostro se convierta no sólo en nuestro paisaje corporal más familiar, sino asimismo en nuestro escaparate. En la cara somos capaces de codificar y descodificar los más diversos matices de información, detalles de interés y chispas de emoción, de ganas, de deseo, de asco, de rechazo, de rabia, de miedo o de sorpresa. Por eso el paisaje facial resulta el espacio idóneo para desplegar las más osadas estrategias de seducción.

Que la cara sea un espacio de alta densidad informativa provoca que veamos como natural un considerable grado de identificación entre los conceptos, y las imágenes, de rostro atractivo y belleza física. Ahora bien, por lo que respecta a las preferencias, la cara no lo es todo. Anteriormente nos hemos referido a cómo el resto del cuerpo puede proporcionar signos de la capacidad reproductora de las mujeres y de los hombres, y así dichos signos habrían podido devenir indicios de atractivo, en el sentido de que serían capaces de desencadenar de manera automática, en ellas y en ellos, el deseo de aproximación y de contacto. Y el tamiz de la evolución los habría colocado como puntos valiosos en la preciosa red de las estrategias de seducción.

En el camino de la hominización, hemos llegado al hito de la contemplación de los cuerpos después de reseguir, por encima, la reescritura de su construcción, y hemos insistido en esta especie de fascinante realimentación, generadora de espacios de comunicación y de creatividad, que existe entre machos y hembras, entre hombres y mujeres. Y así, si ellos se encaprichaban de unos pechos turgentes en las hembras, las hembras lucirían pechos turgentes, al igual que los hombres diseñarían ese pene más gustoso y más deseado por las mujeres; y sin la menor duda, si ellas y ellos decidían entusiasmarse por las diferentes formas de inteligencia o por caras estéticamente bien configuradas, todos los humanos, hombres y mujeres, gozarían, de alguna manera, de lucidez, brillantez, gracia y belleza.

Llegados a este punto, ante la evidencia de estos cuerpos tan bien diseñados y del papel que en ello ha desempeñado, de forma subyacente, el instinto de seducción, generador de los bucles de realimentación más creativos que conoce la naturaleza, permitid que lance el interrogante de si la emergencia de la mente como consecuencia del crecimiento espectacular del cerebro a lo largo del camino de la hominización no estaría muy mediatizada por las raíces profundas del instinto, generador del más creativo caos, de seducción.

Un añadido sobre la miopía del marketing

A menudo me pasa por la cabeza que a nosotros, a la hora de estudiar el desarrollo de la comunicación, la cognición y el lenguaje, o incluso del arte y la literatura, nos ocurre aquello que tan bien supo señalar Levitt en un famoso artículo —«Marketing myopia», publicado el año 1960 en *Harvard Business Review*—, en el sentido de que, hasta finales de los años cincuenta, el objetivo de la mayoría de las empresas era transformar la materia en productos físicos tan baratos, eficaces y de confianza como fuera posible, y la función de los equipos de marketing no era otra que desarrollar un conjunto de técnicas para poner en circulación los productos en el mercado de la manera más idónea. El verdadero centro de toda la operativa eran los productos, hechos en serie, por lo demás. Hoy, en cambio, todos sabemos que hemos de polarizar la planificación en marketing no tanto hacia los productos como hacia las necesidades de los consumidores o usuarios y, por consiguiente, tal es el objetivo que habrá de presidir las estrategias de desarrollo empresarial. El nuevo modelo debe girar en torno a la percepción que del producto tienen los usuarios, y en el punto de mira se hallarán sus preferencias.

Al hablar de miopía, Levitt hacía referencia al hecho de que, en aquellos momentos, muchas organizaciones empresariales envueltas en una autoestima considerable por la supuesta excelencia de sus productos, adquirida durante la economía anterior, vieron cómo otras empresas, sin fabricar exactamente el mismo producto, se acoplaban mucho mejor a las preferencias de los consumidores por sus formas innovadoras. Y hete aquí cómo el menosprecio de muchas empresas y de sus directivos por las nuevas ideas los llevó a catar los más estrepitosos fracasos. Hoy parece la cosa más normal del mundo, pero ha costado años y años poner las preferencias del cliente en el punto de mira de las estrategias más exitosas.

De acuerdo con la nueva planificación del marketing, la finalidad de las empresas ya no son los objetos físicos manufacturados, sino el no escatimar esfuerzos para descubrir las necesidades de los consumidores y colmar sus deseos y sus preferencias. La producción encuentra su sentido en el hecho de contribuir a satisfacer las necesidades de las personas, lo cual representa un cambio radical en la concepción de la actividad económica. De hecho, la irrupción de los nuevos planes de marketing instala la psicología del consumidor en el cuerpo mismo del desarrollo económico. No sé si somos del todo conscientes, pero dicha irrupción nos abrió de par en par las puertas de este universo lleno de productos y servicios variados y deslumbrantes, del que parece que ya nadie podrá sacarnos jamás.

Ahora, animémonos y recuperemos el hilo de nuestro relato. En el reino animal ocurre algo muy similar a cuanto hemos señalado con respecto al espacio de la empresa y, de hecho, podemos partir de cómo las «empresas» de la naturaleza realizan con efectividad su trabajo de producción al crear organismos eficientes que transforman comida en crecimiento y en la fabricación de más organismos. La naturaleza «produce» organismos, y la comunicación, tal como ocurría con la publicidad de antaño, acompaña a este «producto» y lo ayuda a comportarse

eficazmente con ocasión de sus interacciones en el par de mercados más interesantes de su entorno, el sexual y el social.

No cabe duda de que este tipo de producción resulta sumamente especial, pero estaremos de acuerdo en que, si los organismos vienen a ser una especie de producto, en este caso las preferencias del sexo contrario al del organismo «producido» son comparables a las preferencias de los consumidores. Y, ahora, si prestásemos atención a los nuevos planes de marketing, caeríamos en la cuenta de que los rituales de aproximación, de contacto y de cortejo, con todas sus manifestaciones, e incluso la cantidad de energía dedicada al éxito de ese negocio de la supervivencia en los descendientes, no constituyen un esfuerzo baldío. Más claro, agua. Todos, machos y hembras, «saben» que si satisfacen las preferencias sexuales del sexo opuesto, están empleando la estrategia más exitosa para transmitir sus genes a la generación siguiente. Todo un plan de marketing.

Hoy parece existir un deseo unánime: que nuestras empresas sean innovadoras. Hoy en día, la innovación posee un prestigio considerable, y en cierto modo lo ha tenido siempre, aunque quizá no haya resultado evidente a primera vista. Una empresa innovadora sabe adaptarse perfectamente a su nicho socioecológico, y eso lo consigue si dispone de buenos planes estratégicos para invertir en investigación, desarrollo o diseño. Cuando nos disponemos a evaluar el comportamiento innovador de una empresa, nos fijamos de inmediato en todas las cosas novedosas que hace, los productos que lanza y los procedimientos empleados para conseguir acoplar su producto a las preferencias de un sector u otro del mercado. Al fijarnos en sus productos, siempre nos preguntamos de qué forma han sido creados, cuál ha sido el proceso de diseño, e incluso con frecuencia nos detenemos a averiguar las conductas, las situaciones y las relaciones de realimentación mantenidas a lo largo de todo el proceso de generación de los productos, con el fin de hilar más fino a la hora de poner el punto de mira en la gestión de la innovación y de las condiciones adecuadas para crear productos o servicios verdaderamente innovadores.

Que un buen plan de marketing tenga la vista puesta en las preferencias de los consumidores o usuarios no significa que desatienda la calidad del producto. Ocurre completamente al revés. Una sensibilidad mayor hacia los gustos de los consumidores exige una atención constante a la alta calidad y fuerza a la empresa a mejorar sus estándares de producción. Del mismo modo, la elección de una pareja sexual a partir de un sinfín de indicadores de «excelencia» habrá de conducir a la larga hacia una inversión en la mejora de aquellos elementos desplegados en todo el proceso de aproximación que estén mejor vistos por el objeto del deseo. Sus preferencias suponen el punto clave. Y, por eso, todas las maravillas de la naturaleza viva, todos los paisajes vegetales, animales y humanos son el resultado de la «excelencia» en los planes de marketing. Tal como hemos visto, lo son los cuerpos para seducir, los paisajes faciales, tan llenos de matices y de significado, y lo son también los cerebros y todos sus productos, desde la inteligencia social y el lenguaje

hasta la tecnología, el arte, la literatura, la música o el sentido del humor.

Todo aquello que es importante para el organismo o para la especie se exhibe de manera muy definida con el fin de atraer a la pareja, y por eso ya entre nuestros ancestros la inteligencia social resultaba sumamente importante, pues debían trabar amistades, tener aliados, resolver —y no crear— conflictos, comprender lo que los demás pensaban o sentían, pero también poder demostrarles que en efecto poseían esa inteligencia social, y para ello no recurrirían a cálculos complicadísimos ni habrían de realizar obras altamente complejas. Lo más probable es que lo consiguieran hablando, es decir, a través del lenguaje, demostrando la habilidad de saber escuchar y la de saber construir un discurso durante el ritual de cortejo, y no cabe duda de que el sentido del humor también sería una habilidad distintiva humana muy representativa, ya que no funciona si quien quiere hacer uso de él no dispone de una buena inteligencia social.

Si no sintonizas con la persona a la que cuentas un chiste, éste no tendrá el éxito esperado, de manera que a buen seguro el sentido del humor llegó a convertirse en un buen indicador de inteligencia social. Cabe decir que resulta muy atractivo y que en todas partes la gente lo valora mucho a la hora de escoger pareja. Hace poco leí una entrevista que le hicieron a Anna, la joven que hace veinte años fue la primera niña «probeta», y al preguntarle el entrevistador qué era lo que la atraía más de su novio, dijo sin pensárselo dos veces: «Su sentido del humor». Con ello señalaba un indicador excelente que ya había atraído a muchas de nuestras antepasadas. Sin la menor duda, fue precisamente por el hecho de que gustaba por lo que se convirtió en un indicador tan bueno. Y al igual que ocurre con el sentido del humor, quién sabe si no podríamos decir lo mismo de las diversas formas del arte como instrumentos de seducción. Así, tanto el sentido del humor como las habilidades artísticas habrían sino unas valiosas innovaciones de nuestros ancestros, debido a que satisfacían las preferencias de sus posibles parejas.

Ya nos hemos referido con anterioridad a cómo los planes de marketing parecen favorecer una diversificación de productos y servicios que cabría considerar muy bien como una forma de despilfarro, pues abarrotan los anaqueles de los supermercados con docenas de productos en extremo similares. En efecto así es, y la naturaleza parece hacer lo mismo por el modo como puebla los ecosistemas con multitud de especies casi idénticas. No obstante, si nos fijamos bien en los procesos, veremos cómo la existencia de tantos productos parecidos lleva a las empresas a realizar mayores inversiones en investigación, desarrollo y diseño, ya que si tienen un buen plan de marketing y consiguen una propaganda eficaz, confían en que los beneficios generados por las innovaciones superarán en mucho los costes de las inversiones en investigación.

Del mismo modo que las empresas más exitosas encuentran la base de su éxito en las fuertes inversiones en innovación, si bien siempre con la vista puesta en las necesidades de los consumidores, ¿no ocurre lo mismo en el reino de la biología, que

lleva a cabo inversiones cada vez mayores en el despliegue de las habilidades comunicativas, con el fin de desplegar estrategias que permitan conectar mejor con las preferencias de los hipotéticos consumidores, siempre el sexo opuesto en el mayor negocio de la vida, el de la transmisión de los genes de generación en generación? Quién sabe si nuestra competencia comunicativa y todas nuestras formas de inteligencia no nos habrán llegado tras un par de millones de años de dura investigación de mercado con las miras puestas en seducir… Acaso nosotros, con el lenguaje, la música, la ciencia o las nuevas tecnologías de la información, no estemos haciendo sino desplegar esas habilidades que tienen su origen en el ansia de publicitar de la manera más exitosa la bondad de nuestros genes.

En este sentido, nuestras habilidades mentales se habrían desplegado como indicadores de calidad en el difícil —pero decisivo— arte de la aproximación, el cortejo y el apareamiento. Para anunciar cuán buena es nuestra candidatura de cara a formalizar el más categórico de los contactos. De hecho, en todas las especies los individuos se ponen sus mejores galas, las más llamativas, para comenzar la gran aventura del contacto y del cortejo. Lo que nos caracteriza a nosotros los humanos es que además de la cara y el cuerpo, donde la biología ha invertido para dejarlos tan presentables, y que resulten claramente visibles y perceptibles, la misma biología nos ha adornado con otras cualidades que observamos de manera más indirecta, ya sea a través de la conversación, de la expresión o del comportamiento, como el estatus social, la inteligencia, la fiabilidad, la amabilidad, la creatividad o la fidelidad.

Muy a menudo ocurre que una innovación introducida en cualquier ámbito, con una finalidad concreta, no acaba de desplegar todas sus posibilidades hasta mucho más adelante, y aun eso después de ser reconfigurada, tal como ocurre, por ejemplo, con el ritual de enseñar los dientes, innovación en el comportamiento de los mamíferos que tiene por objeto domeñar la agresividad y atenuar la violencia, que más adelante fue redirigido y transformado en el fascinante ritual de la sonrisa, obviamente con otras funciones. Del mismo modo, la lógica desarrollada por los estoicos no acabaría de desplegarse hasta casi veinte siglos después, y la pólvora, que los chinos utilizaban para divertirse con los castillos de fuegos artificiales, terminaría siendo, en otra época y en otros lugares, un arma muy poderosa. Por eso, muchas de las habilidades comunicativas pueden haber sido innovaciones del cerebro homínido, como un elemento para publicitar atractivos en el negocio del sexo —aquellos o aquellas que las poseían tenían mayor éxito—, y ahora las utilizamos para desarrollar teorías como la del caos, para organizar fundaciones antisida o para fabricar buenos productos para la televisión.

Hemos visto cómo antepasados y antepasadas nuestros anunciaban en su aspecto físico su salud, su juventud, su más que probable fertilidad y cómo publicitaban la bondad de sus genes para poner de manifiesto que no sería mal negocio copular con él o con ella. Nos referíamos anteriormente a cómo con unos pechos turgentes o unas nalgas redondeadas las hembras demostraban estar en posesión de una buena cantidad

de grasa acumulada en esos fascinantes almacenes —innovación de un rendimiento excepcional—, signo de un poder nutricio que las convertía en unas futuras madres de calidad inmejorable de cara a engendrar la prole y, por lo tanto, a transmitir los genes.

Los indicadores poseían tal excelencia que los machos, sólo con echar una ojeada a la forma del cuerpo de la hembra, sabían que invertirían bien sus recursos biológicos si trababan relación, la cortejaban y copulaban con ella. Así pues, el macho tiene toda esa información a su disposición, y por eso desarrolla sistemas emotivos y visuales bien coordinados para darle respuesta. Igualmente, las hembras homínidas leían y analizaban el cuerpo del hombre y se fijaban, y siguen haciéndolo, en la pid, los músculos, la estatura, las mandíbulas y las cejas, que son signos de un buen nivel de testosterona, así como de estatus, dominancia y salud, y también responden a todos esos signos del cuerpo de ellos como a rasgos de atractivo sexual.

Existe una frase hecha que siempre me ha hecho mucha gracia y que dice así: «Hay ojos que se enamoran de legañas», lo que equivale a que no saben encontrar el intríngulis de una relación. Podría aplicarse a cualquier cultura y a cualquier especie, desde las mariposas a las personas, pasando por los langostinos, los perros o los chimpancés, aunque los sistemas de preferencias entre los sexos están gobernados por reglas bastante bien formuladas por lo que respecta a los atractivos, y cuando un elemento sale adelante, con frecuencia existe una explicación para ello. De una mujer podría decirse: «Va y se enamora de Woody Allen», personaje que no responde a los rasgos estándar de atractivo físico. ¿Por qué sucede? ¿Qué es lo que lo hace atractivo?

La maravilla de la elección de pareja como proceso es que nos fijamos en el rasgo en que nos fijamos, ya sea la salud, la juventud o la fuerza, y si los productos de un cerebro contienen mucha más información que la totalidad del cuerpo, es en ese cerebro en el que nos fijaremos. En el caso especial de Woody Allen, cuyo aspecto físico no corresponde al de un vendedor de fuerza, ni de salud, ni de juventud, a través de sus textos, de sus películas y de su conversación cabe percibir una inteligencia prodigiosa y una capacidad de excitar y de producir novedades que son susceptibles de convertirse en algo mucho más atractivo para una mujer que unos buenos músculos o unos hombros muy anchos.

De hecho, en la actualidad empieza a haber pruebas suficientes que permiten pensar que en los momentos de fertilidad máxima, cuando están en medio del ciclo de la menstruación, las mujeres se fijan más —y se sienten mucho más atraídas— en rasgos como la creatividad artística, el sentido del humor, la fuerza de la argumentación rigurosa y científica o una sarta de historias bien contadas y llenas de ingenio y de imaginación. Se decantan por la creatividad, por el rigor y por el discurso bien construido. A buen seguro la naturaleza quiere decirnos algo al presentar esos rasgos como envoltorios de un producto tan delicado como son los genes de calidad. Y hete aquí que cuando las mujeres no son fértiles, se fijan mucho

más en el aspecto físico, el estatus o el dinero, lo que significa que están muy bien adaptadas y tienen esa especie de sentido especial, de intuición, que en sus mejores momentos las lleva a considerar que Woody Allen posee los genes adecuados.

Más adelante nos referiremos a cuán diferente puede llegar a ser el comportamiento de los hombres con respecto al de las mujeres en el espacio de las relaciones interpersonales. Para empezar, buena parte de sus preferencias se polarizan hacia el atractivo físico; su fijación en los cuerpos de las mujeres es contundente. Existen diversas razones para explicarlo, como por ejemplo la importancia —y el condicionamiento resultante— que tiene en el comportamiento masculino la presencia en la sangre de elevadas dosis de testosterona, la hormona masculina por excelencia, lo cual favorece la concentración en las percepciones visuales, la eclosión contundente del deseo y la unidimensionalidad de la tarea en que el hombre se concentra. Este hecho de los puntos de mira diferentes que desencadenan estrategias de acercamiento, distintas como también lo son los intercambios afectivos, queda reflejado en las preferencias de ellos y de ellas por sus parejas potenciales.

Dichas preferencias intervienen tanto en la función de los signos característicos de los juegos de seducción como en los avances por el camino del ritual del apareamiento. Datos procedentes de culturas muy diversas ponen de relieve que, a la hora de escoger pareja, las mujeres actuales utilizan criterios en extremo sistemáticos y de naturaleza compleja, y señalan como atractivos más notables la simpatía, la competencia empática, la inteligencia en sus diversas formas, social, emocional…, e incluso la posición económica de los candidatos potenciales. Eso dice mucho en favor de las mujeres, ya que los hombres, si bien no olvidan tales atributos —para algunos son muy importantes—, muy a menudo se dejan llevar por el atractivo físico como criterio esencial.

Si nos fijamos un poco, nos daremos cuenta de que los rasgos preferidos por las mujeres son los más valorados hoy en todos los espacios de la sociedad, y parecen ser aquellos que llevan directamente hacia el reconocimiento y el éxito en la mayoría de las situaciones comunicativas, lo que, ni más ni menos, augura el éxito en la vida social. Tan interesante es el alcance de este tipo de preferencias que algunos biólogos han empezado a plantearse si esta preferencia de las mujeres por hombres con buena competencia social no habrá sido uno de los motores que durante miles y miles de generaciones contribuyó a la emergencia de las propiedades más sutiles del cerebro humano, las cuales permitirían desplegar tan maravillosas habilidades mentales, heredadas por las generaciones actuales de nuestra especie.

Habilidades como la de resolver problemas relacionados con la fabricación de objetos, habilidades lingüísticas con las que disfrutar de la conversación reconfortante, del sentido del humor, del arte de contar historias o de la capacidad para desarrollar procesos de construcción de diferentes tipos de relatos, habilidades como la amabilidad empática, etc., son verdaderas creaciones de la mente humana como consecuencia de cambios espectaculares acontecidos en el cerebro homínido,

que crece en un tiempo récord, como no había ocurrido jamás en la historia de la evolución con anterioridad a nuestras especies. En este texto —y con el fin de explicar semejante espectacularidad— hemos querido implicar directamente en ello la gran presión introducida por el sistema de preferencias de machos y hembras. Ya no albergamos demasiadas dudas respecto al hecho de que el Big Bang del universo de la inteligencia, la memoria y la voluntad no fue sino el resultado de una poderosa presión a su favor en el gran negocio de las interacciones que permitían gestionar la continuidad de la vida homínida. Para nosotros, la miopía en el mundo de estos estudios de comunicación ha sido no valorar como es debido esta presión que responde al instinto de seducción, la fuerza más creativa de la biología de los seres sexuales, la que hizo emerger los cerebros más creativos y la que ha permitido generar en el reino de la biología este universo nuevo que denominamos cultura, gobernado todavía en mayor grado, si procede decirlo, por la fuerza de la seducción. El cerebro humano y sus capacidades son tan extensas, heterogéneas y complejas, y cuestan tanto de desarrollar y de mantener, que sin duda tienen que haber emergido merced a la acción directa de alguna fuerza biológica fundamental.

FASCINACIÓN POR LA CREATIVIDAD

Estaréis de acuerdo en que sentimos cierta fascinación por los comportamientos sorprendentes, y encontramos una demostración palpable de esta evidencia en el gusto que todos tenemos por el sentido del humor, hasta el punto de que su experiencia puede constituir una de las mejores manifestaciones de la existencia del placer como resultado de nuestras actividades. También la música, la literatura y el arte en general basan el desencadenamiento de la experiencia placentera en la capacidad de sorprender. Crean una perspectiva en la mente y acto seguido, como por arte de birlibirloque, llevan a cabo una especie de acrobacia mental por medio de la cual, de alguna manera, frustran las expectativas que nos habíamos hecho, las desbaratan y nos sorprenden y hasta pueden maravillarnos. Disparan en nosotros los mecanismos del deleite, la química del placer, y como con frecuencia relacionamos placer con belleza, hablamos de la belleza de esta acrobacia mental susceptible de ser reproducida en nuestro pensamiento. Podemos crear un tema musical y después introducir en él una variación, o contar una historia y ponerle un final sorprendente. Consideramos que la habilidad para crear estas expectativas supone una muestra muy fehaciente del despliegue de nuestra inteligencia social.

Esta capacidad de sorprender puebla la naturaleza, y en el espacio de las acrobacias se diría que la genética ha querido abonarse a ello. Recuerdo de cuando era pequeño la experiencia de tener que perseguir y agarrar a un conejo que corría atemorizado por el corral tras haberse escapado de la conejera. El animalito describía unos zigzags increíbles, y casi cada una de sus posiciones era una sorpresa para mí.

Yo era todo ojos, pero me sentía incapaz de predecir su trayectoria en un momento determinado. Y eso un conejo doméstico. El conejo de bosque, también denominado salvaje, sobrevive a predadores tan ágiles como los zorros precisamente desplegando esas habilidades de improvisación.

Los animales se adaptan al entorno gracias a respuestas impredecibles. Su biología ha seleccionado las estrategias de improvisación como método exitoso para sobrevivir. Afirman los entomólogos que es más difícil predecir el comportamiento de una mosca durante los siguientes diez segundos que el de un planeta en su órbita durante los próximos diez millones de años. Y, todavía hoy, a los niños y a las niñas masai el instinto los impulsa a correr de manera sumamente aleatoria a fin de escabullirse de los animales ansiosos de atraparlos. Sin embargo, hete aquí que en los animales más evolucionados, los primates y entre ellos los humanos, la improvisación se ha convertido en algo más que en la manera de escapar de un predador. Incluso los chimpancés han desarrollado comportamientos imprevisibles como pura táctica de seducción de las hembras. Una especie de danza de apareamiento.

La tendencia a elaborar respuestas cada vez más variadas ha alcanzado un nivel máximo en nuestra especie, que es capaz de idear todo tipo de juegos de azar, estrategias y mecanismos que, gracias a las más novedosas tecnologías, explotan nuestra capacidad de improvisación y nuestra fascinación por la novedad y por lo imprevisible. Creemos que estas habilidades pueden haber sido amplificadas por la creatividad humana a través de los más finos y delicados artificios de seducción. En este sentido, pues, no deberíamos ver la creatividad como el efecto de una actividad neuronal desbocada, sino más bien como el despliegue máximo de unos mecanismos que la naturaleza ha testado con éxito en el espacio de la supervivencia, desde las mariposas hasta los humanos, y por eso la ha situado entre los mejores indicadores de inteligencia.

Demorémonos un poco más en esta aparente paradoja. Todo parece indicar que la naturaleza debe favorecer la competencia en predicción y, sin la menor duda, así es. La optimización de la actividad ha de llevar a explotar las habilidades para hacer predicciones y, en consecuencia, a seguir correctamente cada uno de los rituales de la conducta específica en cada momento. En teoría, aquellos y aquellas que así lo hacen, siguiendo los cánones de la corrección, se emparejarán mejor y dispersarán sus genes hacia las siguientes generaciones. En este punto cabe decir que los genes pocas veces determinan directamente las conductas específicas; en cambio, sí que determinan, con gran frecuencia, las maneras como los signos del entorno activan el comportamiento.

Ahora bien, existen situaciones límite en que ser predecible tiene muchos costes. Si otro animal está precisamente haciendo predicciones sobre dónde estarás y qué harás en un momento determinado con el fin de atraparte, estás apañado si actúas según las formas de conducta más previsibles. Y hete aquí que entonces, si maximizas la aleatoriedad, minimizas el riesgo, y de ese modo la naturaleza favorecería muy pronto el hecho de introducir en los cerebros programas para

producir comportamientos imprevisibles que a la larga llegarían a convertirse en adaptativos, ya que, en estos casos límite, la aleatoriedad favorece la supervivencia, al constituir la más exitosa adaptación frente a la certeza de que uno irá a parar a la panza de un predador, y por eso todavía menudea su uso entre todos los animales.

Así es como animales y humanos hemos desarrollado unas habilidades para las predicciones y otras para improvisar. Estas últimas son habilidades estratégicas, que tienen su fundamento en el hecho de recurrir a la aleatoriedad justo cuando es preciso hacerse impredecible, y creo que la creatividad humana se basa en una mezcla armoniosa de ambas, ya que ser creativo o creativa implica hacer un uso estratégico de novedades en extremo imprevisibles para conseguir efectos sociales. Llegados a este punto, no resultará nada aventurado pensar que los cerebros humanos diseñados hace más de cien mil generaciones fueron modificando los programas de aleatoriedad al servicio de la creatividad, una reconfiguración de programas y áreas cerebrales con el fin de que emergiera el gran milagro consistente en activar la improvisación o la acrobacia para combinar ideas mediante palabras, imágenes, gestos o sonidos.

Quién sabe si estas estrategias de creatividad no recibirían un gran impulso gracias al aprovechamiento que de ellas se haría en cuanto estrategias de seducción, pues qué efecto social puede haber tan determinante como el de conseguir decantar los favores de un compañero o una compañera en el deslumbrante juego de las interacciones orientadas al apareamiento. En este juego desplegarían un sinfín de formas de creatividad, especialmente el sentido del humor, el jugueteo, la capacidad de distraer, de entretener a los niños, de imitar a personas o animales, de contar historias, de manipular objetos, de bailar o de mostrar habilidades musicales. Las personas creativas serían bien vistas y gozarían de un buen estatus, tal como sigue ocurriendo hoy en día.

La creatividad acabaría por hacer muy atractiva la imprevisibilidad. Parece mentira que de esos zigzags improvisados que permiten sobrevivir a la mariposa, al conejo o al gamo hayan podido surgir programas que permiten explicar la elegancia de esa secuencia en la que un jugador de fútbol con el balón en los pies puede accionar la máquina de la belleza, o la elocuencia con la que un locutor presenta todos los matices y las chispas de esa belleza, o de una bailarina, una orquesta o un relato, que pueden tendernos la mano para traspasar el umbral hacia los espacios donde los pensamientos están más comprometidos con las emociones.

Poco a poco, la naturaleza iría colmando el despliegue de las estrategias más creativas de sensaciones y emociones de placer, y las preferencias psicológicas acabarían por ir hermanadas con las sensoriales, de manera que cuando un individuo ofrecía una muestra de su creatividad, se volvía cada vez más atractivo, y en muchas de sus intervenciones, por medio de la actividad corporal, mental o ambas sumadas, podía despertar en otros una combinación de curiosidad, encanto, felicidad, rapto estético, admiración, deseo o adoración y, por descontado, en muchos casos, envidia o celos. Y no resulta nada extraño pensar que estos sentimientos pueden ser la causa

directa de haber conseguido la mejor posición a la hora de empezar la carrera de los rituales de apareamiento. Así, las estrategias de creatividad, que habrían empezado como un aprovechamiento de la aleatoriedad e improvisación —serían sus efectos colaterales—, acabarían siendo reconducidas y redirigidas, hasta convertirse en una de las más poderosas fuerzas donde se manifiesta nuestro instinto de seducción.

La creatividad deviene un indicador de excelencia, y su presencia resulta cada vez más atractiva y placentera. El deleite que sentirían al ver una de sus manifestaciones sería semejante, en principio, a otros como el de degustar buenos manjares, escapar de un temporal, contemplar un paisaje maravilloso o un cuerpo dibujado según el canon mismo de belleza, con todas las flores de la juventud, la salud y la fertilidad, ver crecer a la prole o el placer máximo, el del acoplamiento y la copulación. Las chispas de placer presentes en cada uno de estos casos tienen como efecto el intenso reforzamiento destinado a favorecer el uso de la estrategia que ha permitido llegar a producirlas al estimular los centros de placer del cerebro. Los sistemas de placer evolucionaron por una razón fundamental: animan a los animales y a los humanos a hacer cosas que mejoren nuestras perspectivas de supervivencia y de reproducción, ya sea directamente o de manera más indirecta.

Podemos considerar ya sin ambages la creatividad como una clara manifestación de la inteligencia. Sabemos que los cerebros son como máquinas de hacer predicciones que trazan en la pizarra de nuestra mente un modelo de lo que está pasando en el mundo, y hete aquí que ponen en ello un copioso suplemento de atención si se da el caso de que el mundo se desvía del modelo previsto. Sí, el hecho de que se rompan las expectativas es una verdadera sacudida que atrae la atención. Lo cierto es que la atención también guía la conducta para ajustar el mundo a nuestros deseos, y en ese sentido guiará todo proceso de aprendizaje con el fin de acomodar cada vez más nuestro modelo al de la realidad. Ambas funciones de la atención resultan fundamentales para la efectividad del cerebro como controlador del comportamiento. Y, por eso, poner la atención al servicio de la atracción por la novedad ha influido, y mucho, en la evolución de los mecanismos de seducción y en el gusto por la inteligencia como indicadora de calidad.

Las hembras homínidas empezarían muy pronto a preferir a los machos con un repertorio mayor de manifestaciones de creatividad, que tanto sabían resolver un problema como entretener a la chiquillería. Entre las diversas formas de creatividad, recibieron un fuerte impulso aquellas que tendían a la recombinación creativa de elementos simbólicos, como palabras, sonidos o gestos, para probar arreglos novedosos con unos nuevos significados emergentes: frases, discursos, melodías, danzas, pinturas… Éstos permitían crear nuevas ideas y nuevas emociones, y favorecían una mayor atracción hacia aquellos y aquellas que dispusieran de estas competencias. Comenzaba a arraigar cierto gusto sexual por la inteligencia creativa, ya que las hembras debieron de colocarla entre los indicadores que más concordaban con sus preferencias. Hemos visto con anterioridad cómo las preferencias de ellos y

de ellas estimularían un rápido crecimiento del cerebro en dimensión y complejidad. Nosotros, los que ahora escribimos o leemos estas palabras, somos descendientes de aquellos y aquellas que descubrieron el gusto por la inteligencia creativa y que la situaron muy alto en sus listas de preferencias.

A la hora de adentrarnos en el espacio de las interacciones, nos atraen las caras y los cuerpos, pero también la amabilidad, el sentido del humor, la inteligencia creativa y un buen estatus. Nos consta que estos rasgos del atractivo forman parte de la naturaleza humana tejida con los hilos de la evolución. Es fácil intuir que el nivel de fascinación, felicidad y buenas vibraciones que nuestros ancestros, homínidos y homínidas, sentían en compañía de otros individuos era el signo que utilizaban para evaluar la mente del interlocutor o interlocutora, así como su carácter. Si alguno hacía reír, despertaba interés, y si explicaba buenas historias, conseguía que los individuos se sintieran bien acompañados y distraídos, y de ese modo le resultaba más fácil ahondar en la proximidad y ganar puntos para entrar en los espacios de la intimidad. El placer ante su presencia sería un buen indicador de su inteligencia, amabilidad, creatividad o buen humor. Eso, en mayor o menor medida, y con otra métrica, todavía ocurre en la actualidad, si bien ahora hay mucha gente que se esfuerza por que otros encuentren un contexto más fácil para ligar. Sí, a menudo toda una multitud trabaja para nosotros, para nuestra diversión, nos prepara las cosas componiendo música, cantándola o tocándola, produce cine o lo explota, cocina suculentos o sofisticados manjares o los sirve de forma refinada, nos transporta o nos acoge en auténticos espacios de seducción, nos proporciona la posibilidad de disponer de unas feromonas naturales o sintéticas que disparan los puntos críticos de la química del enganche. Y hete aquí que, para seducir, con frecuencia lo necesitamos todo, mientras que entre nuestros antepasados homínidos el entretenimiento de calidad para ofrecer a la pareja debía montárselo cada cual, y el buen entretenedor capaz de hacer pasar un rato agradable sería de lo más buscado y reclamado. Podemos tener la certeza de que la fuerza de seducción subyacente en sus destrezas para entretener le abriría las puertas del tabernáculo de la intimidad.

A decir verdad, si hubieras sido uno de aquellos ancestros, tendrías que haberte espabilado de lo lindo y avivado el ingenio, ya que, si no lograbas que a tu pareja le entrasen ganas de reír y de acercarse a ti, nadie lo haría en tu lugar, al revés de lo que ocurre en nuestros días, cuando acudimos a ver un espectáculo, a una cena íntima o, sencillamente, a tomar unas copas en un espacio con una música acogedora y que predispone a dar un empujoncito a los cuerpos, ayudados por el alcohol, que desinhibe y libera. Y si en aquella remota época alguien divertía a tu pareja, la cita, y quién sabe si la llave para abrir la puerta de la intimidad, sería para esa otra persona y no para ti. Si la pareja estaba un tanto aletargada, o los niños medio aburridos, la variedad del entretenimiento resultaba sumamente reducida. Eso sí, tal vez los distraería alguien que se hiciese escuchar por sus habilidades para enhebrar historias de lo más imaginativas, o para desplegar una retahíla de movimientos del cuerpo, o

danzas de ritmo trepidante que los catapultaban hacia verdaderos paraísos de la armonía, o acaso un rosario de chistes cambiaba su estado de ánimo, los hada reír y de ese modo se sentían motivados para realizar las actividades más diversas. O, sencillamente, calmaban su ansiedad y neutralizaban su desasosiego para que el chorro de las emociones sólo tuviera el color de la positividad y del placer.

Uno de los grandes milagros de la naturaleza estriba en el fascinante proceso de ir correlacionando progresivamente las estrategias más creativas del comportamiento con la emergencia y el despliegue de las sensaciones de placer. ¡Qué tremendo poder el de la naturaleza, dar placer! Debemos interpretar claramente este placer como una indicación de significado biológico. Y tanto es así que aquellos o aquellas que nos disparan los mecanismos de producción de placer nos atraen, y encontramos cautivadoras aquellas cosas que han sido hechas por personas con encanto. Por eso nos atrae el arte, la literatura, la música, las nuevas tecnologías o el diseño, y por eso nos atraen de manera especial las personas creativas. La presión social a favor de explotar todas las habilidades relacionadas con la creatividad sería muy y muy fuerte en aquellas comunidades homínidas ya bien adaptadas a la vida de la sabana africana. Habilidades para entretener, para atraer, para cortejar, para liderar, para educar, para coordinar la defensa o la caza, para minimizar los riesgos y maximizar los beneficios, para apaciguar el miedo y para gestionar la información, para impulsar los procesos de fabricación de objetos, en el camino hacia la tecnología y el diseño de herramientas para la caza o de ornamentos para uso personal, simplemente porque les gustarían. Dicha presión, que ensanchaba el espacio de los valores, las emociones y el placer, y los correlacionaba con comportamientos creativos, hacía crecer y crecer el cerebro y multiplicaba las conexiones entre las neuronas.

BIEN IGUALES PERO MUY DIFERENTES

Existe toda una retahíla de tópicos que hemos oído numerosas veces: que si los hombres son agresivos y las mujeres diplomáticas, que si a ellos les encanta hablar de deportes de competición y ellas disfrutan con las conversaciones sobre relaciones personales, que ellos charlan de política y ellas gozan con los cotilleos, que a ellos les encantan los coches mientras que ellas prefieren a la gente, que las miradas masculinas se deslumbran ante la tecnología y los objetos que ésta es capaz de producir, mientras que ellas tratan ávidamente de indagar los efectos de una relación, que ellos son poco emotivos y que ellas por una nimiedad ríen o lloran… Estos tópicos, que a veces pueden convertirse en verdaderos prejuicios, responden a diferencias profundas con las que la naturaleza nos ha lastrado a la hora de enviarnos al mundo.

Es muy cierto que por fin, desde hace ya unas cuantas décadas, asistimos a una liberación de la mujer cada vez más visible en el mundo occidental, a una igualdad de

oportunidades, todavía en extremo ficticia si bien cada vez más real, a una mitigación de la discriminación, que, sin ningún género de dudas, consideramos como uno de los hitos alcanzados por nuestra especie y que nos enorgullecen a todos. En gran parte, este hito es consecuencia de la lucha feminista combinada con el despliegue de las nuevas tecnologías, la nueva economía y la nueva sociedad, que favorecen la igualdad. Visto de lejos, se diría que este camino de igualdad está destinado a arrojar la famosa diferencia de sexos a la papelera de las ideas pasadas de moda. Sin embargo, ¿realmente es así?

Hablemos sin tapujos: sostener que unos y otras son iguales en habilidades, aptitudes o competencias comunicativas significa facilitar una concepción de los hechos sociales, de la sociedad y de la identidad de las personas basada en una mentira biológica, ya que hoy sabemos que nuestros cerebros —los de los hombres y los de las mujeres— son ligeramente diferentes, y existen indicios más que suficientes para pensar que procesamos la información también de manera algo distinta. Un cuarto de siglo de investigación neurobiológica ha proporcionado las evidencias empíricas que hacen más y más plausible la hipótesis de las diferencias. Constatamos, una vez más, la escasa atención de que, hasta hace cuatro días, había gozado la biología a la hora de encarar con rigor la naturaleza del comportamiento humano, desde la inteligencia hasta la memoria y de la comunicación a la emoción o la pasión. El poco interés para mirar, ver, observar y explicar la seducción con los ojos y el aparato mental de la biología. De hecho, desde siempre todo un cúmulo de prejuicios nos ha obligado a caminar con pies de plomo por la vía biológica del conocimiento del fenómeno humano.

Los diversos movimientos reivindicativos de las mujeres han estado, y siguen estando, plenamente justificados y bien legitimados por el hecho de que la historia ha construido unas sociedades configuradas sobre principios de desigualdad, desequilibrio y jerarquía. La desigualdad entre los géneros era uno de sus pilares, lo cual hacía, y sigue haciendo, de la igualdad un objetivo muy claro que es preciso alcanzar. Ahora bien, no hay que confundir la igualdad con la uniformidad o la identidad. Antes al contrario, una igualdad lograda ha de significar, ni más ni menos, una diversidad reconocida, respetada y enriquecedora. ¡Somos iguales y en la igualdad somos diferentes! Lo que queremos afirmar es que no debe haber jerarquías ni de tipo cultural ni de tipo social. Aunque lo cierto es que un hombre se orienta mejor a campo abierto o por un laberinto, juega mejor al ajedrez, resuelve mejor determinados problemas de geometría, repara una máquina o lee con mayor facilidad las instrucciones para arreglarla, y una mujer, en general, interpreta mejor la personalidad de una interlocutora o un interlocutor, comunica con mayor eficacia sus sentimientos, tiene más maña para pensar y hacer diferentes cosas a la vez y puede aportar mayor imaginación a la hora de resolver problemas aparentemente insolubles.

Bien, vayamos por partes. Las diferencias entre los géneros —hombres y mujeres — debemos rastrearlas en la interacción entre ciertas hormonas y el cerebro

masculino o femenino, ya que existe una conexión muy estrecha entre la presencia de determinadas hormonas sexuales y la estructura cerebral. Cada día lo vemos más claro, todos y todas hemos estado condicionados por el desarrollo bioquímico durante el período prenatal. Nuestro cerebrito embrionario, expuesto a un baño de hormona masculina —la testosterona— como consecuencia de la información genética contenida en nuestro bagaje cromosómico, que provocó la aparición de los testículos, nos condicionará. Es muy posible que la mayor presencia —o ausencia— de testosterona condicione la organización —la red— de los circuitos cerebrales y el procesamiento de la información, y como consecuencia, no sólo inducirá comportamientos sexuales diferentes, sino también actitudes distintas ante los demás, reacciones o sentimientos desiguales.

La manera como ha sido tejido el cañamazo cerebral proporciona una explicación muy plausible de por qué hombres y mujeres pensamos de forma distinta, vemos el mundo con ojos distintos y nos comportamos con actitudes y emociones en extremo diferentes. Bien es verdad que la biología no lo decide todo, ya que la cultura y el contexto social desempeñan asimismo su papel, pero lo que también es muy cierto es que nunca dejará de influir en nuestro comportamiento. Si la biología nos condiciona, muchas de las diferencias procederán de la información recibida antes de nacer. En realidad, todo empieza en el momento mismo de la concepción.

Según las leyes de la probabilidad, el embrión concebido, masculino o femenino, tiene más probabilidades de ser niño. El sexo depende del esperma del padre, ya que cada espermatozoide que penetra en el útero posee un cromosoma X o uno Y. Si el que fecunda el óvulo es el que lleva un X, dará lugar a una niña, y si en el envoltorio hay un Y, será un niño. Los espermatozoides con X nadan más lentamente, debido al lastre del cromosoma femenino, más pesado, que contiene unos mil genes, mientras que la conducción de los Y resulta más ligera por el hecho de que el masculino sólo implica unos ciento ochenta genes, y en un entorno ácido como el del útero la velocidad reviste extrema importancia y la ligereza concede cierta ventaja. Parece ser que en el momento de la concepción hay un veinte por ciento más de niños que de niñas.

Aunque tengamos sexos opuestos, los embriones masculino y femenino son completamente iguales hasta las seis semanas de vida. De hecho, cabe afirmar que los dos son femeninos por defecto. Después, si procede, en el espacio de unas horas se produce algo fascinante. En el fardo de ADN suministrado por el cromosoma Y existe un gen muy especial denominado SRY, encargado de liberar una proteína que al unirse con el ADN provocará una gran agitación. Muy pronto, esta proteína recalará en todos los rincones y rinconcitos de las células del cuerpo, y hete aquí que en tan magna obra le llega la hora a los testículos y estas piezas fundamentales se ponen a punto. Los testículos producen testosterona al por mayor, y en cuestión de pocas horas, esta hormona invade el feto y empieza a intervenir en el gobierno del desarrollo cerebral. El gen SRY contiene la esencia de la masculinidad.

Es el momento determinante de la formación de los dos sexos, el verdadero punto de bifurcación. Sin testosterona, los órganos genitales femeninos prosiguen su desarrollo, pero entre las siete y las doce semanas de gestación, el niño tiene el mismo nivel de testosterona que un hombre adulto. Esta subida explosiva desencadena la formación de los genitales masculinos. Ahora bien, la testosterona posee otro efecto, todavía poco conocido, que contribuye a aumentar el grado de fragilidad del feto. Tanto es así que, en caso de accidente traumático de la madre, la probabilidad de perder a la criatura es mucho mayor si se trata de un niño que de una niña, y el niño tiene más posibilidades de que le queden secuelas de cualquier adversidad sufrida por la madre durante el embarazo. El feto masculino está expuesto a un mayor riesgo de lesiones cerebrales, parálisis motriz o deformidades que el femenino. Hasta tal punto que de los ciento veinte niños por cada cien niñas que existen en el instante de la concepción, en el momento de nacer la naturaleza ya casi los ha igualado.

Existen algunos signos que parecen sugerir una mayor madurez en las niñas que en los niños ya al poco de nacer. Quién sabe si la testosterona ya está haciendo de las suyas y posee un efecto enlentecedor, al favorecer el desarrollo de los músculos pero no tanto el de las neuronas. Numerosos padres, madres y pediatras coinciden en afirmar que las niñas son más despiertas y más vivas que los niños, quienes parecen más distraídos y más perdidos. En el momento de nacer, el cerebro de unos y otras sólo pesa una cuarta parte de lo que pesará cuando sean mayores. A los seis meses estos cerebros ya han desarrollado millones y millones de nuevas conexiones, y niños y niñas empiezan a comportarse de manera muy diferente. Una cuestión apasionante consiste en dilucidar cuál es la proporción de innato y de aprendido en este comportamiento.

Cuando venimos al mundo, no somos una hoja en blanco, sino que nacemos con una mente masculina o femenina, según unas pautas programadas a partir de la constitución genética y del baño hormonal a que hemos estado sometidos, de manera que a las pocas horas de nacer, si eres niña serás más sensible al tacto que si eres niño, y también más sensible al sonido —hasta cinco veces más— y al olor. En general, si eres niña respondes con una sensibilidad mayor a todos los estímulos sensoriales. Y pronto te interesas mucho por las caras. Más adelante verás mejor en la oscuridad que si eres chico y ofrecerás mayor reacción al dolor. Al presionar cualquier parte de tu cuerpo, la sensibilidad será mayor, y gozarás de una nariz y un paladar más receptivos y sensibles. Además, y eso es muy importante, mostrarás mucho más interés por comunicarte con la gente.

A los tres o cuatro días de nacer, las niñas mantienen más del doble de contacto visual que los niños. Eso sí, una vez despierto, se diría que el cerebro masculino está programado para la actividad, de manera que tan pronto como se aguante erguido, el niño empezará a subir y bajar escaleras, sillas o sofás y a hurgar en enchufes u oprimir botones. Por lo que respecta a la adquisición del lenguaje, las evidencias

empíricas nos presentan a las niñas con un cerebro muy organizado, a muy temprana edad, para la lengua. Se lanzan a hablar un poco antes, elaboran más pronto pequeñas frases y son también las primeras en construir frases largas y complejas. Tienen un vocabulario más extenso y más rico y pronuncian y entonan mejor.

Toda una retahíla de estudios ofrecen datos fehacientes sobre cómo entre los dos y los doce años las niñas son mucho mejores en memoria visual, escritura y comprensión escrita. Las mujeres, en general, son mejores en todo cuanto tenga que ver con la memoria verbal así como en la habilidad para encontrar la palabra precisa en el momento adecuado, y su expresión es más rica y más ajustada. De todo cuanto acabamos de describir, no hará falta pensar demasiado para deducir, por ejemplo, que la escuela, tal como la conocemos, resultará un espacio más acorde con las competencias de las niñas que con las de los niños, hasta el punto de que el sistema de normas —con la disciplina por delante— de buena parte de la escuela puede resultar en extremo antinatural para las aptitudes y las inclinaciones del niño en edad escolar.

La importancia concedida al lenguaje y a la comunicación, el hecho de ser determinante la adquisición del código de la escritura, que las niñas también dominan antes, y el poco uso —como actividad escolar— de la manipulación del espacio, convierten la clase en un entorno más natural para las niñas, al igual que el patio o el campo abierto pueden ser más naturales para los niños. Por eso muchos de ellos quedan descolgados en los primeros años de estudios. Cuatro veces más niños tienen problemas de lectura y de escritura, y ellos, en general, alcanzan las habilidades verbales básicas —y fundamentales en la escuela— un pelín más tarde que las niñas, si bien también es muy cierto que pueden usar con éxito su mayor capacidad para concebir ideas diferentes y relacionarlas.

Entre las historias que inventan los niños, pocas hay que hagan referencia a maestros, clases, escuelas o a cuidar de personas, mientras que las niñas recurren mucho a esos temas e incluso con frecuencia juegan a dar clases, a hacer de señoritas, de enfermeras, de madres o de peluqueras, y eso desde muy pequeñas. Las historias de los niños están llenas de acción, premios, venganzas, golpes y carreras, las de las niñas, de amistad, cuidados, cooperación, relación y afecto, y la reproducción del habla ocupa en ello un lugar de privilegio. Sí, imitan muy a menudo las maneras de hablar y pocas veces los sonidos relacionados con animales, máquinas —trenes, motos o aviones— o fenómenos naturales que tanta exaltación despiertan en los niños.

En el patio, mientras las niñas, todas juntitas, pueden ponerse a hacer un poco de cotilleo, intercambio de secretos, etc., los niños buscan caminos, corretean, organizan equipos, compiten hasta llegar a pelearse y darse puntapiés, un sopapo o algún arañazo. Las costras de pequeñas heridas siempre son buen signo de ello. Se diría que canalizan el aumento de la fuerza física y de la energía, consecuencia directa de la testosterona, a través de juegos de acción, competición, dominio y liderazgo.

Añadamos que esta hormona masculina agiliza las habilidades visuales y espaciales que no sólo permiten salir más fácilmente de un laberinto, armonizar la vista con la mano o el pie para manipular un manillar, controlar una pelota o poner en coordenadas y situar de inmediato un objeto en el espacio y leer todas sus caras, sino también hacer el salto a la abstracción y volar hacia las propuestas más teóricas. A pesar de todo, como ya hemos dicho, los niños con gran energía a quienes se obliga a permanecer en un aula, fácilmente pueden convertirse en hiperactivos, frustrados, distraídos e impacientes. Las niñas tienen más paciencia, una gran virtud, lo que las hace ser mucho más cuidadosas con los objetos de su entorno y nos lleva a pensar que tienen un sentido del orden más desarrollado.

Ahora bien, si ponemos a un grupo de niños y niñas de doce años a dibujar un objeto de cierta complejidad, como una bicicleta, enseguida nos daremos cuenta de que los resultados son sumamente espectaculares. Puede decirse que ni siquiera las niñas que disfrutan yendo en bicicleta han sido capaces de dibujar una digna de tal nombre. En cambio, los niños parecen poseer una ventaja natural. Cuando, al llegar a la pubertad, la testosterona vuelve a abrir la espita y a fluir a raudales por el cerebro, los niños son claramente mejores para el dibujo geométrico y mecánico, así como para todas las disciplinas y actividades de tipo técnico. Podríamos hacer esta observación en todo el mundo y en cualquier cultura, con independencia de su grado de desarrollo.

Existen hechos claramente constatables: una lesión en determinados lugares del cerebro provoca que haya entre tres y cuatro veces más hombres que mujeres que pierden la capacidad del habla. Una lesión en el mismo lugar deja más malparadas las habilidades comunicativas a los hombres que a las mujeres. Los cerebros del hombre y de la mujer tienen más o menos la misma forma, pero el masculino está más compartimentado. El cerebro masculino empieza a especializarse ya dentro del útero, y al ser el estrógeno la hormona favorecedora de la conectividad neuronal tanto en el hombre como en la mujer, hete aquí que las niñas al nacer ya vienen al mundo con muchas más conexiones. ¿El cerebro del hombre es más especializado? Parece ser que sí, y que cuanto más femenino es el cerebro, más difusas y diversificadas son las funciones cerebrales.

La facultad del lenguaje reside en el hemisferio izquierdo, mientras que el área del espacio, del procesamiento de las informaciones relacionadas con la organización del espacio, se ubica en el hemisferio derecho, donde también reside, por ejemplo, toda la maquinaria que utilizamos para realizar una actividad tan fascinante como la de reconocer las caras. Existen evidencias empíricas que ponen de manifiesto que en el cerebro masculino todas las áreas están como mucho más claramente delimitadas. El hecho de que el cuerpo calloso —el istmo autopista que comunica los dos hemisferios del cerebro— sea entre un diez y un quince por ciento más denso, más bulboso y más amplio en la mujer hace que el intercambio de información entre un hemisferio y el otro sea más rápido y más rico, lo que probablemente explicaría el

viejo tópico de la intuición femenina.

Este rapidísimo intercambio de información entre los dos hemisferios probablemente haya sido consecuencia de la presión adaptativa de nuestra especie a lo largo de la evolución. Dos hechos de la vida de las hembras homínidas debieron de resultar determinantes: el apareamiento y la maternidad. En ambos casos era fundamental poder procesar mucha información procedente de canales diversos. Para el apareamiento se requería leer bien todos los indicadores de aptitudes físicas y mentales con el fin de llevar a cabo una buena elección. Leer la salud o la juventud puede resultar más o menos fácil, pero la inteligencia social, la competencia emotiva, la amabilidad, la creatividad, la fidelidad o la paciencia había que interpretarlas de manera indirecta, lo que exigía una gran capacidad para procesar informaciones procedentes de los canales más diversos. En cuanto a la maternidad, la necesidad de procesar la información resultante de la cara y el cuerpo de un recién nacido habría presionado fuertemente el cerebro femenino.

Un bebé es un ser extraordinariamente frágil, y en unas condiciones como las existentes hace dos, tres o cuatro millones de años, su supervivencia dependería de la capacidad para detectar cualquier signo de enfermedad en su cuerpo en un espacio de tiempo muy reducido. A mi modo de ver, en tales factores reside la clave del hecho de que las mujeres tengan una competencia tan grande en la percepción e interiorización de cualquier signo relacionado con la expresión de la cara, la significación de la mirada, de un olor o de la modalidad de una voz, de un llanto o de un suspiro. Es un motivo más que suficiente para que la naturaleza invirtiera tanto en la ampliación de la autopista interhemisférica del cerebro femenino.

Lo cual permite, sobre todo, no tanto detectar o percibir signos como conectar y procesar informaciones procedentes de percepciones diversas, y todo ello en una fracción muy reducida de tiempo, para generar respuestas globales que permitan tomar a toda prisa decisiones acertadas. Sin la menor duda, la mayoría de las mujeres pueden integrar e interrelacionar perfectamente las informaciones visuales y verbales. Al ser tan global la competencia emotiva, la mujer fácilmente transmite mejor al lenguaje no sólo el toque sino también el regusto de las emociones. Sí, integra mucho mejor las emociones en el comportamiento verbal.

Tal como hemos visto, venimos al mundo con cerebros programados de manera un poco diferente, lo que comportará desarrollar estrategias distintas a la hora de vivir y de enfocar la vida. Nos hemos referido a cómo las mujeres manifiestan y despliegan antes las habilidades comunicativas y cómo, además de gozar de ciertas ventajas verbales, también emiten y entienden mejor la fantástica retahíla de los signos corporales. Al mismo tiempo, los hombres tienen en la vista el sentido clave como configurador de orden dentro de su espacio y dentro de su mundo entero. Muy probablemente, en los últimos tres millones de años se ha producido una presión evolutiva muy fuerte a favor de estos programas diferentes. Los machos que se movían mejor por sendas poco transitadas, que sabían rastrear, que tenían más

facilidad para orientarse, que sabían salir de los laberintos, sortear las trampas o que eran capaces de resolver con éxito el problema de alcanzar a un animal desde lejos con una piedra gracias a su buena coordinación entre vista, movimiento del brazo y control del espacio, no sólo sobrevivían más, sino que gozaban de un estatus superior y, por lo tanto, de un indicador de excelencia en el mercado de las relaciones sociales.

Esta predominancia excepcional de la vista en los asuntos de los hombres se explica en gran parte por la presencia de la testosterona, que afecta, y mucho, al despliegue de habilidades relacionadas con dicho sentido. Un buen nivel de testosterona proporciona también la seguridad y agresividad necesarias para seguir adelante en momentos de dificultad, lo que sitúa a los hombres en mejores condiciones para afrontar un peligro inminente o una situación de riesgo. Y las mujeres capaces de detectar el menor signo de insatisfacción, enfermedad o necesidad del bebé por un ruido, un sonido, un olor, un breve contacto o una pequeña palpación en el lugar adecuado, criaban mejor a su prole y contribuían a la supervivencia de sus propios genes. Ya mucho antes habrían sabido realizar de manera exitosa el acto fundamental de escoger a la pareja adecuada para colocar los genes en la siguiente generación. La naturaleza favoreció y premió con creces estas habilidades y las convirtió en la base de estrategias exitosas de adaptación a la vida. Y hete aquí cómo, seguramente, los vínculos de la pareja potenciaron la armonización de las ventajas, y la familia, como organización emergente, verificó de manera fehaciente que el todo es siempre mucho más que la suma de las partes.

Insistamos todavía un poco más: las mujeres desplegaron todo un abanico de habilidades para interpretar los signos no verbales —aparte de detectar las necesidades de los hijos— por el hecho de que nuestras antepasadas homínidas tuvieron que resolver un problema muy y muy complejo e importante, el de la elección, el de seleccionar al macho adecuado para depositar en sus manos su tesoro genético, y los genes de aquellas que consiguieron leer correctamente los signos de la personalidad de un futuro compañero sobrevivieron más en sus hijos y en sus hijas. Aquí reside el verdadero éxito de las estrategias de seducción. De seducir para establecer contacto, para cortejar, para enamorar y enganchar con el fin de vivir en común y favorecer la supervivencia de los descendientes. No creo ser demasiado atrevido si afirmo que la emergencia de la pareja como unidad familiar corresponde a un gran éxito de las estrategias de seducción. Estrategias que tuvieron una consecuencia insólita, la del compromiso de los machos en la crianza de los hijos.

La naturaleza puso mucho de su parte, invirtió a porrillo en estas estrategias, y puso en circulación por el cerebro informaciones canalizadas a través de ciertas sustancias de naturaleza biológica que orientaban los recorridos y favorecían los contactos y los enganches, los vínculos, y por eso las mujeres desplegaron una excelente sensibilidad para las relaciones interpersonales, para los lazos, así como para navegar por la compleja red de los afectos, las emociones, las afiliaciones, las obligaciones y las responsabilidades con respecto a los demás. Todo ello guiado por

las grandes flechas de la naturaleza, ligadas a la línea orientada del tiempo, la necesidad de emparejarse, de acoplarse y la de encarnarse y sobrevivir en los hijos. Por todo eso, siempre me complace afirmar que la mujer ha hecho una inversión mayor en los valores de la comunicación. Y, de alguna manera, las mujeres de hoy están cobrando los intereses del plan de pensiones comunicativo que pusieron sus antepasadas.

Si anteriormente nos fijábamos en cómo el cerebro de los niños y el de las niñas ya eran un poco diferentes al nacer debido a la acción de las hormonas sexuales, también deberíamos añadir que después de venir al mundo, y hasta los once o doce años aproximadamente, la tasa de hormonas sexuales es baja tanto en ellos como en ellas, y por eso sus cuerpos todavía se parecen mucho, si bien su cerebro, el más pesado y más activo de todos los primates, no ha dejado de aprender con el fin de prepararlos para la edad adulta. Aparte de desplegar habilidades innatas que les han permitido adquirir el lenguaje y muchas otras competencias, también han interiorizado conocimientos, pautas de comportamiento y estereotipos procedentes del entorno que los rodea. En cualquier caso, muchos de estos estereotipos no tienen que ver directamente con la biología, sino con la experiencia de la vida y el comportamiento de numerosas personas de su cultura.

De todas formas, la llegada de la pubertad provocará un revuelo tan grande que las cosas ya serán muy diferentes para toda la vida. Por primera vez se produce un aumento considerable de las hormonas sexuales, y en este momento el aparato reproductor de los chicos y el de las chicas no podrían ser más diferentes. Dichas hormonas no sólo cambiarán los paisajes corporales, sino también las pautas de comportamiento. Chicos y chicas tienen maneras muy distintas de producir sus células sexuales. Así, la mujer las produce todas mucho antes de abandonar el vientre de su madre. Cada niña nace con ovocitos más que suficientes para todo su período de fertilidad, casi tres millones, y cada uno de ellos constituye una mezcla única de los genes de los padres, si bien poco a poco van muriendo, y cuando llega el momento mágico de la pubertad quedan unos cuatrocientos mil. La reserva continuará menguando hasta que, con la llegada de la menopausia, en el zurrón ya encontramos muy pocos. En las diferentes ovulaciones a lo largo de la vida habrá consumido pocos más de cuatro mil.

El ovocito es la célula mayor del cuerpo de una mujer, y lo ha desarrollado de ese modo para poder abastecer al embrión del nutrimento necesario en sus primeros días de vida. Hete aquí que la célula femenina posee una función nutricia —dadora de vida— desde su concepción. Estas células, tan bien guardadas en el tabernáculo del cuerpo de la niña, empezarán a desempeñar su papel con la eclosión de la pubertad, que trastorna el comportamiento de las chicas. Pasado el hito mágico, un punto crítico en la masa corporal de la niña, el cuerpo abre la espita de los estrógenos y tendrá la primera regla. Los estrógenos causan una drástica reducción de la tasa de metabolismo y contribuyen a crear una fina capa de grasa en el perímetro del cuerpo,

a hacer emerger los pechos y a redondear las nalgas y las caderas, de manera que la naturaleza colma de atractivos el paisaje corporal de las chicas a fin de satisfacer las preferencias de los chicos que ya son hombres. Los estrógenos irrigan también diferentes regiones del cerebro femenino, y de resultas de ello las chicas se tornan cada vez más abiertas, más hábiles socialmente y, por encima de todo, se pirran por la comunicación. El instinto de seducción está a punto para desplegar todos sus poderes.

El niño, en cambio, inicia el viaje de su vida sin ninguna célula sexual, y sólo en la pubertad comienza a producir los espermatozoides. Durante la pubertad la testosterona alcanza unos niveles tan elevados como el que tenían en el vientre de la madre y provoca un efecto contundente sobre la fisonomía del cuerpo y sobre las pautas de comportamiento. Las espaldas se ensanchan, aumenta mucho la fuerza física y despierta en ellos el espíritu del riesgo y el gusto por las emociones fuertes, mientras la barba empieza a salir y el tono de voz se hace cada vez más grave. Tienden a disimular los sentimientos excepto cuando se enfadan de verdad, y muy probablemente esto es así por el hecho de que sus hemisferios cerebrales no están tan bien comunicados entre sí como los de las chicas, y todavía más, algunas partes del interior de cada hemisferio cerebral del hombre tampoco están tan bien conectadas, hecho que favorecería el que contengan mejor la expresión de las emociones.

Por lo que respecta a la producción de células sexuales, el chico las fabrica a pedir de boca, a raudales. La estrategia masculina consiste en producir, en los testículos, miles y miles de millones de espermatozoides, cada uno codificado de manera diferente, la mitad hembras y la mitad machos. La producción es tan grande que en una veintena de eyaculaciones hay esperma suficiente para fecundar a todas las mujeres fértiles del mundo. A lo largo de una vida humana habrá, como mínimo, un millón de espermatozoides por ovocito. Probablemente, este desequilibrio entre cantidad y calidad de las células sexuales masculinas y femeninas explicaría la actitud tan distinta que tienen unos y otras con respecto al sexo y a las relaciones sexuales y, por extensión, al comportamiento social. Tanto es así que cuando se acerca la edad adulta, los chicos y las chicas son más diferentes que nunca. Son herederos y herederas de muchos atributos que en un pasado remoto los ayudaron a sobrevivir, y ahora ya se encuentran ante su gran reto: cómo atraer y comprender al otro. Y ésta será la gran preocupación del resto de su vida.

Gramáticas del placer, refinamientos amorosos y eclosión de la conciencia y el lenguaje

Decíamos al principio que la emergencia de la diferenciación sexual, del sexo, otorgó a la comunicación el papel principal en el gran relato de la evolución. No debe resultamos nada extraño que hoy en día la palabra «sexo» sea la más buscada en internet en todas las lenguas, ni que el número de páginas web en relación con este tema sea el más numeroso, ni que el negocio del audiovisual, en todas las variedades de forma y contenido, lo haya adoptado como la estrella más luminosa de su firmamento. La atracción sexual mueve el mundo, la continuidad de la vida y, por lo tanto, depende muy directamente de la información, la fuerza más preciada del universo; por eso, desde lo más próximo a nosotros hasta lo más lejano que nos puede llegar a través de la imagen es capaz de trastornarnos cuando el sexo está de por medio.

Nada que se refiera al sexo nos deja indiferentes, porque no puede haber indiferencia. Son muchas las fuerzas misteriosas que desencadenan la atracción sexual, algunas de las cuales ahora mismo, o dentro de un rato, pueden estar en acción delante de nuestras narices o de nuestros ojos. El aire puede rebosar de moléculas eróticas que sin saber cómo nos llegan a la nariz en casa, en un lugar de encuentro, en el bar, en el trabajo, en clase o en la biblioteca. Nuestros cuerpos, llegado el momento, secretan unas sustancias denominadas feromonas, susceptibles de ejercer un efecto contundente sobre una persona del otro sexo. Se trata de unos mensajes químicos fascinantes, emitidos por debajo del umbral de la conciencia. No nos damos cuenta, pero cuando emanan de nuestra piel y empiezan a poblar el aire, la otra persona puede quedar muy enganchada. Tanto es así que las feromonas naturales de una chica, de una mujer, pueden llegar a disparar el nivel de testosterona de un chico, de un hombre, en casi un cincuenta por ciento, es decir, pueden ponerle a ciento cincuenta, lo que le produce una natural sensación de excitación. Algunas feromonas masculinas poseen el mismo efecto sobre las mujeres.

Desde hace miles de años, quién sabe si decenas o centenares de miles de años, las personas han aplicado a su cuerpo, a determinadas partes de su cuerpo, sustancias capaces de desprender esos mismos mensajes, con el fin de complementar los propios, y que pueden añadir atracción y contundencia a la persona que hace uso de ellas. El zurrón de nuestras experiencias rebosa de los resultados. Los esfuerzos de la perfumería y de la cosmética se centran en ofrecer a nuestro cuerpo todos los indicadores del atractivo gracias al poder de todo un universo de mensajes generados por la gramática de la seducción con palabras naturales o sintéticas de la más probada efectividad. La maquinaria química de la seducción, el brazo empresarial del instinto de seducción, mueve en la actualidad una parte considerable de la economía mundial. Tal vez en la actualidad el nuevo El Dorado no sea otro que el perfume, el mensaje de la seducción total. Al menos conocemos algunas de las sustancias que debería incluir esta fragancia utópica. Sin ir más lejos, tendría que contener almizcle, ese mágico producto obtenido de feromonas naturales, animales, del que ya hablan textos sagrados de la Antigüedad como el *Cantar de los cantares* de Salomón, verdadera

apología del mundo de la cosmética y del perfume como inductor y multiplicador de los atractivos. Se trata de uno de los libros básicos en toda biblioteca de la seducción que se precie.

Entre los heterosexuales, el interés por el otro sexo es recíproco, si bien son algo diferentes las formas de actuar ante la atracción. De que el sexo interesa tanto a hombres como a mujeres podría dar fe el resultado de una encuesta hecha en la Unión Europea según la cual dos de cada tres hombres europeos piensan diariamente un rato en el sexo, mientras que entre las mujeres el porcentaje es dos de cada cinco. Ambos sexos tienen un interés y unas ganas de probarlo muy comparables, si bien no lo expresan de la misma manera. El deseo sexual desencadena una serie de acontecimientos que afectan, y mucho, a nuestro paisaje corporal: un rojo vivo nos sube hacia las mejillas y los labios, que se hinchan y nos pueblan de signos de deseo por todas partes; las pupilas se dilatan y la circulación de la sangre acelera su ritmo, al tiempo que el cuerpo empieza a transpirar y los mensajes químicos levantan el vuelo para dejar caer una lluvia de moléculas de incentivo sobre la cara y el cuerpo mientras el deseo del otro toma valores asintóticos.

Los mensajes del cerebro llegan a la ingle a través del sistema parasimpático y ejercen un efecto espectacular sobre los músculos que controlan la circulación de la sangre por el pene y por la vagina. El sistema muscular y el circulatorio, en una actuación conjunta perfectamente coordinada por el cerebro, pueden ponernos en un santiamén a punto de tocar el cielo con todos los sentidos. Tanto es así que estudios recientes de psicología del sexo parecen haberse propuesto potenciar la épica del atractivo y la atracción entre personas al poner en circulación informadones extraordinarias en el sentido de que, si dejásemos solo al sistema parasimpático, a su libre albedrío, este sistema nervioso mantendría a los hombres y a las mujeres en un estado de excitación permanente. Suerte, digámoslo así, que el sistema simpático actúa de apagafuegos y, como complementario ideal de los automatismos del parasimpático, opera como un verdadero freno sexual. Hete aquí, por tanto, que en tiempo normal el cerebro trabaja sin descanso para mantener el pene en reposo y la vagina, aunque el efecto sea menos visible, en calma.

De todo cuanto acabamos de decir, casi se deduce que nosotros, hombres y mujeres, hemos venido al mundo a festejar, y si reflexionamos a fondo sobre ello, quién sabe si no tardaremos en darnos cuenta de que esta afirmación no anda tan desencaminada. Sí, nacemos para festejar, y por eso con tanta frecuencia las situaciones más normales de nuestra cotidianidad pueden adoptar tal cariz que un observador objetivo —si es que existen— podría leerlas como situaciones de seducción. Y eso en la oficina, en el bar, en la sala de espera del dentista o a la salida de misa mayor. Llevamos dentro del zurrón todo un muestrario de posturas y gestos que usamos de manera semiconsciente, o por debajo del umbral de la consciencia, para seducir. Nos apartamos con los dedos o con la mano el cabello de la cara para dejar ver todavía más el fulgor de los ojos, el brillo de la piel y los efectos del

movimiento y del tacto; hacemos pequeños cabeceos, leves movimientos de rotación y traslación de la cabeza —las transformaciones geométricas más animadoras—, sacudimos suavemente el cuerpo y sacamos pecho al tiempo que arqueamos un poco el hombro. Enarcamos las cejas, abrimos unos ojos como platos y llenamos de misterio ese leve toquecito con los dedos, teñimos la voz con los matices más tiernos y lanzamos unas sonrisas que, cual si se tratara de chispas, son capaces de encender el fuego de los deseos sexuales de alguien aunque ésa no sea en absoluto nuestra intención. No hace falta mencionar siquiera que toda esa maravillosa multitud de signos, por otra parte muy elementales, gestos, sonidos o palabras a los que recurrimos en nuestro comportamiento son muy propios del flirteo, del ritual del galanteo, del lenguaje de la seducción, y son universales.

Por añadidura, y muy a menudo, estos rituales nos colman de placer, nos deleitan y nos entusiasman, nos motivan y nos hacen tocar la felicidad con las puntas de los dedos. La naturaleza entera se mueve regida por el principio del placer, y la vida no deja de ser un sistema de sistemas gobernado por las reglas del goce. El placer aviva nuestro ingenio, nos espabila y acelera el flujo de nuestras ideas y nuestras imágenes, y sin placer nos resulta difícil aprender y, en consecuencia, hacer cualquier cosa. Por eso, no es de extrañar que una retahíla de gestos, movimientos del cuerpo o palabras aparentemente triviales pueda disparar en nuestro interior un castillo de fuegos artificiales con las emociones más positivas, y también por eso las actividades agradables, ya sea durante el cortejo o en las relaciones de afiliación, resultan tan útiles para la conservación de la especie. El placer de gozar con la comunicación es el regalo más preciado que jamás se nos ha hecho. Y hemos de disfrutar de él tanto como podamos. En ninguna otra actividad la relación coste-beneficio se halla tan decantada a nuestro favor.

Todos los animales tenemos nuestro grado de exigencia a la hora de establecer contactos. Ahora bien, a muchos de ellos, si el ritual se prolonga demasiado, la situación puede ponerlos en serios compromisos, ya que mientras están en ello pueden pasar a convertirse en el mejor banquete de la mesa de un predador, incluso durante el acoplamiento acaso constituyan el mayor deseo para la boca del predador, a quien se le ponen los dientes largos sólo con pensar que tendrá premio doble en una sola jugada. Por eso, será muy importante reducir costes con el fin de optimizar la relación, de tal manera que la atracción instantánea permita a los machos y a las hembras no perder el tiempo y centrar sus preciosas energías en el cortejo de determinados individuos e iniciar el proceso reproductor muy rápidamente.

Quién sabe si los humanos no habremos heredado esta debilidad, traducida en lo que llamamos amor a primera vista. Al fin y al cabo, la atracción a la primera ojeada, al primer golpe de mensaje químico, al primer olor, se halla muy y muy extendida en el mundo animal. Y en esta atracción animal al parecer desempeña un papel clave una sustancia que acabará por provocar las turbulencias más enardecedoras de las mentes enamoradas.

Con el amor, la atracción gana en complejidad. Armoniza todo el universo de las sensaciones, las emociones y las razones, y deviene exuberancia, plenitud, ternura, compasión, afán de posesión, paciencia e impaciencia, imaginación y cálculo, éxtasis, adoración, añoranza, desesperación y bienaventuranza; constituye un séquito de necesidades, sentimientos y lógicas cambiantes en el entorno de esa información que ocupa todo nuestro espacio mental, la que se relaciona con el ser que nos vuelve locos de pasión, de esperanza o de satisfacción. Eso sí, en el trasfondo de estos quebraderos de cabeza encontramos ese filtro, esa sustancia, la dopamina, que proporciona a raudales la energía, la euforia, la atención concentrada y la motivación necesarias para conseguir una recompensa única, una de las claves del espacio de los placeres, una de las fuerzas implicadas en la seducción, que mueve la vida y el mundo, capaz de reescribir en el cerebro animal los signos gratificantes más esplendorosos que la naturaleza haya podido diseñar jamás.

De aquella atracción animal que la naturaleza diseñó para asegurar la continuidad de la información y de aquel temprano instinto de seducción que actuó como mecanismo de realimentación verdaderamente deslumbrante ha emergido este fenómeno de la mayor complejidad que denominamos amor y que, en realidad, corresponde a todo un proceso, el proceso de enamoramiento, a través del cual el cerebro humano pasa por una de las turbulencias que lo ponen en disposición de ser más creativo. Este viaje de la persona por los viejos y más hermosos caminos no lineales del amor, que iniciamos con el bagaje aportado por millones y millones de generaciones que han dejado su impronta en nuestro cerebro, tiene su punto de partida en el deseo, ese fósil depositado en el cerebro con la finalidad de motivarnos para buscar la unión con una pareja más o menos adecuada.

El deseo nos impulsa a largar las velas para emprender nuestro especial viaje hacia Itaca, el camino que la naturaleza tiende ante nuestros ojos con el fin de fortalecerse y afirmarse en un espacio donde todo es escurridizo y fugaz. ¡Qué punto de acumulación de vida tan excitante hay en el deseo! Ahora bien, el deseo ha de ser puntual, no durativo, ya que debe conducir a la elección, y una vez que ésta se haya hecho, se instalará la durabilidad en los nuevos paisajes del amor, en el amor romántico, si lo preferís, otro fósil que la evolución ha depositado en nuestro cerebro con la finalidad de impulsarnos a centrar toda nuestra atención en una persona objeto de nuestras preferencias, y de ese modo ahorrarnos el coste en tiempo y energía que podríamos invertir en asuntos con gentes de paso, para concentrarnos en el cortejo con un solo individuo durante una larga temporada. Sin la menor duda, el hecho amoroso está perfectamente instalado en la arquitectura, los circuitos y la química de nuestro cerebro.

Por lo que respecta a la química, a mi modo de ver no cometeremos sacrilegio alguno si relacionamos, en parte, con un incremento de los niveles de dopamina y norepinefrina, dos de las sustancias implicadas en el amor, ese sentimiento de euforia, de pérdida del apetito y del sueño, así como de desbordamiento de la energía, de

ganancias espectaculares en atención, concentración, motivación y comportamientos orientados hacia un solo objetivo, focalizados en la tendencia a considerar el objeto del amor como una cosa nueva y única, e incluso el aumento de la pasión cuando se enfrenta a la adversidad, que tan bien caracteriza a la persona enamorada, la cual vive una fascinante turbulencia afectiva.

En cuanto a la arquitectura cerebral, una serie de experimentos consistentes en visualizar las imágenes de la actividad cerebral de personas profundamente enamoradas cuando se les muestran fotografías de su pareja nos han hecho ver que hay unas zonas del cerebro especialmente activas y que brillan de manera deslumbrante en la mente del enamorado o enamorada mientras piensa en el objeto de su amor. Una zona que brilla con luz propia es el denominado núcleo caudado, una verdadera estrella del universo cerebral del amor. Se trata de una zona muy especial que forma parte de la red que controla la excitación sexual, las sensaciones de placer, la motivación para obtener recompensas y, al mismo tiempo, planifica los movimientos y las acciones específicas para conseguirlas. Otras áreas cerebrales próximas, como el *septum*, el *nucleus accumbens* y la *tegmental ventral*, están relacionadas con la facultad para detectar novedades y para buscar recompensas, las dos fuerzas que rigen la elección del espacio donde ponemos la atención. El engranaje de la recompensa produce placer y asigna un valor emocional a un estímulo, que además lo almacena en un lugar especial de la memoria.

Si antes nos referíamos a cómo todo el sistema de recompensas y de placer gira, principalmente, en torno al eje de la dopamina, ahora corresponde decir que el área *tegmental ventral* es el nido que acoge las células generadoras de la dopamina, que luego es distribuida por otras zonas, como el núcleo caudado, el *septum* o el *nucleus accumbens*, verdaderos palacetes del placer que recomendamos visitar siquiera sea de vez en cuando. Una vez conocidas estas zonas, no debería extrañarnos nada de lo que les ocurre a los amantes, que pueden llegar a realizar los actos más inverosímiles, incluso de locura en ocasiones, a modo de estrategias creativas encaminadas, aunque no sean conscientes de ello, a centrar su atención en el premio más importante de su vida, conseguir, en compañía de su pareja, propagar su ADN por los caminos de la inmortalidad.

Evidencias empíricas en la visualización de la actividad cerebral llevadas a cabo muy recientemente muestran cómo, a medida que el proceso de enamoramiento, con el paso de un tiempo prudencial, llega a zonas templadas, de serenidad afectiva, y una vez las intensas turbulencias amorosas ya se han apaciguado, menudean más las visitas a otros habitáculos del cerebro, como la corteza cingulada anterior, donde las emociones, la atención y la memoria de trabajo tejen las vestiduras del mantenimiento de los vínculos, de la relación. Quede claro que no se trata de pasar del palacio del placer al balneario, pero sí a la casa de la memoria de futuro. Algunas estancias están relacionadas con estados de felicidad, otras las asociamos con la conciencia misma de nuestros estados emocionales y con la reflexión. Son aposentos

con espejos por los que vemos pasar nuestros sentimientos y desde donde ejercemos la capacidad para evaluar los sentimientos de otras personas durante la interacción social. Es la morada donde reside la empatía y donde incluso se nos permite desautomatizar nuestros mecanismos de recompensa con el fin de examinar nuestras reacciones emocionales ante el éxito o el fracaso, es decir, ni más ni menos, para empezar a auditar el estado de nuestras relaciones.

A medida que una relación se prolonga, las áreas del cerebro relacionadas con las emociones, la atención y la memoria empiezan a responder de manera diferente. ¿Qué es lo que ocurre? No lo sabemos con certeza, ni si el cerebro aprovecha para consolidar y almacenar los recuerdos emocionales, el rescoldo del fuego que representan los momentos más intensos del amor romántico, con el fin de conseguir la energía suficiente para vivir la relación, ni si lo que hace es servirse de las emociones para estar pendiente y analizar continuamente la relación. Sabemos que el amor cambia con el paso del tiempo y que otro trasfondo químico habrá de desempeñar su papel en ello. Sin duda, sustancias químicas como la oxitocina o la vasopresina, relajantes y mitigadoras de los ardores, las pasiones y la ansiedad, ayudan, y mucho, a mantener y reforzar los vínculos necesarios para generar el espacio de afecto que se requiere para criar a los hijos.

Ya he manifestado anteriormente que no cometemos sacrilegio de ningún tipo cuando, a partir de datos de la ciencia cognitiva, la neurociencia o la psicología evolucionista, nos aproximamos al amor, el arte, la moral o la religión. Hoy ya podemos asomarnos al interior de la mente tal como en otros momentos de la historia comenzamos a observar el cielo o a dilucidar los secretos de la vida. Hemos vinculado el atractivo animal con el atractivo humano y con el amor romántico, y hemos visto de qué modo el lenguaje de la bioquímica ayuda a reescribirlos, e incluso hemos podido insinuar una posible épica de la dopamina, que acaso algún día encuentre a su Wagner para ponerle música. Esta molécula, que estimula la sinergia entre funciones como las de recompensa, detección de novedades y toma de decisiones, que favorece una comunicación sin obstáculos entre las neuronas, la memoria y la atención, sustenta la capacidad de formular conceptos nuevos mediante el establecimiento de conexiones entre los conocimientos antiguos, los recuerdos. Resulta ser también el nexo entre la recompensa motivadora y los sistemas motrices facilitadores de la actividad. Nos permite conservar la continuidad de la atención, lo cual puede llevarnos a tener la osadía de decir que la suma de memoria más atención más motivación puede acrecentar la creatividad hasta el punto crítico que permita el acto verdaderamente mágico de dar nacimiento a la conciencia y el lenguaje.

De todo cuanto acabamos de exponer cabe derivar con suma facilidad la existencia de unos vínculos muy estrechos entre la emergencia del amor romántico y el despliegue de las estrategias de creatividad en los procesos de cortejo, de manera que quién sabe si entre los programas más estimulantes diseñados por nuestro cerebro no habrá lo que podríamos denominar algoritmos de cortejo, unos generadores de

productos relacionados con la información verdaderamente apasionantes. Para eso sólo se requería que los homínidos desarrollasen estos rasgos con objeto de impresionar a sus potenciales parejas. El algoritmo del cortejo sería el mejor recurso para ganar en el juego del apareamiento, razón por la cual aquellos antepasados capaces de contar historias fascinantes, de dibujar con habilidad, bailar con gracia o imitar con un buen sentido de la comicidad serían considerados más atractivos y dejarían mayor descendencia, que a su vez crecería más despierta, hasta que, a la larga, estas capacidades humanas quedarían registradas en nuestro código genético. Nosotros hemos heredado ese gusto por el talento lingüístico, las artes, la música o el sentido del humor.

Hacia finales del plioceno, en el umbral de dos millones de años atrás, los homínidos se habían adaptado por completo a la vida de la sabana africana. Su capacidad de organización les había permitido ganar la lucha contra la incertidumbre de vivir en un nicho ecológico como aquel al que se habían visto abocados por la conjunción de cataclismos climáticos y geológicos. Ya caminaban y corrían con agilidad sobre dos piernas muy firmes, que aguantaban bien aquellos cuerpos de movimientos gráciles, cuerpos sin tanto pelo y que permitían leer e interpretar con claridad todos los indicadores de atractivo, en especial los más relacionados con el sexo, y con unas manos cada vez más agarradoras, tocadoras, acariciadoras, juguetonas y creativas, y una cabeza con un cerebro que había experimentado un crecimiento espectacular, así como una cara más cautivadora, lo bastante para atraer y aprisionar las miradas por la capacidad de expresar matices de emoción y de significado. Todo parecía estar en el saco y bien atado, ellos y ellas se hallaban preparados para el gran salto en la comunicación, la conciencia y el lenguaje. La cultura era ya una propiedad emergente de la biología.

En aquellas condiciones, con un cerebro que casi se había duplicado, el despliegue de un arte de la caza cada vez más complejo, que requería organización, unas herramientas muy elaboradas y el descubrimiento del fuego, hete aquí que las criaturas nacían cada vez más indefensas por el hecho de que el canal pelviano de las hembras bien adaptadas a caminar erguidas no podía dar más de sí y, por consiguiente, ponía unos límites muy claros al tiempo de que disponía una cría para permanecer en el vientre de la madre. Los hijos nadan sumamente indefensos y, además, estaban obligados a aprender un sinfín de cosas durante la infancia si querían llegar a adultos con todas las competencias bien consolidadas. Así pues, la propia adaptación presionó sobremanera a nuestros ancestros para encontrar parejas con las que vivir durante períodos más largos de tiempo. Y los individuos se esforzarían por diferenciarse de los demás publicitando todos sus atractivos para atraer a una pareja que se ajustase a sus preferencias.

A buen seguro, el instinto de seducción, siempre presente a lo largo de la cadena evolutiva, se manifestaría grabando en los cerebros homínidos un algoritmo de cortejo, y machos y hembras empezarían a desarrollar esta capacidad única que

constituye el lenguaje, del cual ya habrían hecho pruebas muchas generaciones anteriores, ensayando diversas formas de protolenguaje. Ahora explorarían sus límites y probarían sus posibilidades en atractivos actos de imaginar historias, de describir hechos, de ensayar los resquicios del humor, con el fin de organizarse para sobrevivir mejor en aquellas llanuras desprotegidas, mientras iban construyendo unos nuevos circuitos cerebrales llenos de redes, que no sólo permitirían desplegar estas habilidades, sino asimismo apreciar y disfrutar del uso que de ellas hacían los demás. Y hete aquí que los jóvenes y no tan jóvenes pretendientes utilizaban estos talentos para seducir y para cortejar. Todavía los usan en la actualidad para seducir, para cortejar y para obtener el poder o mantenerlo. Hace ahora veinticinco siglos el ojo empezó a desplazar al oído como órgano de procesamiento del lenguaje, y desde hace medio siglo los medios electrónicos aprovechan al máximo las ilimitadas posibilidades que ofrecen las nuevas estrategias de seducción sobre cerebros que fueron diseñados para ser seducidos por la voz, la palabra, el cuerpo y sus movimientos.

A mi modo de ver, aquella mayor necesidad de buscar y elegir una pareja aceleró el proceso de vinculación de las diferentes formas de atractivo al placer y estimuló el registro en el cerebro de la deliciosa red del deleite, que alimentaba la consecución de determinados estados con momentos de goce y de regocijo capaces de recompensar todos los esfuerzos. Hemos visto cómo los circuitos cerebrales del placer permanecían bien ligados a la atención, la motivación y la creatividad, lo que debe permitirnos afirmar que en el acto de cortejar debieron de existir unos impulsos que llevarían de continuo a explorar los máximos de creatividad en el uso de códigos que abarcarían desde el lenguaje hasta el arte y la tecnología. Aquellos que impresionasen por sus habilidades comunicativas y artísticas serían preferidos. Las hembras estarían ansiosas por unirse a compañeros ingeniosos y espabilados, capaces de entretenerlas a ellas y a la chiquillería. Del mismo modo, avivarían el ingenio para conseguir que machos despiertos se aviniesen a mantener una larga permanencia a su lado.

Aquellos y aquellas que destacasen en explorar la complejidad del lenguaje, del arte o de la tecnología dejarían una prole más numerosa y mejor preparada y ayudarían a lograr que llegaran hasta nosotros estos talentos exquisitos. Un hecho determinante fue que a medida que nuestros antepasados mostraban sus habilidades y sus talentos, aquellas que abrían ojos y oídos ante tales estrategias de cortejo necesitaban ser cada vez más ricas en percepción, fuerza de razonamiento, rigor de criterio, buena memoria, un grado elevado de autoconciencia y muchas otras destrezas mentales, si querían averiguar cómo se adecuaba el abanico de las ofertas a sus preferencias. Precisaban unos circuitos cerebrales bien construidos para valorar bien las manifestaciones de atractivo que publicitaban los aspirantes, para disfrutar de la imaginería de los relatos y de una buena conversación, para reír de una deleitable forma de comicidad, para valorar la amabilidad y la honestidad o para deslumbrarse ante los refinamientos argumentativos. Por añadidura, necesitaban desarrollar

mecanismos mentales con el fin de desenmascarar a los impostores, los mentirosos y los sinvergüenzas. Esta aptitud para comprender los estados mentales de los demás, sus deseos, sus intenciones, fue el resultado del funcionamiento de una verdadera magia de realimentación que acabaría por proveer a nuestros antepasados de una fascinante teoría de la mente. De hecho, el proceso de hominización había dado por fin el impulso definitivo al otro proceso, el de la humanización, cuyo último estadio vivimos nosotros.

LAS TRAMPAS DE LA COMUNICACIÓN HOMBRE-MUJER

Recuperemos ahora el hilo de las evidencias empíricas en relación con el hecho de que las mujeres se mueven mejor por los espacios de la comunicación tanto verbal como no verbal, gozan de una percepción más precisa de los signos, así como de una competencia expresiva mayor. Unas palabras dejadas caer, un leve encogimiento de hombros, un mínimo movimiento de la cabeza, una mano que oprime la otra, el paso del peso corporal de un pie al otro de manera poco armoniosa, una lamidita de labios, o unos labios apretados, un cambio en el tono de voz o un suspiro pueden llevar a una mujer a pensar que un interlocutor, un invitado, un compañero de trabajo se siente incómodo o que cualquier cosa lo ha decepcionado. Probablemente, a un hombre le resulta más difícil, en general, darse cuenta del estado de ánimo de ella o de cualquier interlocutor ante la presencia de los mismos signos. Una mujer se da cuenta enseguida, de manera casi instantánea, como si fuera capaz, por ejemplo, de leer las emociones de la cara en el mismo instante en que ve la cara. Fijémonos ahora en algunos elementos que han de ayudarnos a entender las diferencias en las habilidades comunicativas entre hombres y mujeres, y que son el resultado de una convergencia entre tendencias innatas manifestadas, tal como hemos visto, en leves diferencias de configuración cerebral y hábitos adoptados de manera convencional, pero poderosamente arraigados, que las sociedades han elevado a la categoría de normas culturales, siempre con el sobrentendido de que para nosotros la cultura no es más que un producto de la biología.

El grado de variedad tonal de la mujer es más amplio. Esta variedad en la inflexión de la voz favorece la buena marcha de una conversación y, como consecuencia, de una relación. Pensemos que cuando nos comunicamos no sólo pasamos información, sino que también trabamos relación. La trabamos, la reforzamos, la mantenemos y, en ocasiones, la rompemos. La variedad de tonos tiñe de colores las emociones y nos ayuda a ver y a sentir la voz como cargada de sentimiento. La voz posee un gran atractivo y puede constituir muy bien un elemento decisivo a la hora de elegir a una pareja. Siempre le he oído decir a mi madre que la enamoró la voz de mi padre. Con frecuencia, en una mujer y —también en un hombre — una voz sensual puede resultar tan poderosa que seduce por completo al

escucharla. Yo lo llamo el milagro de la voz. Eso sí, también un tono rígido, monótono, pomposo o inexpresivo hará que la persona parezca petulante o, cuando menos, de escaso interés, poco atractiva. Los hombres solemos usar tonos monótonos o aburridos, y eso hace que se nos vea como con pocas ganas de alimentar la conversación o la relación. Yo digo que somos perezosos para la relación a largo plazo. El hombre como máximo puede variar el volumen, y no sólo puede, sino que con frecuencia parece que se dé buena mano en ello y fácilmente se pone a gritar, todo se le va en gritos, pero modula poco, muy poco. A menudo se diría que la variación del volumen de la voz es a los hombres lo que las inflexiones tonales son a las mujeres.

Una de las manifestaciones de esta variedad en la inflexión que posee gran atractivo podemos observarla en la subida del tono hacia el final de un enunciado, hasta teñirlo de una especie de interrogante seductor que tanto puede indicar necesidad de aprobación y, por consiguiente, de confirmación de la relación, como un leve toque de inseguridad que suele llevar a intervenir al interlocutor y también a mantener la relación. Es un puro incentivador de vínculos. Subidas y bajadas de tono manifiestan diferencias en las actitudes respecto a términos y personas con las cuales hablamos y, en conjunto, son indicadores de cómo nos involucramos emotivamente. No os quepa la menor duda: hay tonos que predisponen a escuchar. La intimidad requiere voz baja, suave, rica y sensual. Cabe decir que en este caso, si la disposición es buena, no hay que sufrir demasiado, porque de todos modos la emoción teñirá la voz, y el cuerpo entero procurará manifestarla, por lo cual lo único que tendremos que hacer es dejarnos llevar por las cascadas del afecto mediante expresiones con tonos auténticos, sin reprimirnos, sin mitigar la lluvia de chispas de modalidades diferentes.

Permitidme decir que es mucho lo que podemos hacer a la hora de ofrecer una variedad tonal que favorezca nuestras relaciones en casa, en el trabajo o en el ocio, y en este sentido, los hombres podemos aprender mucho de las mujeres. Hemos de tener más cuidado con nuestra voz, lo que nos hace del todo recomendable tanto el ejercicio —que puede ser un placer— de cantar como el de respirar de forma armoniosa con los movimientos del cuerpo. Eso nos ayudará a crear una especie de sinfonía de tonos de efectos absolutamente notables y resultará ser una de las mejores estrategias de seducción. Nos hará más agradables y generaremos actitudes positivas. Favorecerá, y mucho, la convivencia, la colaboración y la solidaridad. Además de desplegar más variedad tonal, las mujeres, en general, también articulan de manera más precisa, más rápida, y pronuncian mejor. Si cuidamos la voz seremos capaces de transmitir todos los matices de significado que nuestros trabajos exigen. Tendríamos que verla como un instrumento de expresión y comunicación totalmente flexible y que está a punto en cualquier momento. La voz es la expresión de aquello que le está pasando física y mentalmente a la persona que habla, y hemos de tener presente asimismo que la mayoría de sus fallos no tienen su origen en los órganos vocales. Y,

por encima de todo, pensad que el secreto del éxito en la comunicación interpersonal está en el tono, sí, en saber encontrar el tono, tanto en casa, en el aula, en el hospital o en la oficina como en cualquier servicio. Por añadidura, todo aquel que da con el tono adecuado, por lo general sabe escuchar, otro de los secretos del éxito en la comunicación y del éxito en la vida, ya que resulta ser uno de los mejores indicadores de la inteligencia emocional y social.

Las mujeres usan más diminutivos, más eufemismos y más identificadores, como *mucho, super, bastante, muchísimo…* También utilizan con más frecuencia las formas eminentemente expresivas, como los adjetivos, sobre todo aquellos que exteriorizan una evaluación más emotiva que racional, como *genial, divino, fantástico, delicioso, fascinante, precioso, etc*. Son verdaderas expertas en expresividad, emotividad y valoración emocional. Dirán, por ejemplo, de alguien que es una *lumbrera*, un *cielo*, un *tesoro*, una *perlita, dulce* como la *miel, encantador, mágico, maravilloso*, que es un *milagro*, un *sol*, un *azogue* o una *belleza*. Además, cabe decir que también utilizan a manos llenas palabras transmisoras de cierta imprecisión, como *aquí, cosa, tal…* Por lo que respecta a las formas verbales, recurren asimismo con gran frecuencia, qué duda cabe, a aquellas que implican la manifestación de emociones o de actitudes, como *siento, deseo, me gustaría, espero, pienso, etc.*, uso que combinan de manera armoniosa con el despliegue de un amplio espectro tonal para dar más fuerza al toque tan especial de la emoción.

En cambio, en la actividad verbal de los hombres descubriremos, a poco que nos fijemos, mayor número de órdenes. Se diría que ya desde pequeños el lenguaje de los niños se caracteriza por la gran cantidad de órdenes que dan, tanto si juegan con otros niños como si lo hacen con juguetes. Los hombres dan más órdenes y lo hacen muy directamente, con la forma más directa que existe, el imperativo. La mujer, en cambio, no sólo no las utiliza tanto, sino que muy a menudo, tal como hemos visto hace un momento, sus afirmaciones, por el tono ascendente hacia el final, adoptan un dejo de poca seguridad o de interrogación, dejo que puede llegar a contaminar a los imperativos mismos, que acabarían siendo una especie de imperativos con sordina. Si el hombre manda más directamente y sin rodeos, la mujer lo hace de forma mucho más indirecta y más sutil, y por eso a menudo empieza con un *quizá podrías, que te parecería si*, o un *parece que hace frío* o *¡qué frío hace!* para insinuar —más que dar una orden— que hay que cerrar la ventana. *No has llamado… ¿Cómo es eso?* La mujer es maestra en el arte de la vía indirecta, de la insinuación, de la sutileza que pide complicidad más que jerarquía.

A mi modo de ver, sus maneras de manipular el lenguaje son como facilitadores de otro tipo de poder, no tan duro como el de los hombres, y quién sabe si no será ésta la nueva forma de poder, el poder suave, por no decir el poder tierno. En los últimos tiempos incluso existe una firme voluntad de injertar este talante en los hombres, y por eso abundan características nuevas como la metrosexualidad. Cada vez más, las formas musculosas, angulosas, duras e intransigentes de macho habrá

que buscarlas en las capas más marginales de la sociedad. El poder suave, el poder de la ternura y de la empatía confiere hoy una estrategia de seducción que lleva el sello de la calidad y, por lo tanto, de un éxito venidero. Añadamos, para abonar estos razonamientos, que las mujeres manifiestan mucho mejor el *savoir faire*, las buenas maneras, la cortesía, y se apresuran a poner en sus labios expresiones como *señor, señora, querido, querida, preciosa, guapa*, y pronuncian con mayor nitidez y con los ojos más abiertos un nombre propio al empezar una conversación, como dando el tono para entrar en un espacio de palabras y de sensaciones agradables que de inmediato ponen a punto los mecanismos del placer. En eso tienen un don y hemos de aprender de ellas.

En una conversación, el hombre suele interrumpir mucho más el discurso de la otra persona que la mujer. No resulta nada aventurado afirmar que en una conversación entre diversos participantes, mezcla de hombres y mujeres, de cada cinco interrupciones, cuatro las hacen los hombres. Si antes hablábamos de cortesía, una interrupción no deja de ser cierta violación del respeto por los turnos de palabra. Añadamos el hecho de que después de una interrupción, de un corte en su discurso, la mujer permanece más quieta, como dolida, y prolonga las pausas, de manera que con frecuencia el hombre tiene la impresión de que ella casi está renunciando a la comunicación. Y por eso no es nada infrecuente oír quejas masculinas dirigidas a su pareja en el sentido de su supuesta poca participación en la conversación. ¡Todavía más!, le pide explicaciones sobre el hipotético mal humor o la actitud negativa hacia sus amigos. Huelga decir que el hombre no habrá comprendido ni por un momento, no se habrá dado cuenta de que su interrupción del discurso de la compañera, de la pareja, constituye la causa.

Es muy cierto que las mujeres, después de la interrupción, parecen estar mucho más afligidas que los hombres y manifiestan su protesta con el silencio. A veces, no obstante, formulan verbalmente su protesta por medio de una queja como «siempre me interrumpes» hecha en tono dolido y firme. El hecho de que en el acto comunicativo la mujer priorice el afianzar la relación por encima de la transmisión de la información es la causa de que vea el corte en el discurso como una muestra de una actitud negativa más que como un añadido de información, una precisión, que al fin y al cabo quién sabe si no era para el hombre el origen del corte. Esta perspectiva diferente ante el hecho comunicativo explica que los hombres menudeen el hacer comentarios en el transcurso de una conversación en lugar de esperar, como acostumbran a hacer mejor las mujeres, que quien tiene la palabra acabe de hablar. En general, las mujeres manifiestan un respeto mucho más estricto por los turnos de palabra en una conversación.

La mujer manifiesta también esta cortesía en el hecho de no mantener de manera tan firme sus propias opiniones. En el seno de la conversación se muestra más colaboradora que competitiva, y por eso muchas veces va con pies de plomo a la hora de introducir nuevos temas, un poco como si quisiera agotar toda la información

posible respecto al tema tratado, si bien cabría interpretarlo más bien como una clara voluntad de participación para enriquecer la conversación a fin de mantener y reforzar la relación. También en este hecho radica la clave de por qué las mujeres no sólo preguntan más y hacen las preguntas más cortas y menos rebuscadas —lo que es muy cierto—, sino que asimismo emplean muchas expresiones sonoras no verbales, vocalizaciones de puro relleno para favorecer las respuestas de los demás —y, en consecuencia, su participación—, como *ah, oh, ajá, humm, mmm…*, lo cual propicia que nos entren ganas de continuar hablando. La conversación es una forma de vida, y en ella la mujer deja la impronta de su filosofía consistente en mirar siempre las relaciones desde la perspectiva del largo plazo, y por eso le preocupa más —aunque no sea del todo consciente de ello— cerrar la conversación de la mejor manera posible, con el fin de que cuando volvamos a reanudarla no tengamos que pagar peaje.

De todo cuanto llevamos dicho podemos deducir que las mujeres saben escuchar mejor que los hombres. ¿Y hablar? Partimos de la base de que todos y todas tenemos un buen conocimiento del código, de la estructura de la lengua, y que es en el uso —también estructurado— donde hemos de ver las diferencias. Así, por lo que respecta a la cantidad, por ejemplo, los estudios empíricos revelan que la opinión generalizada de que las mujeres son más parlanchinas que los hombres, en cuanto a conversaciones con participación de hombres y mujeres, es una opinión un tanto sesgada, en el sentido de que los datos evidencian más bien lo contrario. Otra cosa son las cantidades mesuradas en el seno de conversaciones entre personas del mismo género. Seamos consecuentes con nuestras afirmaciones: en la conversación chico-chica, el hecho de que ella sea tan buena escuchadora lleva al chico a creer —nos lleva a los hombres a creer— que lo que él dice es de lo más interesante y que a ella no le molesta en absoluto que prolongue y prolongue el discurso incluso hasta dar casi una breve conferencia.

Sin ir más lejos, excepto en el caso en que los hombres responden con un sí o con un no, indicadores de poco interés en mantener la conversación y la relación, las respuestas de los hombres siempre son más largas —tres veces más, dicen los datos— que las de las mujeres, probablemente por el hecho de que priman la información sobre la relación. Tenemos ganas de soltar información y de manera precisa, más que de reforzar la relación, lo que hace la mujer al escuchar, a veces con una paciencia de santa, informaciones que no le aportan nada de nada, que ni le van ni le vienen. Por lo que respecta a la «calidad» del habla, no trastocaremos nada si decimos que, en general, la de la mujer es más correcta en el sentido normativo, al estar más cerca —con todo el despliegue de variedades expresivas que queráis— de la variedad estándar de la lengua. Con frecuencia, los chicos muy jóvenes muestran, en su intercambio verbal con chicas, un control vocal pobre, un vocabulario reducido, incertidumbre por lo que respecta a las convenciones conversacionales, dificultad en encontrar frases muy expresivas para formular un pensamiento y, además, atiborran el

discurso de más coloquialismos, más palabras malsonantes, tacos… En cambio, las chicas parecen valorar muy pronto la expresividad, la complejidad, la fluidez y la creatividad en los intercambios verbales.

Hombres y mujeres mantenemos también nuestras diferencias en la selección de los temas, a menudo muy tópicos, que queremos desarrollar en nuestras conversaciones. No se requiere una recogida exhaustiva de datos para observar que las mujeres están más interesadas por los temas personales y los que hablan de relaciones interpersonales, de los padres, los hijos, los suegros, los amigos y las amigas, hablan de afectos y de reproches, también de la apariencia personal, de ropa, de dietas, de actos de los demás y de momentos emotivos. Tampoco hemos de desplegar un gran ingenio ante el dato empírico para formular casi como ley social que los hombres disfrutan —llegan a gozarse en ello— hablando de deportes, de lo que hacen en el trabajo, de mujeres, de dónde han ido, de mecánica, de noticias, de las últimas tecnologías, de coches, motos o aviones, de política y también, claro está, pero mucho menos que las mujeres, de relaciones interpersonales.

Los hombres solemos hablar más de nuestros éxitos y siempre que podemos dejamos insinuadas nuestras habilidades. Es la manera que tenemos de publicitar nuestras cualidades en el mercado social del apareamiento, y muchas veces nos gusta exhibirlas de manera similar a como el pavo se esponja al exhibir su plumaje con los colores más llamativos. En cambio, a chismorrear sobre habladurías son más aficionadas las mujeres. Y ahora más guindas: al hacer el amor, ellas prefieren que sus compañeros, o compañeras, de cama les digan que son guapas, atractivas y que las quieren y las desean, y les encanta oír la voz y la palabra acariciadora y poblada de mil afectos, mientras que los machos —¡cómo no había de ser así!— gozamos sobremanera al oír que lo hacemos bien y que damos placer, es decir, que tenemos una gran habilidad para ello. Cerraremos este punto con un huesecito: los hombres siempre acostumbramos a recurrir a chistes más discriminatorios y vejatorios, ya sea desde el punto de vista sexual o racial o desde el social. En algunos casos el humor del macho puede llegar a volverse no sólo muy sarcástico, sino también hostil y cruel, lo que no suele ocurrir tanto en el caso del humor de las mujeres, que demuestran una mejor competencia emocional y un grado más elevado de inteligencia social.

Añadamos que hombres y mujeres podemos ganarnos una buena reputación si utilizamos el lenguaje, en público, de la manera más adecuada, una reputación de agudeza, de agilidad mental, de gran inventiva como contadores de historias, y no cabe ninguna duda al respecto, nuestro estatus y nuestro atractivo suben de nivel. Hablar en público y debatir permite a los individuos, hombres y mujeres, publicitar sus conocimientos, la claridad de pensamiento, el tacto social, el buen juicio, la agudeza, la experiencia, la amabilidad, la imaginación, la coherencia, la credibilidad y la confianza en uno mismo. Justamente, todas las cualidades que hoy exige la sociedad para navegar con éxito por los espacios del trabajo y de la vida en general.

Y a nos hemos referido anteriormente a cómo las mujeres, en general, codifican y

descodifican mejor los mensajes transmitidos por vía estrictamente no verbal. Trabajos empíricos con un cúmulo de datos y de análisis rigurosos muestran cómo ellas responden más —y desde más pronto— a los signos no verbales, y no sólo responden a los estímulos no verbales, sino que los leen y los procesan con más esmero de lo que lo hacemos los hombres, ya sea el contacto visual, los microgestos faciales, la postura del cuerpo, los movimientos de la mano, los pequeños contactos físicos, la ropa, los cosméticos o los objetos personales. Pensemos que las mujeres no sólo son muy sensibles a estos signos, sino que por su posición en el seno de la sociedad, muy a menudo a través de su uso se ven sometidas a una sutil forma de control social. Cabe decir que el ámbito no verbal de la comunicación interpersonal resulta ser un espacio ideal donde tiene lugar todo un grupo de negociaciones de tipo micropolítico favorecedoras del orden social establecido.

Las mujeres miran mucho más a los ojos que los hombres y su mirada es también más prolongada, sobre todo cuando escuchan. Incluso miran mucho más con el rabillo del ojo, como si quisieran aprovechar cualquier eventual relación, y huelga decir que son capaces de mirar con esos ojos brillantes de placer que dan prueba de la sinceridad del afecto y la actitud y que definen una situación de sincronía y de entendimiento total. Una vez más, y a través de una dimensión como la mirada, nos encontramos ante el hecho de que valoran la relación por encima de la transmisión de información. En la mirada hay un dejo de emoción y también una voluntad y un deseo de aprobación y de afecto, de actitud positiva hacia el interlocutor y hacia la vinculación. La mirada mutua es el signo ideal para exteriorizar que el canal de comunicación está abierto y la relación es posible. Deberíamos señalar asimismo el lado jerárquico en esta asimetría visual. Así, en general, en la interacción en el seno de una pareja, el hombre invierte más en tiempo mientras habla, tal como hemos manifestado, mientras que la mujer lo hace en mirar a los ojos del hombre, ya sea en mirada mutua o no. Es más, el hombre mira más cuando habla —con una mujer— que mientras la está escuchando.

En general, quien mantiene la mirada mientras tiene la palabra posee un estatus más alto. Desovillar el hilo de las miradas supone aproximarse a los secretos de la interacción. Negociar, ahora miro yo, ahora nos miramos, ahora sólo miras tú, equivale a tejer la verdadera red de un lazo, de un vínculo. El poder de la mirada es muy grande, y bien llevado ata, refuerza y enriquece una relación. Por eso también en la mirada puede haber los primeros chirridos de una relación. Sí, es frecuente que a partir de cierto momento las mujeres empiecen a quejarse del hecho de que —según dicen— los hombres no las miran, y al no mirarlas piensan que no les hacen caso y que como consecuencia la relación empieza a ir de capa caída. Desde aquí sugeriría unas gotitas de aceite de mirada y los chirridos desaparecerán. De hecho, nos encontramos en un punto fundamental de las relaciones. Hemos dicho que sabemos que el amor cambia con el paso del tiempo e incluso que algunas sustancias químicas, como la oxitocina y la vasopresina, habrán de desempeñar su papel en ello, y está

claro que signos no verbales como el menudeo de la mirada mutua y el tacto afectuoso son los que pueden estimular su producción y el riego del cerebro.

No debe extrañarnos en absoluto que una mujer pueda manifestar frecuentemente la queja de que su compañero, su pareja, no la escucha, no la mira lo bastante a los ojos, no le habla lo suficiente o no le hace caso. Seguramente, aquel que ahora se expresa poco, en los primeros tiempos de la aproximación y del galanteo no cesaba de hablarle a la cara, charlaba por los codos y se la comía con los ojos. De hecho, era todo ojos, porque los ojos son la puerta del universo más personal, de la intimidad, y en nosotros todas las relaciones han empezado por ahí. Así, en los comienzos de la relación, a ella le bastaba con insinuar cualquier cosa con respecto al centro docente, la música o el trabajo y él hablaba durante media hora mientras su mirada sustentaba el flujo de las palabras. ¿Se os ha ocurrido pensar en cuántas palabras pudo llegar a decir en el tiempo que duró aquella situación de cortejo? ¡Millones! Sí, millones. Toda la fuerza del cerebro lo empujaba a ello, y los ojos, y los oídos, y la nariz y el corazón y los pulmones y el cuerpo entero trabajaban para consolidar la relación. La naturaleza es así de romántica. Pero, claro, ahora ya han podido mantener relaciones sexuales hasta la saciedad, están juntos y quizá viven juntos desde hace tiempo.

A decir verdad, así son las cosas. Lo que ella pide es más galanteo, quiere más demostraciones que la impresionen y la hagan feliz, y él no necesita hablar demasiado, ni mirar a los ojos para recibir estímulos, porque se ha vuelto perezoso. Ella quiere más signos de interés, de atención y de compromiso. Ciertamente, somos perezosos, y por lo general sólo observamos el comportamiento social necesario para conseguir lo que queremos, de manera que si un hombre y una mujer mantienen una relación sexual estable se diría que no hay motivo alguno para invertir más tiempo y más energía en festejar como cuando lo hacían de manera tan apasionada. Ambos —pero sobre todo él— sólo recurren al cortejo necesario y suficiente para tener a la pareja contenta y que no se vaya. Cabe decir que con el paso del tiempo mucha de la información que una persona puede ofrecer ya la ha dado y, claro, la parte dura del acto de hablar radica en tener algo interesante que decir. La dificultad que conlleva el comportamiento verbal efectivo no es el coste de mover las mandíbulas y la lengua, sino el coste de pensar en alguna cosa expresable verbalmente que impresione a la pareja. Pensemos que no sólo se nos piden expresiones verbales y no verbales, sino asimismo expresiones inteligentes, y éstas son difíciles de producir. Además, se requerirían unos estímulos tan grandes como los de aquellos primeros días de la relación en que el cuerpo entero trabajaba casi en exclusiva con esta finalidad. En aquellas condiciones, para explorar universos de pensamiento nos bastaba con aprovechar las infinitas posibilidades que ofrece el lenguaje bien armonizado gracias a la presencia de todo un grupo de signos no verbales que lo estimulan a pedir de boca.

Con todo, son muchas las parejas que han descubierto la manera como las reglas que gobiernan la comunicación tanto verbal como no verbal pueden hacernos entrar

en paraísos poco explorados y permanecer en ellos por tiempo indefinido. La literatura nos ofrece un caso maravilloso en la historia de Scheherazade; esta muchacha no sólo consigue interesar al príncipe, sino que lo enamora y busca los recursos comunicativos necesarios para prolongar la relación por el procedimiento de mezclar creatividad, elocuencia, sabiduría, inteligencia y belleza, y de ese modo tejer una estrategia de lo más exitosa. Cabe decir que en aquel caso, y en muchos otros, valía la pena invertir en el mantenimiento del compromiso a medio o largo plazo con la pareja y realizar una fuerte inversión en los hijos —o en complacerse mutuamente — y, por eso, seguir usando, siquiera fuese de manera un tanto mitigada, la fascinante ritualística del cortejo, que exige una verdadera armonía entre los aspectos verbales y no verbales de la comunicación y donde la mirada, la mirada mutua, desempeña el papel clave que ha cumplido siempre en el mundo primate, mucho antes de que ese recién llegado a la comunicación que es el lenguaje empezara a vislumbrarse.

Las mujeres no sólo miran más y mejor a los ojos, sino que toda su cara despliega y armoniza muchos más signos de emoción, de sentimiento y de actitud positiva, o negativa, en el sentido de participar en la conversación, en el encuentro. Los hombres controlan y filtran mucho más las emociones, como si les diera miedo expresarlas. Ellas también sonríen más, abren más la boca y los ojos, se humedecen más los labios con la lengua, levantan más las cejas y mueven más los párpados, las mandíbulas y las mejillas, cosa que, mezclada con el chispear de la mirada, constituye un cóctel emotivo tal que supone el almohadón ideal para una comunicación exitosa que debe llevar al refuerzo de las relaciones. No abriguéis la menor duda al respecto: está en vuestras manos abrir el tabernáculo que guarda los secretos de las estrategias de seducción más exitosas.

Llegados a este punto, todo el mundo estará de acuerdo en que las emociones son una parte fundamental del comportamiento humano y nos proporcionan los mejores momentos de nuestra vida, pero también los peores. El reconocimiento y la expresión de las emociones constituyen el núcleo de la competencia o inteligencia emocional, y muy a menudo se plantea la pregunta de por qué hombres y mujeres reaccionamos de manera tan diferente ante una emoción. Tal como hemos visto, investigaciones recientes han desarrollado programas de visualización de la actividad cerebral mediante técnicas de tomografía, de emisión de positrones o de resonancia magnética computarizada, con el fin de averiguar qué ocurre en nuestro cerebro cuando captamos una emoción. El objetivo consiste en saber qué parte del cerebro actúa cuando hombres y mujeres pensamos en emociones, por ejemplo al mirar una fotografía. Los resultados muestran que las mujeres reconocen las emociones con más facilidad que los hombres. Una mujer parece capaz de reconocer la emoción en un rostro como quien dice antes de darse cuenta de que realmente se trata de un rostro y no de otra cosa.

El hombre primero ha de estar seguro de que lo que está observando es una cara, antes de determinar la emoción que expresa. Ahora bien, el descubrimiento más

espectacular de esta serie de estudios se orienta en el sentido de que las mujeres necesitan mucha menos energía cerebral para pensar en las emociones, las tienen más hacia la punta de los dedos. Las zonas del cerebro que emplean son más reducidas, mientras que los hombres necesitan una superficie mucho mayor para procesar las mismas informaciones. Podemos comprobar que en su caso existe una actividad mayor en la parte anterior del cerebro, la zona que sirve para analizar las informaciones sensoriales procedentes de la visión de la cara. Los hombres también muestran mayor actividad en el cerebro emocional, necesitan observar un rostro con detalle para poder leer y comprender la emoción que expresa la imagen. Las zonas cerebrales utilizadas por las mujeres se encuentran mucho más concentradas, es como si su maquinaria estuviera mucho mejor lubricada, como si tuviesen una habilidad mayor para escoger las zonas del cerebro necesarias para procesar la información procedente de la cara. Lisa y llanamente, las mujeres saben leer e interpretar mejor las caras y también las emociones.

Por lo que respecta a la producción de expresiones emocionales, el hecho de que el cerebro del hombre no tenga tan buena conexión entre los dos hemisferios lo obliga a especializarse un poco más. Para expresar emociones necesita los dos hemisferios cerebrales, ya que éstas se incuban en el sistema límbico y se elaboran en la parte derecha del cerebro, mientras que el lenguaje está instalado en la izquierda. El hecho de que la comunicación interhemisférica no sea tan buena en el hombre provoca que éste se vea obligado a utilizar una superficie más extensa para interpretar las emociones. Y por eso a un hombre, en general, le resulta biológicamente más difícil expresar emociones, mientras que las mujeres están mejor equipadas para traducir sentimientos y expresarlos. Tal como hemos dicho, la diferencia de conexiones explica asimismo la distinta disposición con que hombres y mujeres se plantean el hecho de gestionar la realización de unas cuantas tareas al mismo tiempo.

Ellas pueden gestionar adecuadamente la realización simultánea de las tareas, mientras que ellos se ven más abocados a acabar una cosa antes de empezar otra. Estas diferencias morfológicas probablemente han estado condicionadas por procesos de adaptación. Las mujeres han tenido que hacer muchas cosas al mismo tiempo, y algunas de ellas de gran complejidad. Debían colaborar en el trabajo, llevaban el peso de la recolección, y la mayoría eran madres y estaban obligadas a ocuparse de una familia, llevar la casa y gestionar las necesidades globales, lo cual equivale a administrar una pequeña empresa. La mayoría de las mujeres son cuidadoras y mujeres de negocios por naturaleza. Están especialmente preparadas para la gestión del conocimiento y para la gestión de las emociones. Dejadme decir una vez más que, de hecho, en la actualidad estáis cobrando el plan de pensiones que os pusieron vuestras abuelas. Y por eso no es extraño que dirijamos la vista hacia el tercer milenio con ojos más bien femeninos.

Por lo general, los hombres parecen asumir una postura más relajada que las mujeres. Éstas tienden a colocar el cuerpo dirigido de cara a la persona interlocutora.

Realizan muchas más cabezaditas de aprobación, mientras que los hombres movemos más los brazos y separamos más los codos del cuerpo, como si no tuviéramos miedo de nada. La mujer siempre interactúa con cierta dosis de tensión en el cuerpo, no lo lanza tanto, y también sus carnes están más quietas y más cerradas. Ellas se mueven en un espacio más reducido, y en este espacio son mucho más susceptibles ante la posibilidad de ser vulneradas, lo que con frecuencia provoca que aferren el bolso, la carpeta o el periódico y se lo coloquen delante del pecho a manera de escudo. Lo vemos siempre en el metro, en el ascensor o en el seno de una multitud, donde es fácil que otra persona invada su espacio personal. En tales situaciones, los hombres aparecen mucho más relajados. Volvamos a la interacción: la mujer gesticula de manera más suave y fácil, posee un tacto acariciador y aporta más *feedback* a la comunicación, al ser también mucho más sensible a los signos del otro, en especial a la expresión de las emociones. Tal como hemos venido repitiendo, se diría que ella se juega mucho más en la relación, lo cual la hace especialmente hábil y preparada para tareas de cuidar, de coordinar, de promover relaciones y, en definitiva, de promover la vida.

Hemos enumerado una serie de rasgos comunicativos, verbales y no verbales, que han configurado la base de las diferencias entre la manera de comunicar de los hombres y la de las mujeres y que, una vez conocidos, pueden contribuir, por un lado, a mejorar las relaciones y, por otro, a mejorar las habilidades comunicativas de todos y de todas, a fin de que podamos gozar de mayor calidad de vida en un mundo donde la dimensión comunicativa pasa a ser decisiva en todos los sentidos, si es que no lo era ya. Hemos podido darnos cuenta de cómo ciertos malentendidos de la vida cotidiana, más que con cosas personales, tienen que ver con fases de estrategias diferentes, de las que somos poco conscientes, diferencias, no obstante, capaces de convertirse en un auténtico peligro. Pese a vivir en una sociedad cada vez más igualitaria, hombres y mujeres decimos, presuponemos, expresamos y entendemos las cosas de manera harto distinta. Por eso nunca hemos de caer en el error de pensar que el «otro» comunica de manera «ilógica» o, peor todavía, jamás creas que debes de estar loco, o loca, o que, cuando menos, no sabes cómo demonios arreglártelas para comunicar bien. Hombres y mujeres empleamos estrategias comunicativas muy diferentes, ni más ni menos, y para entendernos bien debemos ser conscientes de ello. Si lo conseguimos, podemos confiar en tocar la felicidad con las puntas de los dedos de todos los sentidos.

Nos hemos referido en varias ocasiones a cómo las mujeres se sienten más implicadas en la relación con miras a reforzarla y mantenerla, como si siempre se plantearan las cosas a más largo plazo, mientras que a los hombres se los ve más implicados en la información aportada, y en ese sentido, su estilo general los lleva a concentrarse más bien en el corto plazo, razón por la cual con frecuencia se obcecan en interrumpir o en proceder a añadidos informativos del todo innecesarios para moverse por esos hechos sociales tan fascinantes que denominamos conversaciones y

que, al fin y al cabo, constituyen el núcleo de la vida social tanto en casa como en el trabajo o en los espacios de ocio. Esta actitud ante la relación permite entender por qué a tantos hombres les duelen muchas de las preguntas que las mujeres les hacen. Debemos entenderlo: para ella, preguntar supone acercarse, es· una manera muy tierna de manifestar que está interesada por ti; aspira a reforzar vínculos, y una manera delicada de hacerlo consiste en implicarte más en la conversación, es decir, en la relación. También por eso, en general, las preguntas son más cortas, y muy fáciles, desde el punto de vista informativo, de contestar. Desea, sin embargo, que cuando contestes te impliques en la respuesta y le dirijas una sonrisa y una mirada de complicidad, de afecto. Para el hombre, una pregunta viene a ser una parte de un interrogatorio, se trata de averiguar una información, y cuando se la hacen, tiene la sensación de que su credibilidad se pone en entredicho, como si su interlocutor pensara que le oculta cosas. Por eso también sus preguntas son siempre más largas y rebuscadas, y hombres y mujeres se sienten más a gusto cuando los entrevistan mujeres. Las preguntas de los locutores acostumbran a ser tres veces más largas que las de las locutoras. De hecho, hemos podido oír preguntas que casi incluían una miniconferencia. La mujer aspira a sentirse unida a aquel con quien habla, y por eso también desea mantener cierto equilibrio en la conversación, dando juego y hablando de problemas, frustraciones, éxitos y preocupaciones, de manera que incluso llega a pensar que su estatus depende de su «éxito» en el establecimiento de esas conexiones. A los hombres, en cambio, por el hecho de ceñirnos más a un marco centrado en la aportación informativa, cuando hablamos no se nos identifica demasiado como a personas conectadas, vinculadas, sino más bien como a competidores. No exageraremos un ápice si afirmamos que las vidas de los hombres se rigen más por el éxito personal en términos de trabajo, deportes o centro docente. Cuántas mujeres no se preguntan a la hora de participar en una nueva situación comunicativa: «¿Les caeré bien?» En el fondo, el hombre, sin atreverse a explicitarlo, en el umbral de la conciencia pregunta: «¿Me respetáis?»

Estamos llegando al meollo del asunto. En el acto comunicativo, hombres y mujeres participamos con motivaciones y liturgias diferentes. Los hombres —exagerando un pelín— intentamos asegurarnos el éxito personal proporcionando información, mientras que las mujeres aspiran a interpretar dicha información como una oportunidad para identificarse con el hablante a fin de estrechar vínculos. La situación presenta cierta asimetría, ya que uno juega más bien a hablar y la otra a escuchar. Estaría muy bien que pudiéramos intercambiar papeles, o bien que hombres y mujeres conociéramos las «reglas del juego». Probablemente, si eres una chica, estás harta de ver cómo algunos chiquillos, u hombres, te hablan con autoridad y convicción sobre un tema mientras tú los miras y te limitas a decir palabras de conexión, y esbozas leves cabeceos como de aprobación, e incluso pones ojos reidores y realizas con una gracia encantadora pequeños gestos que has aprendido de tu madre o de otras mujeres, mientras que él continúa hablando y hablando y

hablando. Los dos desempeñáis vuestro papel, él como gallito competidor en el contexto de la conversación y tú como buscadora de un vínculo personal. Tal vez te parezca que las cosas van bien, pero no, salta a la vista que no…, y si no es así, ya lo comprobarás más adelante. Entonces él tampoco sabrá por qué…, ¡si lo escuchabas tan embobada! Lo peor que te puede ocurrir es que pienses que las mujeres sois tontas, que os limitáis a escuchar sin aportar nada interesante, que os mostráis siempre de acuerdo, que no tomáis decisiones y que tenéis que aprender de los hombres. Y llegados a este punto, te confieso que acertarás cuando digas aquello que de vez en cuando os gusta repetir: «Son unos memos, nunca se enteran».

Para cerrar estas reflexiones, os explicaré una breve historia, sobre un hecho trivial —los verdaderamente importantes— que me contó una alumna mía. Un día, esta chica, Marta, mientras estaba hablando con su padre se miraba en un espejo la cara, algo quemada por el sol, y al tener ojos pequeños, vivos y muy reidores, el acto de reír la hizo reparar en unas pequeñas arrugas al lado de los ojos que quizá se le notaban demasiado a sus preciosos veinte años. Acercó la cara a su padre y le dijo «Mira, ya tengo arrugas», fingiendo estar preocupada. Él, sin más, le contestó: «No te preocupes, seguro que cuando seas mayor existirá una máquina que te las quite o una operación para arreglártelas sin que te duela en absoluto». Ella mostró signos de que no le había sentado muy bien la respuesta y se fue a su habitación. Poco después le comentó lo mismo a su madre, y ésta fue la respuesta: «Mira las mías, ¿qué tienes que decir de tu bonita cara?» Y las dos se echaron a reír de la poca sensibilidad del tontaina de su padre. En realidad, como respuesta a su pequeña queja, Marta sólo aspiraba a un consuelo y a un gesto de acercamiento. En cambio, la respuesta de su padre obedeció a una reacción para ayudar a resolver un supuesto problema. Con el fin de tranquilizar a su hija, le ofreció una solución más o menos adecuada, mientras que Marta sólo deseaba sentir que la quería igual aunque tuviera un montón de arrugas y que su conducta no era más que una bobada.

NUEVOS VALORES EMERGENTES PARA EL TERCER MILENIO

Tal como hemos visto en las postrimerías de este relato, las mujeres han llegado a configurar unas competencias mentales extraordinarias, tejidas poco a poco durante el largo y fascinante camino de la evolución: habilidades verbales, amplitud de vocabulario, riqueza y complejidad gramaticales, variedad tonal y precisión articulatoria, capacidad para integrar toda una serie de signos no verbales, como gestos, posturas y expresiones faciales, inteligencia emocional y empatía. Gozan de las excelencias de los sentidos del tacto, el olfato y el oído, lo cual las predispone para gestionar a las mil maravillas la actividad social relacionada con la proximidad, donde fácilmente pueden aplicar otra de sus destrezas, la de poder desempeñar diversas tareas al mismo tiempo, moverse por todas las dimensiones de un espacio de

actividad. Tienen paciencia, conocen la lógica de la austeridad y les encanta hacer planes a largo plazo; asimismo, gozan del talento para crear redes de contacto, para establecer compromisos, para negociar. Responden a un fuerte impulso maternal, para la afiliación, tienen ganas de promover la vida y sus preferencias se orientan hacia la cooperación y la obtención de consensos.

También los hombres poseen numerosas cualidades, y muy especiales, entre ellas una maravillosa comprensión de las relaciones espaciales, que aprovecha al máximo su competencia en el sentido de la vista, así como el talento para resolver problemas mecánicos complicados, la capacidad para concentrarse y centrar su atención en un objetivo e incluso la habilidad para controlar sus emociones. Todas ellas, junto con algunas otras, forman parte de la arquitectura del cerebro masculino desde hace decenas y centenares de miles de años. Al ser capaces de controlar las emociones, han podido mantener a raya el miedo hasta poder gestionar muy bien sus actividades en situaciones de riesgo y de peligro, y de ese modo ayudar a su familia y a su comunidad a sobrevivir. Su capacidad de concentración y de atención continua les permitió desarrollar las tecnologías de la piedra, del metal y de las herramientas complejas, y sus aptitudes para el análisis nos han abierto los maravillosos espacios de la ciencia, con un sinfín de aplicaciones en campos que abarcan desde el mundo militar y de la defensa —y la destrucción— hasta el ámbito de la medicina, que tiene como principal objetivo tanto aplazar la muerte como promover la vida.

Desde los albores de la humanización, el comportamiento peculiar del hombre se ha manifestado en la caza, la guerra, la competición, la conquista o la defensa de los territorios y de la comunidad. El comportamiento de la mujer, en cambio, lo ha hecho en el acondicionamiento del hogar y su gestión, así como en la transmisión de la información, de la vida y de los conocimientos. Hoy, la degradación sistemática de nuestro entorno ecológico, el incremento de la marginación social, la presencia de más pobres, más enfermos y más personas de edad avanzada, junto con la urgencia de los déficit educativos, han hecho emerger el destacado papel de los valores femeninos a la hora de plantear los grandes retos que caracterizan a las nuevas sociedades del conocimiento. El impulso de estos valores no corresponde, y afecta, tan sólo al mundo femenino o feminista, donde el acceso de las mujeres a puestos de responsabilidad en el mundo de la industria, la política y la gestión reequilibre los nuevos espacios de poder, sino más bien a una nueva manera de ver el mundo y de actuar sobre los entornos socioecológicos, basada en la cooperación, la solidaridad, la convivencia y el consenso más que en la agresividad y la competición.

Huelga decir que esta visión ya la comparten un número cada vez más considerable de hombres, que han llegado a formular como problemas morales el de la degradación sistemática de la naturaleza, el de la marginación social o el del déficit educativo.

Los hombres han tejido las vestiduras de su dominación con los hilos de la fuerza, la razón y el poder, mientras que las mujeres han trabajado más con los de la

seducción, la intuición, la persuasión y la influencia. La lógica implacable de los unos contrasta con los sentimientos, la sensibilidad y la sostenibilidad de las otras, si bien es muy cierto que los comportamientos no siguen nunca el esquema del todo o nada, sino que más bien se mueven dentro de una gradualidad con unas diferencias en ocasiones muy sutiles. Sin embargo, los grandes rasgos de los comportamientos subsisten y se verifican en las acciones. Los valores masculinos fueron los que primaron en los espacios técnicos de la competencia y la conquista típicos de las sociedades industriales en crecimiento. En cambio, la transición hacia la sociedad del conocimiento encumbra a los nuevos valores de la sostenibilidad ecológica, cultural, social y personal de la comunicación, de la polivalencia, de la transversalidad, del compromiso, de la fidelidad, de las relaciones a largo plazo y de la red y, por consiguiente, conduce a redescubrir y a privilegiar los valores femeninos.

La influencia creciente, a escala mundial, del papel de la mujer en los grandes retos del mundo del mañana, su implicación muy directa en los ámbitos del medio ambiente, de la educación o de la salud constituye la prueba más fehaciente de ello. Desde los movimientos ecologistas hasta las agrupaciones de consumidores, desde las asociaciones de padres y madres de alumnos hasta la asistencia a personas mayores, de los movimientos pacifistas a las comisiones de bioética, la acción de las mujeres abre vías sumamente interesantes, con frecuencia inéditas, hacia modelos alternativos más equilibrados de organización social. Solidaridad, complementariedad, paciencia, respeto por la diversidad, acción en red, reconfiguración del largo plazo, austeridad, despliegue de las nuevas fuerzas de la delicadeza, las caricias y la ternura, armonización de los cerebros límbico y cortical, de la emoción y de la razón, representan comportamientos o modos de acción que hoy consideramos emergentes y que tradicionalmente se han atribuido a las mujeres.

Como despedida, dejadme manifestar mi creencia en que un mundo injertado de estos valores hará progresar la vida humana hacia la solidaridad, la justicia, el equilibrio y la paz. Entre todos y todas, mediante una auténtica complementariedad, ayudaremos a preservar los viejos y hermosos caminos del futuro de nuestro planeta, de manera que la memoria venidera guarde el recuerdo de nuestros esfuerzos. Ahora bien, si he de ser sincero, os diré que no se requerirán esfuerzos gigantescos. Por el contrario, son asumibles, y la mayor parte del camino ya está hecha. Creo que nos encontramos en una encrucijada no demasiado diferente de aquella que posibilitó la eclosión y el despliegue posterior del arte, el sentido del humor, la aptitud para contar historias o el lenguaje mismo, que se irían imponiendo por el hecho de que las mujeres situaron estas formas tan especiales de creatividad entre sus preferencias.

Hoy, en los albores del tercer milenio, los valores femeninos empiezan a ser emergentes, y a nadie sorprenderá que las mujeres los consideren prioritarios a la hora de elegir pareja y empiecen —si es que no lo han hecho ya, como afirma mi hija Laia— a desarrollar un gusto sexual por la sostenibilidad en todas sus variantes, un gusto sexual por el universo de valores que ellas mismas han incubado a lo largo de

decenas de miles de años. Y de ese modo veremos cómo en el listado de indicadores de excelencia de los hombres hay un lugar privilegiado para la retahíla de valores que la tradición había asignado en mayor medida a las mujeres que a los hombres. Nosotros, en cuanto mamíferos, primates y homínidos, somos seres necesitados de vínculos, nos hace falta proximidad, tactos y contactos, nos es preciso mirarnos a los ojos y necesitamos tocar la voz con las puntas de los dedos de la ternura. Sentimos pasión por las caras y poseemos los recursos necesarios y suficientes para generar espacios de felicidad de una naturaleza que la humanidad casi ni ha probado todavía. Entre las reglas que habrán de gobernar dichos espacios figurarán aquellas que permitieron desplegar los espacios de la vida, las reglas de la comunicación, verbales y no verbales, generadoras de las estrategias comunicativas más exitosas, las de la seducción. Los nuevos valores emergentes, los nuevos atractivos modificarán la fisonomía de las relaciones persona-persona y persona-naturaleza, e impregnarán la vida en los hogares, en las empresas, en las aulas y en los hospitales. No me cabe la menor duda al respecto. Y es muy curioso que hayamos reencontrado estos nuevos recursos humanos de naturaleza antientrópica en nuestro propio corazón y que procesos caóticos deterministas los ayudasen a emerger. Ahora lo que se requiere es que el instinto de seducción acabe por dispersarlos por todo el planeta.

SEBASTIÀ SERRANO (España, Bellvís, Pla d'Urgell, 1945). Es catedrático de lingüística general en la Universidad de Barcelona. Ha publicado diversos estudios sobre temas de semiótica, lingüística, poética, filosofía, teoría de la ciencia y, sobre todo, teoría de la comunicación. Entre sus numerosos y galardonados libros se han publicado en castellano, *Elementos de lingüística matemática* (III Premio Anagrama de Ensayo). *Lógica, lingüística y matemáticas*. *Signos, lengua y cultura* (premio Xarxa de ensayo) y *El regalo de la comunicación*.