

**SAMER
SOUFI**



Lo que
FREUD le diría
a **SPIELBERG**

47 películas para

CONOCERNOS MEJOR



Lectulandia

¿Por qué estaba siempre malhumorado el enanito gruñón? ¿Pudo Neo haber esquivado las balas de Matrix? ¿Hicieron bien Rick e Ilsa al decidir separarse en Casablanca? ¿Por qué los amigos de Stu le llamaban «Doctor Maricón» en Resacón en Las Vegas?

El cine es un espejo a través del cual podemos identificarnos con los personajes, conmovernos con ellos, reflexionar sobre las razones de su comportamiento y, en definitiva, conocer mejor nuestra personalidad y los motivos de nuestros comportamientos. A través de 47 películas Samer Soufi nos muestra los motivos que llevan a sus personajes a comportarse como lo hacen y los sentimientos que lo provocan: el miedo, la confianza, la amistad, el amor, la tristeza, etc.

Lectulandia

Samer Soufi

Lo que Freud le diría a Spielberg

47 películas para conocernos mejor

ePub r1.0

XcUiDi 23.03.17

Título original: *Lo que Freud le diría a Spielberg*
Samer Soufi, 2015

Editor digital: XcUiDi
ePub base r1.2

Este libro se ha maquetado siguiendo los estándares de calidad de www.epublibre.org. La página, y sus editores, no obtienen ningún tipo de beneficio económico por ello. Si ha llegado a tu poder desde otra web debes saber que seguramente sus propietarios sí obtengan ingresos publicitarios mediante archivos como este.

más libros en lectulandia.com

Prólogo

La vida y el cine se retroalimentan y sería imposible conocer la realidad contemporánea sin el cine. El cine toma sus argumentos de hechos que suceden en la realidad y, al mismo tiempo, influye en dicha realidad, nos la cuenta con una determinada interpretación, nos ayuda a entender lo que sucede.

En el cine se han tratado todos los temas y se ha filmado casi todo. Es difícil encontrar aspectos de la conducta humana que el cine no haya tratado de alguna forma. El análisis constante de lo que se sucede en nuestra sociedad a través del cine nos permite tomar como punto de partida las películas para profundizar en el análisis de la conducta humana, valorarla y obtener valiosos aprendizajes.

Este libro es un paseo por la conducta humana desde la oscuridad de la sala cinematográfica. Para realizar este recorrido, he seleccionado 47 películas que ilustran diferentes aspectos del comportamiento humano y me he fijado en algunos de los temas que abordan, preguntándome cuestiones tales como:

¿Por qué estaba permanentemente malhumorado el enanito Gruñón, mientras que el enanito Feliz andaba siempre tan regocijado?

¿Por qué en *Pretty woman* Kit insistía con tanta vehemencia a su amiga Vivian para que no besara a sus clientes en la boca?

¿Pudo Neo haber esquivado realmente las balas en *Matrix*?

¿Por qué quería la señora Robinson acostarse con Ben en *El graduado*?

¿Existen los zombis?

¿Hicieron bien Rick e Ilsa al decidir separarse en *Casablanca*?

¿Por qué Dumbo era tan tímido y andaba siempre tan triste y melancólico?

¿Qué le sucedió a Foster para acabar estallando en *Un día de furia*?

¿Por qué Gallagher sucumbió tan fácilmente a los intentos de seducción de Alex en *Atracción fatal*?

¿Cómo consiguió Isaac lavar el cerebro a los muchachos del pueblo en *Los chicos del maíz*?

¿Qué les pudo haber pasado realmente a los tres estudiantes de cine que desaparecieron en los bosques de Burkittsville en *El proyecto de la bruja de Blair*?

¿Por qué los amigos de Stu le llamaban «doctor Maricón» en *Resacón en Las Vegas*?

El cine no es solo una fábrica de sueños, también es un espejo a través del cual podemos identificarnos con los personajes, conmovemos con ellos, reflexionar sobre las razones por las cuales se comportan como lo hacen, preguntarnos si nosotros actuaríamos de la misma forma, y deducir, en fin, los motivos más profundos que explican la conducta humana.

Bienvenidos al conocimiento de la vida humana desde el patio de butacas.

Regreso al futuro

¿Por qué el éxito y el fracaso tienden a expandirse?

Regreso al futuro es una divertidísima comedia de ciencia ficción que obtuvo un gran éxito de taquilla, dando lugar a la producción de una trilogía que se completó con *Regreso al futuro II* (1989) y *Regreso al futuro III* (1990).

La historia comienza en el año 1985, en un pueblecito californiano donde vive el adolescente Marty McFly, con sus padres Lorena y George.

George es un hombre apocado, tímido y de poco carácter, que tiene un empleo mal pagado, en el cual sufre además las constantes burlas y humillaciones de su supervisor, el tosco y grosero Biff.

Este bravucón comenzó a acosar y hostigar al pobre George cuando ambos eran niños y nunca dejó de hacerlo durante los treinta años siguientes.

Resultó que ambos terminaron trabajando para la misma empresa y Biff se convirtió en jefe de George, fundamentalmente gracias a los trabajos que este hacía por él. Pero George estaba demasiado asustado como para atreverse a informar a los jefes superiores de la realidad de la situación.

Un día Marty, el hijo de George, va a visitar a su amigo Doc, un científico al que todos toman por loco pero que, en realidad, es una especie de genio que ha sido capaz de crear una máquina para viajar en el tiempo.

Durante la visita, y debido a una serie de incidentes, Marty viaja en ese artefacto retrocediendo hasta el año 1955, donde sus futuros padres aún no se habían conocido. Ahora, deberá conseguir que sus padres se conozcan y se casen, pues de lo contrario su existencia no sería posible.

Marty prepara un plan para que sus padres puedan encontrarse, pero antes de que llegue George al lugar del encuentro, Biff intenta abusar de su futura madre, Lorena. Justo en ese momento llega George y, por primera vez en su vida, se atreve a enfrentarse a él y le pide que deje en paz a la chica.

Biff responde tratando de romper el brazo de George y en ese momento Lorena, intentando ayudar a George, sufre un empujón por parte de Biff y cae al suelo. Esto enfurece a George quien, casi sin darse cuenta, le pega un puñetazo a Biff, dejándole noqueado en el acto. Entonces Lorena, entre sorprendida y admirada, entorna unos ojos tiernamente amorosos que dirige hacia George.

Después de esta escena, Marty regresa en la máquina del tiempo de vuelta hasta el año 1985. Pero aquí el joven observa que las cosas parecen haber cambiado por completo. Su casa aparece ahora más lujosa y reluciente de lo que recordaba. Sus padres parecen más jóvenes y felices. Y los roles que adoptan George y Biff parecen

haberse intercambiado.

Resultó que el desenlace de la pelea entre George y Biff, tras el golpe que le dio el primero al segundo, hizo que George se sintiese mucho más seguro de sí mismo.

Al mismo tiempo, Biff perdió confianza y, a partir de ese momento, perdió a la víctima predilecta a quien acosar.

Estos pequeños cambios en las psicologías de ambos protagonistas, dieron lugar con el tiempo a grandes cambios que modificaron por completo el escenario futuro de sus vidas.

En el nuevo futuro que se ha desarrollado, resulta que George ha puesto en marcha su propio negocio de automóviles, que parece ir viento en popa. Y Biff trabaja para él como mecánico, dirigiéndose siempre a su jefe con un servil «señor McFly».

La historia de George en *Regreso al futuro* es una perfecta descripción del efecto sociológico, bien estudiado, de la amplificación de las diferencias iniciales.

Este efecto explica la tendencia de las personas que tienen éxito a tener aún más éxito, y la propensión de quienes fracasan a hundirse todavía más en el abismo.

El éxito inicial y casi fortuito de George al tumbar al matón Biff condicionó el resto de la historia.

El éxito incrementó la confianza de George en sí mismo.

Elevó su estatus relativo.

Aumentó su autoestima.

Le confirió un mayor sentimiento de valía personal.

Le hizo sentir que contaba con los recursos interiores necesarios para afrontar los desafíos.

Y le reforzó en su determinación para seguir luchando y alcanzar el éxito.

En cambio, el fracaso de Biff al caer noqueado por el puñetazo de su contrincante contribuyó a destruir su autoconfianza. Minó sus fuerzas, su iniciativa y su determinación. Y de este modo se sintió cada vez menos capaz y dispuesto a intentar seguir luchando por alcanzar el éxito.

Como a George, nuestros éxitos nos infunden confianza.

Y a como Biff, el fracaso reduce nuestro nivel de confianza.

De esta forma es como el éxito atrae más éxito y el fracaso atrae más mala fortuna.

Este fenómeno, que consiste básicamente en que las diferencias iniciales debido a cualquier circunstancia, incluso azarosa, entre los miembros que compiten en un mismo grupo, son magnificadas por el resultado de la competición a través de una serie de mecanismos que conducen a ciclos de éxito o de fracaso, fue comprobado y descrito por primera vez por el sociólogo Robert K. Merton.

Merton lo bautizó como «efecto Mateo», en referencia al Evangelio según san Mateo, donde se narra la historia de un amo acaudalado que hace balance de la rentabilidad que han sacado a su dinero sus administradores, y decide dar todo el

dinero a los que más rentabilidad habían obtenido. Se justificó diciendo: «Al que más tiene, más se le dará; y al que menos tenga, aun lo poco que tiene se le quitará».

Esta frase ha pasado a los anales de la historia como la quintaesencia del efecto sociológico por el cual las personas que tienen éxito tienden a tener aún más éxito, mientras que las que fracasan tienden a hundirse todavía más en el abismo, tal como nos describe la historia de George en *Regreso al futuro*.

Mediante una serie de estudios, Merton demostró que a los científicos de reconocido prestigio se les presta mucha atención mientras que, en comparación, se les concede muy poca atención a los científicos no reconocidos hasta el momento.

Los científicos ya reconocidos acaparan citas, artículos, financiación, medios, etc. En cambio, aunque realicen iguales o mayores contribuciones, los científicos que no son conocidos encuentran dificultades para que les publiquen sus trabajos las revistas científicas de primer orden, tienen más problemas para encontrar financiación y, en general, cosechan menos aplausos que los investigadores eminentes.

Posteriormente se ha ido comprobando que este fenómeno de la amplificación de las diferencias es extensible a la mayoría de los campos de actividad humana, además de al campo científico, y se produce no solo por la acción de los agentes externos, que tienden a premiar a los que más éxito han obtenido, sino también —y, sobre todo— porque los éxitos y fracasos afectan a los niveles de confianza de quienes los experimentan.

Los niveles de confianza se mueven normalmente de acuerdo a los éxitos y a los fracasos, promoviendo ciclos recurrentes que conducirán al cielo o al infierno. Cuando dichos niveles son elevados, las personas sienten que cuentan con los recursos internos necesarios para hacer frente a los mayores desafíos, siendo el caso contrario cuando la confianza es escasa.

De este modo, el éxito y el fracaso, que al principio era efectos, comenzarán a convertirse en una causa que acarreará más éxito o más fracaso.

Confianza es la palabra clave, la llave maestra, el Santo Grial que conducirá las vidas de las personas por unos u otros derroteros. Por eso, como dijo Henry Ford: «Tanto si crees que puedes como si crees que no puedes, estás en lo cierto».

FICHA TÉCNICA

Título original: *Back to the Future.*

Nacionalidad: EE. UU.

Año: 1985.

Género: comedia de ciencia ficción.

Director: Robert Zemeckis.

Reparto: Michael J. Fox (Marty), Christopher Lloyd (Doc), Crispin Glover (George), Lea Thompson (Lorraine) y Thomas F. Wilson (Biff).

Resacón en Las Vegas

¿Eres tú mi verdadero amigo?

Resacón en Las Vegas es una muy divertida comedia que tuvo dos secuelas (*Resacón en las Vegas II* y *III*), conformando en conjunto la trilogía cómica posiblemente más exitosa de la historia del cine.

La película trata de cuatro amigos que viajan a Las Vegas dos días antes de la boda de uno de ellos, para celebrar su despedida de soltero. Allí montan una enorme juerga, pero cuando a la mañana siguiente se despiertan los tres padrinos, Stu, Alan y Phil, con una resaca monumental, el novio, Doug, no aparece por ningún lado y ninguno de ellos consigue recordar nada de lo que pasó.

La historia va avanzando a través de las divertidas situaciones que atraviesan los amigos en su frenética carrera contrarreloj intentando desandar sus pasos para llenar su enorme laguna mental y averiguar qué ha sucedido con su desaparecido amigo.

Durante el desarrollo de la película podemos observar cómo estos amigos se tratan entre sí de la forma más ruda y abierta posible.

Se dicen todo tipo de barbaridades.

Se insultan: «Doctor Maricón, acuda a recepción».

Y se gastan las bromas más pesadas que quepa imaginar.

Sin embargo, estos comportamientos, lejos de evocar la idea de que están resentidos o enemistados entre sí, nos revelan la realidad de que existe una amistad verdadera entre ellos.

El mecanismo de la amistad, al igual que el de otro tipo de alianzas sociales, se basa fundamentalmente en la aplicación del principio de la reciprocidad, que establece que unas personas se intercambian favores con otras personas, de tal modo que ambas partes reciben contraprestaciones aproximadamente iguales por sus aportaciones a la relación.

La evolución previó este mecanismo psicológico como forma de defensa contra el fracaso del grupo. Al colaborar con otras personas, esperando al mismo tiempo obtener su apoyo recíproco, ambas partes podían salir ganando en mayor medida de lo que habrían conseguido actuando cada uno de ellos por sí solos.

Las ventajas ancestrales de esta forma de comportamiento tuvieron que ser enormes para las personas implicadas, y todavía lo son en la actualidad. De ahí que se haya establecido este mecanismo psicológico que premia la amistad, haciendo que experimentemos felicidad cuando interactuamos con nuestros amigos.

Ahora bien, no todos los tipos de amistad son iguales. Los cuatro amigos de *Resacón en Las Vegas* muestran un tipo especial de amistad, la amistad verdadera,

que se diferencia un poco del mecanismo general de reciprocidad que gobierna las relaciones humanas.

En este tipo de amistad no se lleva una contabilidad tan estricta de los favores dados y recibidos, ya que se basa en el entendimiento implícito de que todo aquello que cada amigo hace a favor del otro le será devuelto por aquel en un horizonte de largo plazo, bien en forma de apoyo moral o material, o bien en forma de soporte social en los momentos difíciles en que lo necesite.

De modo que, aunque el balance entre dos amigos verdaderos pueda estar aparentemente desfavorable hacia uno de ellos durante años, lo aceptará en el entendimiento tácito de que, si algún día tiene un problema acuciante, ese amigo estará a su lado y acudirá a ayudarlo sin apenas considerar el coste que eso tenga para él.

El sentimiento de amistad íntima o verdadera es una emoción que se construye a lo largo de un tiempo casi siempre prolongado, al final del cual se alcanza una fase de gran intimidad.

Podemos saber que los amigos de *Resacón en Las Vegas* tienen un tipo de amistad íntima porque les vemos comportarse con toda naturalidad, sin escudos defensivos, dejando a un lado los aspectos más formales y protocolarios.

Utilizan entre ellos un lenguaje muy coloquial, incluyendo a menudo tacos y jergas particulares.

Discuten y se critican abiertamente, incluso se pelean e insultan.

No dudan en conversar de sus asuntos más íntimos y privados, como la condición de cornudo de Stu.

Y no tienen problemas en alcanzar un cierto grado de intimidad en lo relativo al espacio y el contacto físico.

Simplemente se sienten cómodos estando juntos porque no tienen nada que disimular o fingir, pues cada uno de ellos lo sabe todo de los demás, como los demás lo saben todo de él. Y se aceptan mutuamente tal cual son. Como dijo Kurt Cobain: «El auténtico amigo es el que lo sabe todo sobre ti y sigue siendo tu amigo».

FICHA TÉCNICA

Título original: *The Hangover*.

Nacionalidad: EE. UU.

Año: 2009.

Género: comedia.

Director: Todd Phillips.

Reparto: Bradley Cooper (Phil Wenneck), Ed Helms (Stuart —Stu— Price), Zach Galifianakis (Alan) y Justin Bartha (Doug Bilings).

Juana la Loca

La neurociencia del amor apasionado

Juana la Loca es una película basada en la relación histórica que tuvo lugar entre Juana I de Castilla y Felipe de Austria, y nos servirá para reflexionar sobre ciertos aspectos no tan conocidos del amor y los celos.

Podemos situar el inicio de esta historia en el año 1479, cuando Isabel I de Castilla y Fernando II de Aragón, los Reyes Católicos, concibieron a su hermosa hija Juana, que llegaría a ser conocida con el sobrenombre de «la Loca».

Cuando la muchacha, que recibió una severa educación en moralidad y buenas costumbres, creció hasta la adolescencia, quiso hacerse monja.

«¡Ni hablar!», dijeron sus padres. «Te casarás con quien te digamos, y con tu enlace servirás a tu país».

Así que, apenas cumplió los 16 años, concertaron la boda de la muchacha con el archiduque Felipe de Austria, de 20 años de edad, conocido por el sobrenombre de «el Hermoso», y la enviaron a Holanda.

La mente adolescente de Juana estaba llena de angustia y temor ante la perspectiva de iniciar una nueva vida matrimonial con un hombre a quien no conocía, en un país desconocido, con otras costumbres y otro idioma.

Pero cuando por fin se produjo el encuentro de Juana y Felipe, sucedió algo que ninguno de los dos esperaba. Un súbito sentimiento de conmoción, nervios, inquietud y agitación invadió sus corazones. Su pulso se aceleró y se sintieron atraídos por una fuerza invisible, mágica y misteriosa, que les embargaba de excitación y regocijo.

Dejando a un lado los protocolos, exigieron celebrar su unión carnal en ese mismo instante y, para sacralizar su alianza matrimonial evitando el pecado, hicieron traer urgentemente a un sacerdote para que les diese su bendición.

Apenas hubo el cura terminado sus engorrosos procedimientos, ambos se entregaron ardentemente a la consumación de su unión marital, rindiéndose a su incontenible pasión.

Los dos primeros años de casamiento fueron de un intenso idilio, lleno de pasión amorosa.

Solo vivían el uno para el otro.

El sentido del tiempo desapareció.

Ninguna otra cosa les interesaba o llamaba la atención.

Ninguna otra ocupación en el mundo tenía importancia.

Una fuerza avasalladora les compelia a quererse y a buscarse obsesivamente el uno al otro.

Podían permanecer horas y horas en vigilia, entregados a su pasión amorosa, sin sensación alguna de sueño o cansancio.

Su vida se llenó de una cualidad luminosa y extática diferente de todo lo que habían experimentado con anterioridad.

El mundo era un lugar maravilloso y todo tenía de repente una belleza pasmosa y un claro significado.

No había sombra de tacha o defecto en el otro. Cada uno de ellos idealizó al otro, atribuyéndole las cualidades más nobles y positivas imaginables.

De sus bocas solo salían palabras dulces y tiernas, a la par que pueriles y ridículas, que se dedicaban mutuamente entre constantes juramentos de amor eterno.

Sus cerebros, abarrotados de las drogas naturales del amor, como la feniletilamina y la dopamina, magnificaban la satisfacción sexual y le conferían una carga emocional que le dotaba de su carácter pasional y arrebatador.

Este explosivo cóctel químico les embriagaba emocionalmente haciendo que su pasión les pareciese pura esencia de felicidad.

Juana se mostraba especialmente apasionada y posesiva, insistiendo en pasar en el lecho muchas horas cada día junto a su amado esposo.

Cuando llevaban dos años casados, Juana y Felipe tuvieron el primero de sus seis hijos, y hacia esa época comenzó a producirse un cambio notable en la actitud de Felipe hacia su mujer.

Poco a poco, gradualmente, comenzó a sentir que ya no experimentaba la misma atracción inflamada que había sentido al principio.

Llegó un momento en que empezó a hacérsele bastante insoportable la constante demanda de atención y la estrecha persecución a la que le tenía sometido su mujer.

Trató de tomar cierta distancia de ella, al mismo tiempo que empezó a retomar su vieja costumbre prematrimonial de cortejar a las damas más bellas de la corte.

Cuando los devaneos amorosos de su esposo llegaron a sus oídos, Juana comenzó a desarrollar unos celos obsesivos que le llevaron a vigilar aún más estrechamente a su infiel compañero.

Pronto, los enfrentamientos en el matrimonio se hicieron constantes y se empezaron a generar situaciones bastante embarazosas.

En ocasiones, Juana recriminaba públicamente su comportamiento a las damas de quienes sospechaba que mantenían relaciones furtivas con su marido. Incluso llegó a agredir a una de ellas y le cortó el cabello con sus propias manos.

Para evitar tentaciones a su esposo, se hizo rodear en la corte de mujeres viejas.

Su obsesión llegó a tal punto que se empeñaba en seguir a su marido allá donde fuera. Así, cuando se encontraba a punto de parir a su segundo hijo, se presentó de repente en una fiesta a donde había ido su marido, con el resultado de que rompió aguas allí mismo y tuvo que realizar el alumbramiento en un retrete del palacio.

Este tipo de incidentes propició que los cortesanos empezasen a sospechar del equilibrio emocional de la princesa, comenzando a tejerse así la leyenda que la

acompañaría durante la posteridad.

Desde una perspectiva neurológica, lo que había sucedido es que la acción de los neurotransmisores oxitocina y vasopresina, dos elixires mágicos claves para la formación y el mantenimiento de los vínculos de pareja, habían comenzado a descender a medida que el tiempo fue pasando.

La oxitocina es un pegamento social que tiene la capacidad de afectar a las conexiones de millones de circuitos cerebrales de los amantes, a veces después de un solo encuentro sexual, produciendo cambios profundos en su comportamiento y creando un lazo perdurable que puede prolongarse meses y hasta años después de dicho encuentro.

En cuanto a la vasopresina, es un neurotransmisor que actúa en mayor medida en los varones, produciendo un efecto de fijación hacia una única mujer, su pareja sexual, mientras que les vuelve más bien indiferentes hacia las demás féminas.

Mientras estas drogas inundan el cerebro de los amantes, tienen la capacidad de desactivar determinadas áreas de la corteza prefrontal relacionadas con la capacidad crítica y la experimentación de ciertas emociones negativas, como el miedo y la agresividad.

Al adormecer los circuitos neurológicos asociados al sentido crítico, estas sustancias químicas hacen que normalmente las personas enamoradas no vean faltas en sus parejas.

Por eso, los estudios indican que el 95% de las personas enamoradas piensan que su pareja está por encima de la media en cuanto a apariencia, inteligencia, calidez y sentido del humor.

Sin duda, esta visión romántica de la propia pareja tiene el objetivo biológico de ayudar a que las personas se sientan más satisfechas con su relación y más comprometidas con su compañero o compañera, sin pensar demasiado críticamente en los defectos de la persona amada.

Pero la pasión idílica amorosa de Juana y Felipe no duró para siempre, como no dura nunca eternamente ningún otro amor.

Su pasión acabó por decrecer, como inevitablemente decrece cualquier otra pasión amorosa.

Y es que el amor tiene siempre fecha de caducidad.

A medida que pasan los meses después del enamoramiento, el cerebro va desarrollando una creciente capacidad de resistencia frente a los altos niveles de las drogas naturales que lo habían inundado, y eso hace que los sentimientos de excitación, recompensa y vinculación vayan decreciendo.

Paulatinamente, los amantes dejarán de sentirse tan eufóricos.

Ya no tendrán tantas ganas de seguir haciendo locuras.

Su obsesión menguará, siendo reemplazada por un afecto más tranquilo o incluso por una completa indiferencia.

Quizás estos cambios no se produzcan en la misma medida ni con la misma

rapidez en ambos amantes y eso traerá como consecuencia que comiencen a producirse desajustes en la relación.

Así que volvamos a la historia de Juana y Felipe y veamos cómo continuó.

Al año siguiente de nacer el segundo hijo de Juana, se produjo un vuelco en la situación de la corona de Castilla, después de que hubiesen muerto consecutivamente los tres herederos que precedían a Juana en la línea de sucesión.

Estas muertes abrieron de forma totalmente insospechada el camino de Juana hacia el trono, convirtiéndola en la nueva heredera de la Corona.

Los Reyes Católicos, Isabel y Fernando, se apresuraron a reclamar la partida de Juana y Felipe hacia España para ser proclamados Príncipes de Asturias e, inopinadamente, esta nueva situación propició una mejora temporal de las relaciones de la pareja.

Felipe, viendo la imprevista oportunidad de reinar en Castilla, decidió dar prioridad a su ambición política, y aparcó momentáneamente su tendencia a los escauceos amorosos con las damas de la corte.

Los príncipes emprendieron viaje hacia España, donde recibieron el juramento de las Cortes como herederos de Castilla y Aragón.

Sin embargo, Felipe solo fue aceptado como consorte y en tanto y cuanto viviera Juana. Eso le pareció un desaire inaceptable y, enfadado, regresó a Holanda de forma inmediata, dejando a su esposa en España, pues se encontraba de nuevo en avanzado estado de gestación.

La separación sumió a Juana en un grave estado de tristeza y melancolía y volvieron a recrudecerse sus celos, que se tornaron cada vez más obsesivos.

Tras acaloradas discusiones con su madre, y después de que incluso dejase de comer y yaciese postrada en la cama todo el día, finalmente la reina cedió y dejó que Juana embarcase de nuevo hacia Flandes.

Al llegar, y tras los primeros días de alegría del reencuentro, Juana pudo comprobar que sus temores acerca de la infidelidad de su marido no eran infundados.

Así que sus celos se encendieron aún más, y se reanudaron los conflictos, las descalificaciones y las palabras ásperas con Felipe y con la gente de palacio.

Tras sufrir algunos ataques de la furia descontrolada de su mujer, Felipe llegó incluso a mandar una carta a los Reyes Católicos en la que, por primera vez, hacía referencia a posibles problemas en la salud mental de su esposa.

En 1504 la reina Isabel falleció víctima de un cáncer, dejando como heredera de la corona de Castilla a su hija Juana.

Ante la nueva situación, la pareja retornó a España, y de inmediato se produjo un abierto enfrentamiento entre Felipe y su suegro Fernando, quien se había apresurado a asumir la regencia de Castilla y no estaba dispuesto a ceder el poder.

Tras un largo rosario de intrigas, Felipe consiguió finalmente imponerse a su contrincante, atrayéndose mediante promesas a una buena parte de la nobleza castellana, poco feliz con la política centralizadora de los Reyes Católicos.

Fernando se vio obligado a retirarse a Aragón, abandonando Castilla y dejando expedito el camino a su yerno, que quedó como virtual señor de Castilla.

Felipe estableció la corte en Burgos, y en seguida empezó a ejercer el poder y tomar las decisiones sin contar para nada con su esposa.

Pero su reinado apenas duró dos meses pues, por causas poco claras, cayó presa de una fuerte fiebre y unas semanas después murió, a la edad de 28 años, entre los abrazos y caricias de su mujer.

Juana, desolada por la muerte de su marido, decidió hacer trasladar su cadáver desde su lugar de defunción, en Burgos, hasta el panteón real de Granada.

Tras hacer embalsamar el cadáver, inició una larga y penosa marcha en compañía de un numeroso séquito de nobles, religiosos, damas de compañía, soldados y sirvientes diversos.

El viaje de la reina Juana, en avanzado estado de gestación de su sexto hijo, quien nació en el camino, duró ocho largos y fríos meses por la estepa castellana.

La tétrica comitiva, viajando siempre de noche, con la reina mostrando un rostro pálido y desolado, abrazada y sin separarse ni un momento del féretro, pidiendo incluso silencio a sus acompañantes «para no despertarle», conmocionó a todos con los que cruzaron por el camino, al mismo tiempo que alimentaron la leyenda sobre la locura de Juana.

Después de este viaje, a los 29 años, Juana decidió recluírse voluntariamente en un convento cerca del cadáver de su marido, a quien visitaba diariamente.

Allí permaneció encerrada hasta su muerte, a los 82 años.

Su cuerpo fue enterrado junto al de su difundo esposo, Felipe el Hermoso.

La célebre historia de Juana nos ha servido para repasar algunos de los mecanismos biológicos que sustentan procesos aparentemente tan misteriosos como el enamoramiento pasional, los celos, el engaño y el desamor.

Pero ¿estaba realmente loca Juana la Loca?

La ciencia ha descubierto hace tiempo que el enamoramiento tiene ciertas similitudes con la locura. Esto se debe especialmente a que las personas enamoradas experimentan una reducción en los niveles del neurotransmisor serotonina en sus cerebros de hasta un 40 por ciento.

La serotonina es la droga natural del buen humor, la alegría, la compasión, la claridad mental y el bienestar y su deficiencia suele ser un común denominador de la mayoría de las enfermedades mentales.

Pero si la serotonina es tan necesaria para nuestro equilibrio psicológico y bienestar anímico, ¿por qué descienden sus niveles cuando nos enamoramos, volviéndonos medio locos?

Parecen existir dos razones que explican este hecho.

Por un lado, la serotonina, aunque produce un gran bienestar —o justamente porque tiene esta capacidad sedante y relajante—, también produce una cierta inhibición de los estados de excitación sexual.

Desde una perspectiva biológica, se requiere que, en las etapas iniciales del enamoramiento, los amantes sientan una permanente excitación y disposición al sexo, con el fin de maximizar las posibilidades de producir la concepción.

Por otro lado, el descenso de serotonina favorece los comportamientos obsesivos, lo cual permite que los amantes desarrollen una fijación mutua el uno por el otro.

De hecho, en la fase más álgida del enamoramiento, los amantes llegan a pensar el uno en el otro durante el 95% del día, sin poder dejar de hacerlo.

Esta compulsión producirá una serie de emociones, que pueden variar desde la euforia y el éxtasis, a la desolación más absoluta, dependiendo de cómo vaya progresando la relación.

De modo que podemos concluir que el enamoramiento equivale a un trastorno obsesivo que provoca sentimientos intensos y poderosos de dependencia y un estado de conciencia alterado.

Pero ¿puede este estado de locura temporal que provoca el amor llegar a ser permanente? ¿Fue acaso el enamoramiento lo que acabó causando el estado de locura permanente de Juana la Loca?

En realidad, cuando nos enamoramos nos volvemos locos, pero solo relativamente.

Es verdad que el cóctel químico emocional que el amor provoca en nuestro sistema límbico supone una verdadera revolución en nuestro cerebro y en nuestro organismo. Pero, al contrario de lo que sucede en determinados casos de verdadera locura, el amor no causa una desconexión total de la corteza prefrontal, responsable del pensamiento reflexivo, sino solo una atenuación del mismo.

Mientras que la locura viene a ser como un fallo en el funcionamiento de ciertas partes del cerebro, el amor no se produce porque nuestro cerebro se vuelva defectuoso, sino que es un programa cerebral que responde a un instinto muy concreto, que activa el sistema de motivación y recompensa del cerebro, en persecución de un objetivo determinado.

Los enamorados pueden parecer imbéciles y alocados en muchas de sus conductas, pero lo cierto es que la zona de su corteza prefrontal no dejará en ningún momento de analizar toda la información que va produciéndose a lo largo de su relación.

Su cerebro clasificará esa información de acuerdo a sus patrones de pensamiento, y producirá estrategias concretas de acción que permitan progresar adecuadamente hacia el objetivo genéticamente programado consistente en encontrar y mantener la pareja adecuada.

Así que los enamorados no se vuelven verdaderamente locos, sino que tan solo actúan siguiendo el instinto que en ese momento prima: el apareamiento y la vinculación por encima de cualquier otra cosa.

Por eso, junto con sus conductas aparentemente irreflexivas y atolondradas, los amantes son capaces de desarrollar estrategias muy inteligentes destinadas al

aseguramiento de la pareja escogida.

La locura de las personas enamoradas es una locura temporal y selectiva que tiene una clara finalidad biológica. Pero, dado que los mecanismos cerebrales a través de los cuales opera son tan cercanos a los que producen las enfermedades mentales verdaderas, el paso de un estado a otro resulta relativamente fácil de traspasar.

Esto es posiblemente lo que le sucedió a Juana.

Y es que, aunque en un momento inicial la obsesión amorosa nos transporta hasta niveles sublimes de felicidad, también puede precipitarnos hasta extremos casi insoportables de sufrimiento.

El amor desencadena una furiosa invasión de drogas naturales en nuestro cerebro que tienen el poder de conducirnos a la excitación, la euforia, el paraíso. Sin embargo, cuando se produce el desamor, todas estas sustancias excitantes se desvanecen súbitamente, y solo queda el bajo nivel de serotonina que puede fácilmente precipitar una situación de angustia y depresión.

Aprendamos las lecciones que nos dejó Juana la Loca, y recordemos este aforismo del siempre ingenioso Woody Allen: «El sexo aplaca las tensiones. El amor las provoca».

FICHA TÉCNICA

Título original: *Juana la Loca*.

Nacionalidad: España.

Año: 2001.

Género: drama; romance.

Director: Vicente Aranda.

Reparto: Pilar López de Ayala (Juana), Daniele Liotti (Felipe), Susi Sánchez (Isabel la Católica).

Matilda

¿Por qué se acaba el placer?

Matilda es una deliciosa película basada en la novela homónima de Roald Dahl, famoso por ser el autor, entre otras, de las novelas infantiles *Charlie y la fábrica de chocolate* y *James y el melocotón gigante*.

La protagonista de la película es una niña ingeniosa y resuelta, que tiene poderes telequinéticos. Al igual que los demás niños, sufre en la escuela los drásticos métodos educativos de la pérfida directora, la señora Trunchbull, una mujer malévola que parece disfrutar castigando a los niños.

Un día, la señora Trunchbull descubre que Bruce, un niño gordo y glotón, ha robado un trozo de tarta de chocolate de su bandeja —tarta de chocolate que, por cierto, se hizo mundialmente famosa a partir de esta escena—.

En castigo, la señora Trunchbull obliga a Bruce a comerse entera, y a la fuerza, una gigantesca tarta de chocolate, ante la mirada atónita de sus compañeros.

«¡Come!», grita la directora. «¡Si te digo que comas, come! ¡Querías tarta! ¡Robaste tarta! ¡Ahora ya tienes tarta! ¡Y lo que es más, te la vas a comer! ¡No vas a abandonar este estrado y nadie se va a marchar de este salón hasta que te hayas comido toda la tarta que tienes delante de ti! ¿He hablado claro, Bruce? ¿Entiendes lo que quiero decir?».

Aterrorizado, el chico comienza a comerse la enorme tarta, primero a buen ritmo y con voracidad y luego, a medida que avanza, cada vez más y más lentamente.

«¡Come! ¡Come! ¡Come!», sigue gritándole la señora Trunchbull, mientras sujeta una fusta con la mano.

El desdichado chico sigue cortando y engullendo trozos de tarta con tenacidad, pero ahora los signos de decaimiento saltan a la vista. Apenas puede comer más, empieza a sentirse enfermo y tiene fuertes deseos de detenerse y abandonar.

Pero no lo hace, continúa atiborrándose hasta que devora el último bocado.

La señora Trunchbull mira a Bruce, que sigue sentado en su silla como si fuera una enorme vaca ahíta, repleta, comatosa, incapaz de moverse o de hablar. Una delgada capa de sudor adorna su frente. Pero en su rostro se refleja una leve sonrisa de triunfo, consciente del desafío que acaba de superar.

«¡Vete al diablo!», dice finalmente la Trunchbull. Y se marcha de la sala, mientras los niños estallan de alegría.

La historia de Bruce comiéndose la gigantesca tarta de chocolate nos sirve para ilustrar el fenómeno de la saciedad, que implica que cualquier actividad sensorial placentera que desarrollemos inevitablemente acaba perdiendo su atractivo después

de que llevemos un tiempo realizándola.

Cuando Bruce comienza a comer con glotonería la tarta de chocolate, uno de sus postres preferidos, en su cerebro se liberan endorfinas y otros neurotransmisores, responsables de la sensación de placer que obtiene con cada nuevo bocado que devora.

A medida que Bruce continúa comiendo nuevos bocados de tarta, la ingestión pasa de ser una actividad sumamente placentera a convertirse en una tarea indiferente. En buena parte, su cerebro consigue este efecto de saciedad mediante una reducción de la actividad de las endorfinas en el circuito cerebral del placer.

Después, mientras Bruce continúa comiendo más y más trozos de tarta, la actividad en la zona cerebral del placer se reduce aún más, mientras que aumenta la activación fuera de esa zona, hasta que llega un momento en que la tarea de comer tarta se convierte en desagradable y repulsiva.

Y es que la comida, la bebida, la música, el sexo, o cualquier otra actividad sensorial, tienen un efecto euforizante y placentero inicial, pero su duración no es ilimitada. A partir de un determinado punto, comienzan a dispararse los mecanismos de retroalimentación negativa del cerebro, reduciendo el nivel de recompensa que producen.

Y si pese a todo persistimos en practicar estas actividades, llegará un momento en que el placer se transforme en sensaciones desagradables y nauseabundas.

Por tanto, sea cual sea su naturaleza, el placer es siempre efímero, fugaz y perecedero. Y esto tiene que ver con la naturaleza misma del placer.

En última instancia, el placer no es más que un mecanismo biológico cerebral que nuestro organismo utiliza para premiar las conductas que, desde una perspectiva evolutiva, maximizan nuestras probabilidades de sobrevivir y propagar nuestros genes.

Si no existiera el efecto de la saciedad se pondría en peligro la propia supervivencia, debido al deseo de persistir en la obtención del mismo placer de forma indefinida.

Si Bruce no se sintiese saciado después de haber comido unas cuantas porciones de tarta de chocolate, continuaría comiendo hasta reventar. Si, por otro lado, el placer que le produjo el primer bocado de tarta no se desvaneciese nunca, no necesitaría seguir comiendo ni volver a hacerlo nunca más, por lo que acabaría igualmente muriendo, esta vez de hambre.

Es necesario que se sucedan la sensación de incomodidad asociada al hambre y la sensación de placer asociada a su satisfacción. Solo así nuestra conducta será dirigida una y otra vez, a lo largo de cada día de nuestra existencia, a buscar comida y comer hasta sentirnos saciados, o a realizar cualquiera de las otras tareas que necesitamos para nuestra supervivencia. Y de este modo el ciclo de la vida puede continuar. Como dijo Minna Antrim: «La saciedad es un perro que va ladrando a los talones del placer y la plenitud».

FICHA TÉCNICA

Título original: *Matilda*.

Nacionalidad: EE. UU.

Año: 1996.

Género: comedia fantástica.

Director: Danny DeVito.

Reparto: Mara Wilson (Matilda), el propio Danny DeVito (Harry Wormwoody), Pam Ferris (Agatha Trunchbull) y Embeth Davidtz (señorita Jennifer Honey).

El primer gran asalto al tren

La audacia mental y el pensamiento divergente

El primer gran asalto al tren es una película basada en la novela *El gran robo del tren*, escrita por el propio Crichton, autor de algunos de los mayores *best-sellers* del siglo xx, muchos de los cuales fueron llevados al cine, aunque esta fue la última de las tres películas que él mismo dirigió.

La trama se desarrolla en la Inglaterra victoriana de 1855 y está extraordinariamente bien documentada, convirtiéndose en un verdadero retrato de la sociedad británica de la época.

El autor nos traslada de forma impecable a la ciudad más poderosa del mundo, reflejando de manera brillante el contraste que supone ser la primera potencia militar y económica del planeta, en plena revolución del ferrocarril y de nacimiento de la industria, con la miseria que se respira en sus calles, habitada en su mayor parte por personajes siniestros, delincuentes de baja calaña y pobres y desgraciados de todo tipo.

La película cuenta la historia de un grupo de ladrones, dirigidos por Edward Pierce, que planea robar el tren que lleva el salario de los soldados ingleses desplazados a Crimea. Este tren, que sale solo una vez al mes, transporta 25 000 libras de oro desde Londres hasta Folkstone, donde el dinero embarca con rumbo a Francia, antes de dirigirse a su destino final.

Debido a la gran cantidad de oro que transporta, las medidas de seguridad son máximas y se consideran prácticamente inexpugnables. El oro va dentro de dos cajas fuertes cuyas gruesas paredes de acero templado, de 250 kilos cada una, han sido especialmente construidas por la casa Chubb. Cada caja fuerte posee dos cerraduras, por lo que son necesarias cuatro llaves para abrirlas que, para mayor seguridad, se guardan por separado. Además, guardias armados transportan el oro a la estación ferroviaria y el convoy no sigue nunca la misma ruta ni se rige por un horario fijo.

Edward Pierce, un personaje carismático y atractivo, inteligente y osado, refinado y bien relacionado, tiene en realidad una doble vida, como respetable caballero al mismo tiempo que ladrón de guante blanco.

Pierce intentará hacerse por todos los medios con el botín, para lo que comenzará formando su pequeña banda y preparando un minucioso y complicado plan, perfectamente trazado en todos sus detalles, el cual irá desarrollando paso a paso hasta concretar el golpe final.

Debo decir que leí la novela *El gran robo del tren* en mi primera juventud y me causó una honda impresión, convirtiéndose desde entonces Michael Crichton en uno

de mis escritores favoritos. Por supuesto, la intención de robar un tren no tiene nada de elogiabile, pero es algo que se puede pasar por alto cuando se trata de mera ficción.

Lo que realmente me impresionó del libro, además de su magnífica recreación histórica, son las extraordinarias cualidades del personaje central y la forma de aplicar los recursos de su mente para alcanzar un objetivo que parece casi imposible.

En primer lugar, podemos apreciar la capacidad de planificación que demuestra Pierce y que le permite multiplicar su poder de acción para conseguir casi cualquier cosa que se propone. En la película, comienza aplicando estas habilidades de planificación para conseguir reunir una copia de cada una de las cuatro llaves que abren las cajas fuertes y que son custodiadas por personas diferentes.

Pierce llevará a cabo una estrecha vigilancia de estas cuatro personas para buscar la mejor manera de acceder a ellas y obtener una copia de las llaves y elaborará a continuación un sofisticado y audaz plan para conseguirlo.

La capacidad de anticipar el futuro es un truco que el cerebro de los mamíferos aprendió hace algunos millones de años, permitiéndoles predecir, en el espacio y en el tiempo, posibles amenazas antes de que estas se materialicen y de este modo ser capaz de evitar mejor de las situaciones peligrosas.

Esta capacidad anticipatoria alcanzó su máximo desarrollo con la portentosa capacidad humana para imaginar y planificar el futuro, que permite representarse mentalmente escenarios futuribles que todavía no existen y tratar de anticipar e influir en el curso de las cosas que sucederán.

Lo que hace Pierce, cuando se enfrenta al reto de resolver una serie de problemas sumamente difíciles, es imaginarse unos posibles escenarios en los que, a través de una cadena de causas y efectos, sus objetivos finales podrían alcanzarse, y a continuación da pasos para que estos escenarios efectivamente tengan lugar.

Claro que no siempre los planes pueden aplicarse tal y como fueron concebidos. A veces las previsiones no se cumplen como se habían pensado, o puede que simplemente las circunstancias cambien sin que hubiesen podido predecirse estos cambios de antemano.

Esto es lo que le sucedió a Pierce, cuando su plan maestro tuvo que enfrentarse a una serie de obstáculos imprevistos. En primer lugar, la ejecución del golpe tuvo que aplazarse varias veces debido a circunstancias no previstas. También uno de los cómplices menores del plan pretendió chantajear en el último momento a Pierce, amenazándole con delatarle. Igualmente, los agentes de Scotland Yard se encontraban sobre la pista del robo y comenzaron a estrechar el cerco. Pocas horas antes del robo la compañía ferroviaria cambió inesperadamente el sistema del furgón y la forma de trabajo, sustituyendo a los guardias y estableciendo nuevas normas...

Ante todos estos incidentes, Pierce se mantuvo extrañamente sereno y fue capaz de aplicar su ingenio, astucia, adaptabilidad, inteligencia y creatividad para encontrar soluciones que le permitiesen afrontar cada una de estas adversidades.

No adoptó una actitud de desvalimiento e infantilismo, rindiéndose y

lamentándose de su desgracia. En lugar de eso, utilizó todos los recursos en su mente para sobreponerse a estos pequeños infortunios y seguir manteniendo el control de la situación.

No se acomodó perezosamente a la línea de actuación psicológicamente más segura, que es aferrarse a las situaciones creadas y a las convenciones comúnmente aceptadas. Por el contrario, fue capaz de generar un tipo de pensamiento divergente, atreviéndose a imaginar senderos alternativos que le permitiesen desarrollar soluciones creativas a los problemas.

Tampoco se resignó a aceptar que solo existe una solución posible a dichos problemas o que es imposible alcanzar determinadas metas. Generó ideas nuevas y creativas mediante una reestructuración inteligente de los datos ya existentes en su mente y sin poner límites a su imaginación y atrevimiento.

Casi siempre, la capacidad creativa requiere audacia mental, estar dispuestos a asumir riesgos, a salirse de las vías trazadas, a adentrarse por territorios desconocidos, a tolerar la incertidumbre, a resistir la insolubilidad de un problema sin dejar de trabajar intensamente en él, a aguantar situaciones poco estructuradas en las que las cosas no están claras o hay algún tipo de ambigüedad e indefinición.

Pierce mostró en todo momento su disposición a pensar por sí mismo y a cuestionarlo todo, aunque eso supusiera romper las reglas y desafiar las convenciones sociales comúnmente aceptadas. Mostró flexibilidad y apertura, perspicacia, sagacidad e ingenio para ser capaz de desarrollar soluciones diferentes e innovadoras a problemas que parecían prácticamente irresolubles.

Fue capaz, en definitiva, de aplicar su creatividad para adoptar una perspectiva amplia que le permitiese enfocar la solución a los problemas desde una mirada diferente hacia la realidad. Como dijo Albert Einstein: «No puedes resolver un problema en el mismo nivel que este se creó. Necesitas elevarte por encima hasta el siguiente nivel».

FICHA TÉCNICA

Título original: *The First Great Train Robbery.*

Nacionalidad: Reino Unido.

Año: 1987.

Género: aventuras.

Director: Michael Crichton.

Reparto: Sean Connery (Edward Pierce), Leslie Ann Down (Myriam) y Donald Sutherland (el cerrajero Agar).

El proyecto de la bruja de Blair

Morirse de miedo

El *proyecto de la bruja de Blair* es una cinta que inauguró el estilo de *terror mockumentary* (falso documental de terror), fascinando a millones de personas y convirtiéndose en una de las películas más exitosas de todos los tiempos, si tomamos en cuenta la relación inversión/taquilla.

La película comienza con un texto aclarando: «En octubre de 1994, tres estudiantes de cine desaparecieron en los bosques de Burkittsville, mientras grababan un documental. Un año más tarde esta cinta fue encontrada». Según el relato de la película, estos tres jóvenes cineastas pretendían filmar un documental sobre una leyenda local, conocida como «la bruja de Blair», en la zona de las Colinas Negras, cerca de Burkittsville, Maryland (EE. UU).

En realidad, los tres actores solo recibieron un documento de 35 páginas donde se explicaba el contexto general de la historia de la bruja de Blair, para prepararse para el rodaje, por lo que prácticamente todas las actuaciones fueron improvisadas, naturalmente, conforme se adentraban en el bosque. Durante casi todo el rodaje, los actores pensaron que las historias sobre la bruja eran reales. Solo se enteraron de que habían sido inventadas por los directores cuando que se estrenó la cinta.

La película consigue inspirar grandes dosis de terror con la simple presunción de que hay «algo» que persigue y secuestra, o mata, a las personas que se internan en el bosque de Blair, algo que en ningún momento del filme se muestra. Pero ¿qué les sucedió realmente a los tres estudiantes de cine perdidos en los bosques de Burkittsville? ¿Acaso pudieron llegar al punto de morir de puro terror?

La ciencia ha demostrado que la expresión «morirse de miedo» puede ser algo más que un coloquialismo. En la literatura antropológica se citan frecuentes casos de hechiceros que, al practicar vudú sobre sus víctimas, eran capaces de provocarles la muerte por miedo, debido a la mera sugestión.

También están documentados los casos de personas que sufrieron reacciones de pánico tan intensas ante hechos catastróficos como terremotos, bombardeos aéreos o asaltos criminales, que literalmente cayeron fulminados.

Este fenómeno de la muerte por terror se produce debido a que, cuando este alcanza niveles extraordinariamente elevados, se produce una liberación masiva de adrenalina, lo cual puede a su vez propiciar ciertas modificaciones bioquímicas del músculo cardíaco, permitiendo la entrada masiva de calcio en el corazón, saturándole y provocando su inmediato endurecimiento y una arritmia descontrolada. Finalmente este proceso puede acabar produciendo el fallo del músculo cardíaco y la muerte

instantánea del sujeto.

Pero, a decir verdad, morir de miedo es más bien un hecho raro y paradójico, teniendo en cuenta que el miedo es un mecanismo biológico ancestral cuyo objetivo es, precisamente, ayudarnos a preservar la vida.

La emoción del miedo se ha ido desarrollado a lo largo de cientos de millones de años de evolución porque ha representado una ventaja competitiva en la lucha por la supervivencia.

Sirve para alertarnos de la existencia de un peligro inmediato que debemos soslayar, o de una amenaza cuya dimensión nos sobrepasa y que quizás podamos evitar huyendo, escondiéndonos, sometiéndonos o defendiéndonos agresivamente. De este modo tal vez consigamos salvar la vida.

Si hoy en día sentimos miedo en determinadas situaciones es solo porque, a lo largo de la historia de la evolución humana, las personas que sintieron miedo cuando se enfrentaron a un peligro inminente sobrevivieron en mayor medida que quienes no lo hicieron. Por eso hemos heredado sus genes.

Sin embargo, justamente por tratarse de una función tan crítica para la supervivencia, nuestro cerebro ha desarrollado un mecanismo que prima la reacción inmediata del miedo por encima de lo que parecería lógico en muchas situaciones.

Al fin y al cabo, en un entorno ancestral de supervivencia, el riesgo de desatender una alarma verdadera, como una serpiente, era muy superior al coste de atender unas cuantas alarmas falsas, como una silueta que asemeja falsamente la forma de una serpiente. Así que nuestro cerebro tiende a privilegiar este tipo de errores por exceso de reacción.

Claro que el mundo ha cambiado mucho desde la época de nuestros antepasados prehistóricos. Incluso el diseño de los subtipos clínicos de miedo, con los que venimos programados de serie, puede no ser ya el más adecuado para las circunstancias actuales.

Por ejemplo, hay personas que tienen fobia a las arañas o a otro tipo de insectos y animales. Otros tienen fobia a las alturas. O a la sangre. O a los espacios cerrados. O a los truenos. O a la noche. Estos miedos se relacionan fundamentalmente con situaciones de peligro ancestral que hoy son bastante irrelevantes, pues ¿qué utilidad tiene sentir fobia a las arañas, a los perros o a los truenos?

Los peligros reales, hoy en día, se llaman motos, bañeras resbaladizas, hamburguesas grasientas, tabaco, apuestas por Internet o tarjetas de crédito. Sin embargo, y a menudo para nuestra desgracia, no solemos desarrollar fobias ni miedos específicos para afrontar este tipo de peligros.

Así que el miedo puede ser un buen o un mal compañero de viaje, útil o inútil, dependiendo de las situaciones en las que se expresa. En general, suele ser bueno sentirnos tranquilos y relajados. Pero no lo es si un loco asesino armado con una motosierra se acerca a nosotros con ánimo agresivo.

En cambio, sentir pánico no resulta en absoluto útil cuando debemos responder a

las preguntas de un examen. O cuando tenemos que hablar en público. O cuando queremos solicitar un aumento de sueldo a nuestro jefe. O cuando queremos pedir una cita romántica a la persona que hace palpar nuestro corazón.

El miedo puede ser un maravilloso mecanismo de protección y supervivencia para defendernos de ciertas amenazas, pero con mucha más frecuencia, debido a la forma como está programado en nuestro cerebro, puede él mismo llegar a convertirse en un problema mayor que las supuestas amenazas que previene: «Tengo miedo de cerrar los ojos. Tengo miedo de abrirlos», dice Heather Donahue en el bosque.

Algunas personas llegan al extremo de sentirse amenazadas la mayor parte del tiempo y, con tal intensidad, que esta emoción pasa de ser garante de su seguridad a convertirse en un grave problema en sí misma. Por eso, como dijo sabiamente Sófocles: «Para quien tiene miedo todo son ruidos».

FICHA TÉCNICA

Título original: *The Blair Witch Project*.

Nacionalidad: EE. UU.

Año: 1999.

Género: terror.

Director: Daniel Myrick y Eduardo Sánchez.

Reparto: Heather Donahue, Joshua Leonard y Michael C. Williams (representan personajes con sus mismos nombres).

Las amistades peligrosas

Maestros del engaño

Las amistades peligrosas es una adaptación de la novela epistolar homónima de Choderlos de Laclos, una de las obras maestras de la literatura galante del siglo XVIII.

La película, ganadora de tres Oscars —mejor guion adaptado, mejor vestuario y mejor dirección artística—, es una maravillosa película costumbrista, que destaca especialmente por la soberbia interpretación del genial John Malkovich quien, pese a ser estrábico, alopécico y patizambo, resulta perfectamente creíble en su papel de seductor.

La historia transcurre en la decadente y refinada Francia del siglo XVIII, donde la marquesa de Merteuil y el vizconde de Valmont se enfrentan al tedio jugando a seducir a todos aquellos a quienes se proponen hacerlo.

Estos dos maestros del engaño compiten y rivalizan ingeniosamente en caprichosos juegos de amor, moviéndose con soltura y elegancia por los mejores salones y palacios de París, sin que sus tácticas para seducir y conquistar a sus desprevenidas e incautas víctimas sean advertidas.

En esta imparable carrera de seducción y manipulación, todo vale para rendir la resistencia de aquellos a quienes intentan conquistar: el arrojo, el ingenio, la teatralidad, el refinamiento y por supuesto, el arte del disimulo. La única regla que se imponen en sus juegos el vizconde de Valmont y la marquesa de Merteuil es no enamorarse jamás de sus víctimas.

La trama principal de la película gira en torno a los intentos de la marquesa de vengarse de un antiguo amante que la ha abandonado para casarse con la joven Cécile de Volanges, incitando a Valmont a seducir a esta jovencita, y del interés paralelo que tiene Valmont en conquistar a la bellísima, casada y muy virtuosa *madame* de Tourvel.

Esta traviesa y cruel película, que gira en torno a las estrategias de seducción de los dos maquiavélicos manipuladores que la protagonizan, nos sirve para reflexionar sobre la naturaleza del engaño humano, y especialmente del engaño entre los dos sexos.

Si nos detenemos un momento a pensarlo, podemos apreciar que el engaño constituye una constante en la vida. Depredadores y presas tienden constantemente a engañarse para intentar conseguir sus objetivos. Incluso hay virus y bacterias que adoptan estrategias de engaño para burlar las defensas de los organismos.

Pero seguramente ninguna otra especie como la humana ha alcanzado su nivel de maestría en el engaño. Al fin y al cabo, el ser humano es posiblemente único en la

cantidad, duración y complejidad de sus relaciones sociales.

Esta mayor complejidad de las relaciones sociales requiere llevar a cabo conductas sociales más complejas, lo cual va asociado con la necesidad de un cerebro de mayor tamaño.

Nuestros ancestros tuvieron que resolver problemas como la competición sexual, la selección de parejas, la atracción de parejas, la retención de parejas, la formación y mantenimiento de alianzas, la creación y conservación de la propia reputación, la lucha competitiva de estatus, la negociación, etc.

Todo esto generó una presión selectiva para favorecer el crecimiento del cerebro humano. Era necesario un cerebro más grande para poder procesar toda esta información y para anticipar los posibles resultados derivados de llevar a cabo las diferentes alternativas de conducta social compleja. Incluidas, por supuesto, las estrategias de engaño y la detección del engaño de los demás.

Estas capacidades resultaban especialmente necesarias en el ámbito de la competencia sexual para conseguir pareja. Por eso, los estudios muestran que, aún hoy, hombres y mujeres tienden a seguir diferentes estrategias de engaño y picardía que puedan hacerles más atractivos y valiosos a ojos de posibles parejas.

De acuerdo con las investigaciones realizadas en este campo, las mujeres tienden a evaluar la valía de los hombres, consciente o inconscientemente, analizando diferentes atributos, que pueden o no ser detectables a primera vista, tales como su aspecto físico, su estatus social, su riqueza y su nivel de compromiso.

En consecuencia, los hombres tienden a menudo a engañar a sus posibles parejas sexuales femeninas en relación cada uno de estos puntos, para intentar parecerles más atractivos.

Especialmente, los hombres intentan engañar a las mujeres respecto a su estatus, haciéndose pasar por personas más importantes y ricas de lo que realmente son. Y tienden a fingir respecto a su compromiso e intenciones futuras, intentando aparentar ser más amables, sinceros, comprometidos y dignos de confianza de lo que en realidad son.

A veces también utilizan estrategias para realzar o disimular aspectos de su físico, como teñirse el pelo para parecer más jóvenes, someterse a gluteoplastias para remodelar la forma y volumen de sus nalgas, o intentar enmascarar su verdadera estatura, si son bajitos, utilizando alzas en sus zapatos, o recurriendo a otros subterfugios que les permitan aumentar su estatura aparente.

Esta obsesión de algunos hombres por parecer más altos no se debe normalmente a una cuestión de mera presunción, ni tampoco de baja autoestima. Es simplemente que quizás sepan, por experiencia propia, que de forma inconsciente las demás personas tienden a reaccionar de distinto modo dependiendo de si tienen ante ellos a un varón alto o a un varón bajo.

Así lo demuestra, entre otros, un estudio exhaustivo llevado a cabo con los registros médicos de 4400 polacos de entre 25 y 60 años, que observó que los altos

son sexualmente más atractivos, se casan en una proporción mayor que los bajos, y tienen más hijos que los bajos casados.

Así que no resulta extraño que, como puede apreciar cualquier observador de los anuncios de contactos en Internet, los hombres solo tiendan a mencionar el dato de su estatura cuando son más altos que la media.

Yéndonos ahora al otro sexo, las investigaciones indican que los hombres tienden a evaluar a las mujeres buscando sobre todo juventud, atractivo físico y, en el caso de buscar una relación estable, también fidelidad.

Así que las mujeres intentan engañar a los hombres en relación a estos mismos puntos.

En cuanto al físico, tratan de «engañarles» maquillándose de mil maneras para aparentar ser más guapas de lo que realmente son. Utilizan cosméticos, peinados y vestimentas que les ayuden a ocultar sus defectos y resaltar sus virtudes. O se operan los pechos para agrandarlos y conferirles un aspecto más firme y prominente, haciéndose así más deseables para los hombres.

Los estudios muestran también que las mujeres tienden a engañar a menudo a los hombres respecto a su grado de fidelidad. En especial respecto a su experiencia sexual y a cuántas parejas románticas han tenido en el pasado.

Así nos lo indica, entre otros, un curioso experimento llevado a cabo por psicólogos de la Universidad del estado de Ohio, EE. UU., con estudiantes heterosexuales no casados, entre 18 y 25 años.

El experimento mostró el siguiente resultado: las mujeres que creían que sus respuestas iban a ser identificadas por el investigador, dijeron que habían tenido una media de 2,6 parejas sexuales. Las mujeres que creían estar contestando de forma anónima, dijeron que habían tenido 3,4 parejas. Y las mujeres que estuvieron conectadas a un supuesto detector de mentiras, reportaron 4,4 parejas sexuales.

Los hombres mostraron resultados muy similares en los tres grupos, ya que para los hombres haber tenido muchas parejas no representa en términos generales un elemento desfavorable para las mujeres, sino que más bien incrementa su atractivo, como prueba de su valía masculina.

Considerando que el tipo de engaño tiende a variar dependiendo del sexo, no resulta extraño que hombres y mujeres hayan desarrollado también diferentes sensibilidades respecto a estos tipos de engaño, dependiendo de cuáles sean los más habituales que sufre cada sexo.

Los estudios indican que las mujeres muestran un mayor grado de enfado en respuesta a los engaños masculinos respecto a sus sentimientos de amor, cuando en realidad solo tienen el objetivo de tener sexo. Igualmente, les enoja el engaño masculino respecto a sus ingresos o a su estatus social. Y les indigna la falta del mantenimiento del compromiso después de mantener relaciones sexuales.

En cambio, los hombres se muestran más irritados por los engaños femeninos respecto a su falsa disposición a mantener relaciones sexuales —cuando les dan

vanas esperanzas—. Y también les enoja el engaño de las mujeres respecto a su experiencia sexual previa.

Aunque, de todos modos, las estrategias de engaño en el terreno del amor no se limitan solo a los artificios respecto a los verdaderos atributos e historial de los amantes, o a los ardides para incrementar su atractivo físico.

A menudo también incluyen tácticas de juego psicológico que intentan incrementar el deseo de la víctima que se intenta seducir. Esto es lo que hace Valmont con la desventurada *madame* de Tourvel, una vez que su insistencia inicial ha conseguido romper las primeras barreras de su resistencia —Valmont nunca se dejaba desanimar por la resistencia de sus víctimas hacia sus intentos de seducción, sabedor de que la insistencia, la mayoría de las veces, acaba dando su fruto—.

Valmont se muestra a veces afable y encantador, rendido al amor de *madame* de Tourvel, y otras veces aparece como frío y distante, e incluso en una ocasión deja que le sorprenda deliberadamente en compañía de una cortesana, provocando sus celos.

Por su parte, la marquesa de Merteuil parece jugar un juego parecido con el propio Valmont, con quien en ocasiones se muestra complaciente y dispuesta a tener sexo alguna vez, mientras que en la siguiente ocasión hace airadas declaraciones de que fue mal interpretada, o de que todavía falta alguna condición por cumplir para que preste sus favores.

Este tipo de señales contradictorias, que evitan que una persona dé por sentado que ya tiene a su pretendiente o a su pretendida en sus manos, y por tanto comience a perder interés por él o ella, normalmente solo puede llevarse a cabo por quien no está verdaderamente enamorado. De allí posiblemente la regla de no enamorarse que establecen Valmont y la marquesa.

Un hombre o una mujer enamorados son previsiblemente obsesivos respecto a su pareja y dejan muy poco lugar para la incertidumbre respecto al resultado de conseguir su conquista.

Por supuesto, si la persona enamorada consigue arrastrar a la otra persona hacia una emoción similar, el objetivo estará conseguido, pero no siempre sucede así.

A veces un hombre enamorado puede resultar poco atractivo para una mujer que todavía no esté prendada de él, porque en su enamoramiento tenderá a mostrar algunos comportamientos que le harán perder interés a sus ojos. Le prestará demasiada atención, estará dispuesto a cumplir cada uno de sus caprichos, la tratará en definitiva como una diosa, y al actuar de esta forma, puede que inconscientemente la transmita el mensaje de que es un hombre afectiva o sexualmente necesitado, es decir, un inferior.

También las mujeres que caen perdidamente enamoradas de un hombre, y a quien ya le han entregado todos sus activos sexuales, pueden en algunos casos empezar a parecer menos interesantes para ese hombre porque, al sentir este que tiene todo el control y que ya no hay nada más que conseguir en su relación con esa mujer, su instinto de expansión sexual puede inducirle a buscar nuevas conquistas.

En fin, seguramente los engaños en el amor han existido y existirán siempre. Así que lo más juicioso es aprender a conocerlos, para mejor prevenirlos. Pero si alguna vez somos víctimas de ellos, procuremos tomárnoslo con filosofía y no deprimirnos más de la cuenta, ni llevarlo a los registros dramáticos de los protagonistas de *Las amistades peligrosas*.

Como dijo Giacomo Casanova: «Por lo que toca a las mujeres y a los hombres, se trata de engaños recíprocos que no entran en la cuenta, porque cuando el amor se mete por medio, es cosa común que los unos se engañen a los otros».

FICHA TÉCNICA

Título original: *Dangerous Liaisons*.

Nacionalidad: EE. UU.

Año: 1988.

Género: drama.

Director: Stephen Frears.

Reparto: Glenn Close (marquesa de Merteuil), John Malkovich (vizconde de Valmont), Michelle Pfeiffer (*madame* de Tourvel), Keanu Reeves (caballero Raphael Danceny), Uma Thurman (Cécile de Volanges) y Swoosie Kurtz (*madame* de Volanges).

Entre pillos anda el juego

El milagro de la transformación inmediata de la personalidad

Entre pillos anda el juego es una de las comedias más divertidas y mordaces de la década de 1980, posiblemente la mejor comedia de John Landis y con una de las actuaciones más destacadas de Eddie Murphy y de Dan Aykroyd en sus carreras profesionales.

En la película, dos hombres de negocios, Randolph y Mortimer Duke, tienen distintas tesis sobre la condición de la naturaleza humana y sobre la causa de que una persona sea rica o pobre.

A diferencia de su hermano Randolph, que cree que el éxito es sobre todo una cuestión genética, Mortimer sostiene que cualquier hombre, situado en el entorno adecuado, es capaz de alcanzar el éxito profesional.

Como no se ponen de acuerdo, deciden hacer una apuesta, jugándose un dólar, y llevar a cabo un experimento social, empobreciendo a un hombre rico al mismo tiempo que dan todas las oportunidades a un hombre pobre.

Para realizar la apuesta, eligen a su directivo principal, Louis Winthorpe, un exitoso joven formado en Harvard y con una novia de la alta sociedad. El mendigo es elegido por casualidad cuando, a la salida del trabajo, Winthorpe se tropieza con un vagabundo de color, Billy Ray Valentine, a quien acusa de intentar robarle, a pesar de que solo quería devolverle su maletín.

Los Duke orquestan una maquinación para arruinar a Winthorpe, acusándole falsamente de un robo, y conseguir además que su novia le deje, para lo que contratan a una prostituta que le besa delante de ella y le pide drogas. A continuación, le dan a Valentine la mansión y el puesto de Winthorpe como máximo directivo de su empresa, Duke & Duke.

La apuesta la gana Mortimer, al conseguir que Winthorpe quede reducido a la más absoluta miseria y desesperación, después de perder su fortuna, sus amigos y su novia, e incluso acabe cayendo en la bebida. En una escena de la película, pensando que quizás todo sea una alucinación dice:

He tenido la pesadilla más absurda: era pobre y nadie me quería; perdía mi trabajo, perdía mi casa, Penélope me odiaba y todo por ese horrible negro.

Mientras tanto, Valentine se desempeña magníficamente en su nueva posición en la alta sociedad, demostrando una gran habilidad para los negocios bursátiles.

Entre pillos anda el juego, además de hacernos pasar un magnífico rato, nos

permite preguntarnos si, tal como refleja el guion, Mortimer tenía efectivamente razón al defender que cualquier hombre, situado en el entorno adecuado, es capaz de alcanzar el éxito profesional. ¿Somos el resultado de nuestra educación, de nuestros genes, de las circunstancias de nuestro entorno, de los roles que desempeñamos?

Para responder a esta pregunta podemos traer a colación los resultados del experimento realizado en 1971 por el psicólogo Philip G. Zimbardo y su equipo de la Universidad de Stanford, que tenía por objetivo investigar la influencia de los roles sobre la conducta humana.

Para realizar este experimento, que con el tiempo llegaría a convertirse en un verdadero clásico de la psicología social, se seleccionó a 24 estudiantes universitarios que se presentaron como voluntarios.

Se les sometió a una exhaustiva serie de pruebas para asegurarse de que no tenían ningún tipo de problema psicológico y que eran completamente normales, y a continuación se dividió a estos voluntarios en dos grupos, de forma aleatoria, lanzando una moneda al aire.

La mitad debían desempeñar el papel de presos, y se les encerró en celdas vistiendo ropa carcelaria. La otra mitad debían representar el papel de guardianes, y se les suministró uniformes, silbatos y cachiporras, y también se les proporcionó un conjunto de reglas que debían hacer respetar a los «presos» por cualquier medio que considerasen conveniente, pero sin utilizar la violencia física.

El ejercicio se había planeado para que tuviese una duración de dos semanas, pero al cabo de solo seis días tuvo que ser suspendido debido a la dramática transformación que habían sufrido los sujetos del experimento.

Tanto los «presos» como los «guardianes» habían experimentado tal cambio en sus conductas, al asumir sus nuevos roles, que la situación llegó a hacerse muy peligrosa.

Los «guardianes» sufrieron una especie de mutación que les llevó a cometer crueldades innecesarias con los presos y a maltratarles como si fueran animales inmundos.

Por su parte, los «presos» se volvieron pasivos y serviles, desarrollaron un intenso odio hacia los «guardianes» e incluso comenzaron a preparar planes reales para fugarse.

A la vista de los resultados del experimento no podemos estar seguros de que, como sostenía Mortimer, cualquier hombre situado en el entorno adecuado, sea capaz de alcanzar el éxito profesional, pues en parte seguramente influye también el carácter, que viene parcialmente determinado por los genes, como defendía Randolph. Pero de lo que sí podemos estar seguros es de que los roles ejercen un extraordinario poder transformador sobre la conducta humana, como demostró el experimento de Zimbardo, y de que por tanto el argumento de la película no es en absoluto descabellado.

Todos los roles que desempeñamos, y muy especialmente nuestro rol profesional,

no solo condicionan la forma en que los demás nos perciben y nos juzgan, sino que produce un increíble efecto de modelación de nuestra propia conducta, de acuerdo al rol que hemos asumido.

Un juez tiende a comportarse como se espera que se comporte un juez. Un médico tiende a conducirse como se espera que se conduzca un médico. Y lo mismo para un estudiante, un ama de casa, un político, un escritor o cualquier otro profesión, oficio o rol social.

La profesión conforma el rol principal de una persona en la sociedad actual y, como tal, constituye la primera y principal fuente de información que determinará la percepción que los demás tengan de esa persona. Y, consiguientemente, también la propia percepción que esa persona tendrá de sí misma.

La profesión de una persona nos dice más acerca de su probable estilo de vida, estatus social, nivel económico, perspectivas de futuro, ideas, valores, preferencias y conducta, que cualquier otro elemento individual de la identidad de esa persona.

Cambiamos el rol a una persona. Convirtamos al estudiante de medicina en licenciado en medicina. O al comercial en jefe comercial. O al empleado en empresario. O al empresario en político. O al exitoso directivo en un vagabundo y al vagabundo en un miembro de la alta sociedad... y automáticamente se producirá una transformación de estas personas.

Al igual que los «guardianes» y los «presos», en muy poco tiempo cambiarán sus hábitos, sus preferencias y sus costumbres. Modificarán su forma de expresarse, sus gestos y sus movimientos. Alterarán sus ideas y su forma de pensar. Variarán la percepción que tienen de sí mismas, al igual que también cambiará la percepción que los demás tienen de ellas.

A la mayoría de las personas, sobre todo a aquellos que han tenido éxito en la vida, les encanta pensar que las personas son completamente libres y que cada uno obtiene lo que se merece, o bien como Mortimer Duke, que lo importante son los genes. Pero las situaciones producen un sutil y persuasivo poder de fijación sobre la conducta humana, del cual a menudo no somos conscientes.

Ya lo decía José Ortega y Gasset: «Yo soy yo y mis circunstancias».

FICHA TÉCNICA

Título original: *Trading Places*.

Nacionalidad: EE. UU.

Año: 1983.

Género: comedia.

Director: John Landis.

Reparto: Eddie Murphy (William Raymond — Billy Ray— Valentine), Dan Aykroyd (Louis Winthorpe III), Jamie Lee Curtis (Ofelia), James Belushi (Harvey), Don Ameche (Mortimer Duke), Kristin Holby (Penélope Witherspoon), Denholm Elliot (Coleman) y Ralph Bellamy (Randolph Duke).

La caja Kovak

Pequeña guía de las emociones humanas

La caja Kovak es un entretenido *thriller* que gira en torno a los misteriosos suicidios de una serie de personas, que se producen en cuanto comienzan a escuchar las notas de la canción *Gloomy sunday* («Domingo sombrío»), interpretada por Billie Holiday.

En realidad, el tema musical es en sí mismo toda una leyenda urbana, porque se cuenta que las notas de esta triste y amarga melodía han incitado al suicidio a cientos de personas, incluidos su compositor y el autor de la letra.

Incluso la canción llegó a estar prohibida en las emisoras de radio de Estados Unidos y Gran Bretaña porque se decía que escucharla afligía tanto a los oyentes que podía inducirles al suicidio.

En la película, la canción es solo el desencadenante que acciona un *chip* que había sido previamente implantado en el cerebro de una serie de personas, sin que ellas lo supieran. Al escuchar las notas musicales de la canción este *chip* se acciona, disparando un estímulo en sus cerebros que provoca un estado emocional tan deprimido que les incita al suicidio inmediato.

Aunque la película es solo una ficción, su argumento, como en seguida veremos, es perfectamente verosímil y nos sirve como perfecta introducción para reflexionar sobre la naturaleza de las emociones.

Y es que, tal como nos describe la película, la idea de que personas perfectamente normales puedan caer de repente en el abismo más profundo de la depresión que les lleve a pensar en quitarse la vida, por el mero hecho de que se estimule una determinada zona de su cerebro, es una realidad científicamente comprobada.

Un buen ejemplo es la conocida historia médica en la que el neurólogo Yves Agid sometió a una paciente de Parkinson a un tratamiento mediante el cual se implementaron electrodos en su bulbo raquídeo.

En su narración, el médico explicó que al principio todo transcurrió normalmente, pero luego al tocar la corriente eléctrica un determinado punto, ocurrió algo inesperado. La paciente sufrió un cambio anímico repentino. Detuvo la conversación que mantenía, bajó los ojos y su expresión emocional se transformó en una de profunda tristeza. Pasados unos pocos segundos empezó a llorar.

A medida que esta exhibición continuaba, empezó a explicar lo terriblemente mal que se sentía: «Me estoy desmoronando, ya no quiero vivir, ni ver nada, ni oír nada, ni sentir nada. Estoy harta de la vida, ya he tenido bastante. No quiero vivir más, estoy asqueada de la vida...».

El neurólogo se dio cuenta de que este suceso insólito se debía a la corriente, e

interrumpió el procedimiento. Unos segundos después de cortar la corriente, el comportamiento de la paciente volvió a ser normal.

Este experimento, como muchos otros similares que se han llevado a cabo, nos da algunas pistas interesantes sobre la naturaleza de nuestras emociones. ¿De dónde salieron estas reacciones emocionales de la paciente del experimento, o de los protagonistas de *La caja Kovak*, que no fueron provocadas por ningún acontecimiento externo?

Es evidente que solo podían estar pre-programadas en sus cerebros, esperando las condiciones internas o externas que las desencadenasen.

Y eso son exactamente las emociones: secuencias de conducta pre-programadas en el cerebro, asociadas a determinados estados psicológicos y biológicos.

Cada emoción produce una pauta genérica de respuestas pre-programadas.

Algunas producen decaimiento y disminución de la actividad del organismo. Otras, por el contrario, producen excitación general e incremento de dicha actividad.

Hay emociones que producen aproximación e interés hacia un objeto. En cambio, otras desencadenan reacciones de huida y rechazo con relación al mismo.

Hay emociones que inducen un despliegue de agresividad y coraje. Otras, por el contrario, promueven una conducta sociable y cooperativa.

Las emociones son el *software* motivacional de la mente y se desencadenan en respuesta a algún tipo de estímulo ambiental o interno, aunque no se encuentran ligadas específicamente a un solo objetivo concreto.

La emoción del amor, por ejemplo, sirve a los propósitos instintivos de la reproducción y la vinculación de pareja. Pero también sirve a los fines de la crianza y el cuidado de los hijos. En cambio, esta emoción resulta del todo inconveniente si nos enfrentamos a un depredador que quiere devorarnos.

La emoción del miedo se utiliza en una innumerable cantidad de situaciones relacionadas con diferentes programas instintivos, como cuando nos enfrentamos a una amenaza o a un competidor más fuerte. Pero en cambio es una emoción muy poco recomendable para el programa instintivo que busca aumentar nuestras oportunidades de emparejamiento.

Las emociones surgen casi siempre de forma involuntaria y su objetivo es ayudarnos a afrontar las distintas situaciones a las que nos enfrentamos, orientándonos a actuar de una determinada forma, de acuerdo con nuestra percepción sobre las oportunidades y amenazas a las que hacemos frente.

Por ejemplo, cuando anticipamos la posibilidad de conseguir un premio físico, como una buena comida o una relación sexual, sentimos «deseo».

Si lo que anticipamos es algún tipo de premio social, como un reconocimiento profesional o un éxito deportivo, sentimos «excitación».

Cuando anticipamos una amenaza física, como cuando vemos a un matón que se dirige a pegarnos, sentimos «miedo».

Si anticipamos una amenaza social, como la posibilidad de que descubran que

hemos copiado en un examen, sentimos «ansiedad».

Si logramos hacer frente a las amenazas que se ciernen sobre nosotros, por ejemplo, evitamos que el matón nos pegue, o que se descubra que habíamos copiado en el examen, sentimos «alivio».

Pero si fracasamos en hacer frente a una amenaza de tipo social y, por ejemplo, se descubre que habíamos copiado en el examen, sentiremos «vergüenza» y quizás también «culpabilidad».

Si conseguimos un éxito social, por ejemplo, todos nos felicitan por lo bien que hemos tocado el piano en la fiesta, experimentaremos «felicidad».

Pero si fracasamos en la consecución de nuestros objetivos y, por ejemplo, notamos que la gente se comienza a marchar de la habitación apenas empezamos nosotros a tocar el piano, entonces sentiremos «decepción».

Si desarrollamos una relación de mutuo apoyo e intercambio de favores con otra persona a lo largo de cierto tiempo, seguramente acabaremos desarrollando sentimientos de «confianza» y de «amistad» hacia ella.

Pero si anticipamos o sospechamos que nuestro amigo puede engañarnos o traicionarnos, sentiremos «desconfianza».

Si nuestras sospechas se confirman y descubrimos, por ejemplo, que nuestro amigo intenta acostarse con nuestra novia, entonces sentiremos «decepción» y «enfado» con nuestro amigo, y quizás también «celos» respecto a nuestra novia.

Si nuestro amigo traicionero tiene interés en obtener nuestro perdón, probablemente muestre «arrepentimiento» y jure que nunca más volverá a intentar robarnos la novia.

Pero, incluso si perdonamos al amigo que nos ha engañado, probablemente sentiremos «prevención» hacia él, de modo que la confianza verdadera solo volverá a crecer lentamente.

Si resulta que nuestro amigo finalmente consigue acostarse con nuestra novia sin que nosotros podamos evitarlo, entonces sentiremos «frustración», «pena» y «dolor».

Y si interpretamos que ese acto representa una amenaza para nuestra reputación o nuestra posición social, entonces sentiremos también «humillación» y deseos de «venganza».

Y, así, vamos experimentando continuamente todas estas emociones que han sido diseñadas para ayudarnos a afrontar adaptativamente las diferentes situaciones de éxito o fracaso a las que podemos enfrentarnos.

Aunque no siempre consiguen su propósito. A veces, sea porque alguien manipule nuestras neuronas con cables o *chips*, o simplemente porque no somos capaces de evitar que estas emociones se desborden, nos podemos ver empujados a conductas tan poco inteligentes como el deseo del suicidio.

De lo que se trata es de ser capaces de discernir qué respuesta emocional es más adecuada en cada circunstancia y de aprender a regular hasta un cierto punto la expresión de dichas emociones, evitando su expansión incontrolada.

Como dijo Daniel Goleman: «La maestría emocional es una habilidad que tiene una utilidad universal, pero debe ser aprendida, porque no estamos programados de ese modo».

FICHA TÉCNICA

Título original: *The Kovak Box*.

Nacionalidad: España y Reino Unido.

Año: 2006.

Género: suspense y ciencia ficción.

Director: Daniel Monzón.

Reparto: Timothy Hutton (David Norton), Lucía Jiménez (Silvia), Georgia Mackenzie (Jane) y David Kelly (Frank Kovak).

La Cenicienta

El gran juego de la competición genética universal

La Cenicienta es una película animada de Walt Disney, basada en el cuento popular del mismo nombre escrito por Charles Perrault.

Seguramente todos los lectores conocen esta historia, pero voy a intentar reescribirla en lo que podríamos denominar «la otra historia de Cenicienta», inspirada básicamente en las investigaciones de los psicólogos Martin Daly y Margo Wilson. Nuestra historia comienza como un cuento.

Érase una mujer casada en segundas nupcias con un hombre muy rico que había enviudado de su primera esposa.

El hombre enfermó y murió, dejando a su bella y joven hija al cuidado de su madrastra, quien tenía dos hijas, a cuál más fea.

La hija del hombre rico estaba muy triste porque habían muerto sus dos padres genéticos, y ahora dependía de una mujer horrible que la trataba muy mal.

Era ella quien tenía que hacer los trabajos más duros de la casa. Y, como sus vestidos estaban siempre tan manchados de ceniza, todos la llamaban Cenicienta.

La madrastra trataba muy mal a su hijastra porque no iba a transmitir ninguno de sus genes y por tanto, cualquier recurso que la mujer dedicase a Cenicienta sería un desperdicio.

La selección natural ha producido un mecanismo psicológico específico que discrimina la inversión paterna de recursos en base a la expectativa de supervivencia de los genes.

Si alguna vez, a lo largo de nuestro desarrollo evolutivo, hubo algún individuo que primase a sus hijastros —quienes portaban genes de parejas sexualmente competidoras— en lugar de a sus hijos naturales, es poco probable que sus genes tuviesen muchas probabilidades de transmitirse y llegar hasta las generaciones actuales.

En consecuencia, los padres han sido programados, por el propio mecanismo de la selección natural, para sentir amor paterno hacia sus hijos, porque de este modo se transmiten sus genes a través de las generaciones.

Pero dado que los hijastros no contribuyen a la transmisión de sus genes, se enfrentan a un déficit de amor paterno que, según las estadísticas, puede frecuentemente transformarse en un mayor riesgo de abuso.

En cuanto a las hermanastras, trataban mal a Cenicienta porque, inconscientemente, sabían que las personas venimos dotadas de un mecanismo psicológico mediante el cual valoramos a los demás mediante su comparación con

quienes les rodean.

De alguna forma, las hermanastras entendían que el mero hecho de que Cenicienta existiera y fuera tan superior a ellas en belleza, las desvalorizaba a ojos de quienes las pudiesen juzgar.

Así que, menospreciar a Cenicienta y condenarla a quedarse encerrada haciendo las tareas más ingratas del hogar, significaba quitarse de en medio a un rival directo y dejarles a ellas, de este modo, mayores oportunidades de emparejamiento.

Un día el rey de aquel país anunció que iba a dar una gran fiesta a la que invitaría a todas las jóvenes casaderas del reino.

—Tú, Cenicienta, no irás —dijo la madrastra—. Te quedarás en casa fregando el suelo y preparando la cena para cuando volvamos.

La madrastra sabía muy bien que la muchacha podría encontrar un rey o un príncipe con muchos recursos y emparejarse con él.

Al hacer eso, Cenicienta estaría obstaculizando la posibilidad de que sus hijas genéticas alcanzasen esta oportunidad reproductiva, impidiendo de este modo que los genes de la madrastra se transmitiesen.

Llegó el día del baile y Cenicienta, apesadumbrada, vio partir a sus hermanastras hacia el palacio real. Cuando se encontró sola en la cocina no pudo reprimir sus sollozos.

—¿Por qué seré tan desgraciada? —exclamó.

De pronto se le apareció su hada madrina.

—No te preocupes —exclamó el hada—. Tú también podrás ir al baile, pero con una condición: cuando el reloj de palacio dé las doce campanadas, tendrás que regresar sin falta.

Y, tocándola con su varita mágica, la transformó en una joven maravillosamente bien vestida.

La llegada de Cenicienta al palacio causó honda admiración.

Sus hermanastras no la reconocieron y se preguntaban quién sería aquella joven.

Al entrar en la sala de baile, el rey quedó tan prendado de su belleza que bailó con ella toda la noche.

El rey quedó fascinado por Cenicienta porque apreció en ella las características ideales de fertilidad, identificables a través de signos como su atractivo físico y la simetría de sus facciones y medidas corporales.

En cambio, interpretó subconscientemente la fealdad de sus hermanastras como un posible signo de pobre calidad genética, por lo que no se sintió atraído hacia ellas.

Tal vez las hermanastras tenían una conversación muy interesante, o reunían algunas otras apreciables cualidades intelectuales, pero el rey nunca llegó a saberlo.

En medio de la felicidad del baile esplendoroso, Cenicienta oyó sonar en el reloj de palacio las doce.

—¡Oh, Dios mío! ¡Tengo que irme! —exclamó.

Como una exhalación, atravesó el salón y bajó la escalinata, perdiendo en su

huida un zapato, que el rey recogió asombrado.

Para encontrar a la bella joven, el rey ideó un plan: se casaría con aquella que pudiera calzarse el zapato.

Envío a sus heraldos a recorrer todo el reino.

Las doncellas se lo probaban en vano, pues no había ni una a quien le fuera bien el calzado.

Al fin llegaron a casa de Cenicienta y, claro está, sus hermanastras no pudieron calzarse el zapato. Pero cuando se lo puso Cenicienta vieron con estupor que le estaba perfecto.

Y así sucedió que el rey se casó con la joven y vivieron muy felices... Eso es lo que sucedió durante, al menos, los dos primeros años de su matrimonio. La idílica pasión amorosa de Cenicienta y el rey seguramente acabaría por decrecer, como inevitablemente decrece cualquier otra pasión amorosa. Tarde o temprano entrarían en escena nuevos programas instintivos, que tal vez empujasen a los amantes al adulterio y la infidelidad.

Pero eso, amigos míos, es otra historia...

FICHA TÉCNICA

Título original: *Cinderella*.

Nacionalidad: EE. UU.

Año: 1950.

Género: animación.

Directores: Clyde Geronimi, Wilfred Jackson y Hamilton Lusk.

Lo que no te mata te hace más fuerte

300, la adaptación cinematográfica de la serie de cómics del mismo nombre de Frank Miller, obtuvo un enorme y merecido éxito. La plasmación visual de las escenas como si fueran viñetas de un cómic en movimiento, la fotografía con su tono sepia predominante que le aporta una atmósfera fabulosamente irreal, el ritmo trepidante, la violencia descarnada, el tono heroico y terrible de la épica narrada, se juntan para crear esta obra impactante e inolvidable.

La película describe la batalla de las Termópilas, donde el rey Leónidas y sus 300 guerreros espartanos pelearon a muerte contra el «dios-rey» persa Jerjes I y su armada, supuestamente integrada por un millón de soldados, gracias a la cual la alianza griega consiguió recomponerse exitosamente para hacer frente al ejército persa y acabar consiguiendo la victoria final contra el imperio invasor.

Al comienzo de la película, Dilios, que es quien relata la lucha épica y el sacrificio de Leónidas y sus 300, empieza narrando la crianza de Leónidas cuando era un niño:

Quando el niño nació, fue examinado como todo espartano. Si hubiese nacido pequeño o raquítico, enfermizo o deforme, habría sido descartado. En cuanto pudo mantenerse en pie fue bautizado en el noble arte del combate. Le enseñaron a no retirarse jamás, a no rendirse jamás, a que morir en el campo de batalla, al servicio de Esparta, era la mayor gloria que podía alcanzar en vida.

La agogé, como se la conoce, obligaba al niño a luchar, a pasar hambre, le obligaba a robar, y, si era necesario, a matar. Castigado a golpes de vara y látigo, le enseñaron a no mostrar dolor ni piedad. Le ponían a prueba continuamente, le abandonaban a su suerte, dejaban que midiera su ingenio y determinación con la furia de la naturaleza. Esa era su iniciación, lejos de la civilización, y volvería junto a su pueblo como espartano o no regresaría.

Este relato recoge de forma bastante fidedigna la tradición de los espartanos a la hora de educar a sus hijos.

Esparta era una antigua ciudad griega erigida en el centro de un gran valle entre dos cadenas montañosas de ásperas pendientes y nieves eternas.

Sus habitantes eran conocidos por su disciplina y sus estrictas costumbres, que les llevaron a someter a los pueblos de su entorno, y que les dieron fama de guerreros valientes e indomables.

La educación espartana tenía como objetivo fundamental tratar de endurecer a las personas, habituándolas a las condiciones más adversas desde el comienzo de su infancia.

El propósito era que en su edad adulta llegasen a ser fuertes, valientes, esforzados

y disciplinados, capaces de batir a cualquier adversario en la guerra o en los Juegos Olímpicos.

Para alcanzar sus objetivos de endurecimiento, la educación espartana se basaba fundamentalmente en someter a los niños y jóvenes a continuas pruebas, cada vez más duras, que debían superar para ser socialmente aceptados.

Debían ser valientes desde que eran capaces de andar por sí mismos y demostrar que no tenían miedo a la oscuridad. Que la soledad del bosque no les infundía temor. Y que las supersticiones no les causaban recelo alguno.

Aprendían a resistir el frío y el calor, pues solo recibían una túnica ligera al año y ningún manto. Se entrenaban intensamente mediante el constante ejercicio físico y realizaban descalzos largas caminatas por las montañas. Dormían por las noches sobre cañas trenzadas que ellos mismos debían construir con sus manos.

Los espartanos aplicaban el viejo principio de que «Lo que no nos mata, hace más fuertes». Pero ¿tenían razón?

Sorprendentemente, las investigaciones científicas han venido a confirmar que, básicamente, estaban en lo cierto. Bajo determinadas circunstancias, el estrés, como el que debían soportar los espartanos, puede actuar como un agente que incrementa la resistencia a nuevos agentes estresantes. Es decir, enfrentarse a situaciones de adversidad y superarlas generalmente fortalece, no debilita.

Los investigadores Edward Calabrese y Linda Baldwin, de la Universidad de Massachusetts, han dedicado varios años a estudiar el fenómeno de la «hormosis», término que designa la forma en que ciertos agentes químicos y físicos afectan a los seres vivos: dosis bajas provocan efectos favorables, mientras que dosis altas provocan efectos adversos.

Estos investigadores creen que, salvo algunos casos excepcionales, la regla general es que todos los agentes que normalmente son perjudiciales para los seres vivos producen efectos beneficiosos cuando la exposición es a dosis bajas. Sometido a una leve exposición de cualquier forma de estrés, el organismo respondería tratando de maximizar su eficiencia metabólica para hacer frente al desafío. Y ello produciría efectos fortalecedores en su sistema inmune, permitiéndole una adaptación paulatina que incrementaría su capacidad de resistencia al agente estresante.

Así que, tal como intuyeron los antiguos espartanos, es posible fortalecer a las personas, física y emocionalmente, sometiéndolas a dosis gradualmente incrementadas de un determinado agente estresante.

Esta conclusión fue también corroborada por el psicólogo Salvatore Maddi, que se hizo conocido por sus trabajos a raíz del seguimiento psicológico que llevó a cabo en los años 1980 de cerca de 10 000 personas que fueron despedidas de la compañía AT&T.

Esta empresa era considerada hasta entonces no solo la mayor compañía estadounidense, sino también el paradigma de la estabilidad y seguridad laboral, de modo que los despidos resultaron particularmente traumáticos para quienes los

sufrieron.

Maddi comprobó que un porcentaje importante de estas personas despedidas sufrió problemas de ansiedad, depresión y enfermedades cardiovasculares, y también hubo muchos casos de divorcios, suicidios y otros desenlaces dramáticos.

Pero también hubo otro porcentaje de personas que salieron adelante sin ningún tipo de secuela, encontraron otro trabajo y mantuvieron su salud física y mental intacta. Maddi averiguó que muchas de estas personas que habían salido psicológicamente indemnes después del despido habían tenido problemas de estrés familiar en su niñez: divorcios, constantes cambios de domicilio y otros acontecimientos estresantes.

Pero estas personas no solo no habían desarrollado mayor vulnerabilidad al estrés en su edad adulta, sino que, por el contrario, parecían haber interiorizado el hecho de que el cambio y los problemas en la vida son inevitables, y se sentían menos abatidos cuando estos tenían lugar.

Para ellos, el estrés era una parte normal de su existencia. Su experiencia les enseñó a no sentirse desvalidos ni venirse abajo cuando llegasen malos tiempos, sino que por, el contrario, aprendieron que trabajando más duro serían capaces de buscar una solución a los problemas y que podían luchar para influir en su desenlace positivo.

Ciertamente, como averiguó Maddi y como sabían los espartanos, con unas pocas excepciones, lo que no nos mata, nos hace más fuertes. Ya lo dijo Arturo Graf: «Bien poco enseñó la vida a quien no le enseñó a soportar el dolor».

FICHA TÉCNICA

Título original: 300.

Nacionalidad: EE. UU.

Año: 2007.

Género: cine épico; acción.

Director: Zack Snyder.

Reparto: Gerard Butler (rey Leónidas), Lena Headey (reina Gorgo), David Wenham (Dilios) y Rodrigo Santoro (Jerjes I).

El rey león

Los mecanismos invisibles de las luchas de poder

El rey león es una película animada producida por los estudios Walt Disney, cuya trama está basada —muy libremente— en la tragedia *Hamlet*, de William Shakespeare.

La historia gira en torno al ciclo de la vida de un joven león de la sabana africana, llamado Simba, que es el orgullo de su padre, el rey Mufasa, y sucesor suyo al trono de la selva.

Scar, el hermano del rey, ambiciona su trono e intenta continuamente desafiarle y desairarle, pero como no tiene la fuerza necesaria para vencerle por sí mismo, se alía con tres malvadas hienas, a quienes promete darles todo el alimento que quieran a cambio de su ayuda. Juntos urden un plan para matar al rey Mufasa.

Tras asesinarlo, Scar culpa de su muerte a Simba, por lo que este se ve obligado a huir a la selva, donde es adoptado por un suricato y un facóquero. Años después Simba, ya adulto, regresa al reino, donde Scar había ocupado el trono, conduciéndolo a la decadencia y el declive. Simba lucha contra Scar y, con la ayuda de las hienas, que esta vez se vuelven contra el tirano, consigue vencer a Scar y convertirse en el nuevo rey.

La historia del rey león y las disputas de poder que refiere, son una buena oportunidad para reflexionar sobre el fenómeno de las jerarquías sociales y las luchas por alcanzar las posiciones de poder en las mismas.

Las jerarquías de dominación han estado presentes en el reino animal desde la aparición de los primeros seres vivos, en tiempos biológicos muy antiguos en la escala de la evolución. Desde el mismo momento de nacer, se desarrolla de forma inmediata el deseo de ganar, que es un instinto natural presente en todas las especies sociales y que les ayuda a seguir vivas.

Buscar y perseguir un estatus elevado, lo que normalmente se consigue venciendo a los oponentes, significa —o al menos significaba en un marco ancestral— aumentar las probabilidades de sobrevivir y tener descendencia. Por eso la dominación de rango debía ser defendida de forma feroz y, por eso también, nuestros cerebros humanos han evolucionado para premiar y gratificar la victoria con sentimientos de euforia, mientras que nos sentimos terriblemente mal cuando perdemos.

Así que cada individuo que ocupa una determinada posición de poder en la jerarquía social tendrá un estatus y una serie de privilegios asociados al mismo. Estos privilegios serán ansiados por otras personas que se encuentren en los escalones inferiores de la escala social, y que a menudo no dudarán en atacarle si aprecian en él

alguna debilidad o vulnerabilidad que les permita suponer que pueden vencerle.

Sin embargo, debido a la configuración piramidal de las jerarquías, en el caso de que un individuo decida desafiar a otro de rango superior, normalmente lo hará enfrentándose a uno que se encuentre en los escalones contiguos de la jerarquía social. Es decir, aunque todos desean incrementar su poder y mejorar su posición de estatus, o al menos conservar los que han alcanzado, su lucha de poder se limitará la mayor parte del tiempo a los vecinos de la jerarquía.

Por eso casi siempre, como le sucedía al rey Mufasa, el peligro a las amenazas de estatus suele provenir de los escalafones inmediatos, como en este caso de su hermano Scar.

Pero aunque Scar llevaba tiempo ambicionando desplazar a su hermano del trono y hacerse él con las prerrogativas del poder, durante mucho tiempo se limitó a regurgitar su amargura y resentimiento sin atreverse a enfrentarse abiertamente al rey.

Y es que una de las cualidades más extraordinarias de las jerarquías de dominación es que, una vez que han quedado establecidas, y debido a una serie de mecanismos biológicos y sociales, tienden a mantener una cierta estabilidad dinámica. Por eso podemos apreciar que, aunque dependiendo de la sociedad que se trate, existe un mayor o menor grado de dinamismo social, incluso en las sociedades más dinámicas, no deja de ser cierto el hecho de que una persona nazca rica y poderosa hace más probable que muera en las mismas condiciones que si hubiese nacido pobre y menesterosa.

Esto sucede porque las jerarquías sirven no solo para dirimir las posiciones de poder, sino también para ayudar a conservar las posiciones relativas de poder, ahorrando energía y recursos de modo que los individuos no tengan que estar compitiendo todo el tiempo con todo el mundo.

Pero el hecho de que las jerarquías tienden a la estabilidad no significa que se perpetúen de forma indefinida. En realidad, nada garantiza por completo la continuidad de un líder, ni siquiera el hecho de que sea un buen líder, como lo era Mufasa, ya que siempre existe la amenaza de que las personas ambiciosas, que generalmente se encuentran en los aledaños del poder, decidan conspirar contra él sin que tenga que existir ningún motivo en absoluto, aparte de su propia ambición.

Esto sucede especialmente cuando estos individuos ambiciosos perciben variaciones significativas en las probabilidades de éxito y fracaso en sus luchas competitivas, al realizar una reevaluación de sus posiciones relativas de poder.

A veces, estas situaciones de reevaluación se producen simplemente debido a que el paso del tiempo varía las realidades biológicas o sociales de las personas, de modo que los adolescentes se convierten en adultos que pueden desafiar a los que antes eran líderes —como hizo Simba al crecer—, o simplemente los individuos pueden adquirir nuevos conocimientos y habilidades que les confieran un potencial distinto.

Las jerarquías también pueden tambalearse cuando se producen acontecimientos desestabilizadores, circunstancias adversas o situaciones de crisis, propiciando así la

ocasión y dando pie a otros aspirantes a líderes del grupo para disputarle el poder al líder vigente.

Otras veces, los equilibrios de poder cambian debido a que se reconfiguran las alianzas interiores dentro del grupo, resultando un balance de poder distinto al que existía antes. Este es el caso de Scar, que no tiene el enorme poder físico de su hermano. Pero, cuando consigue convencer a las malvadas hienas para que se unan a él y se conviertan en su fiel ejército, las cosas cambian.

La capacidad de formar alianzas es una forma de ganar poder en las sociedades humanas, de modo que frecuentemente dos o más coaligados se unen para hacer frente a un tercero. A veces estas alianzas son formadas por los individuos dominantes para consolidar su liderazgo, pero otras veces son llevadas a cabo por individuos subordinados que se alían para desalojar del poder a otro individuo más poderoso.

Scar consiguió desalojar a su hermano del trono e investirse a sí mismo como nuevo rey de la selva. Pero cometió el error de no mantener su promesa de devolver a las hienas el favor que le habían hecho. Y, por lo general, cuando los aliados no obtienen los beneficios prometidos o esperados, acabarán sintiéndose resentidos hacia el líder y buscarán el modo de vengarse.

Esto es lo que sucedió en nuestra historia, propiciando el final feliz de la misma, con Simba proclamándose nuevo rey de la selva.

Quizás Scar no conocía esta cita de Vince Lombardi: «El éxito es como cualquier otra cosa valiosa. Tiene un precio. Tienes que pagar el precio de ganar y tienes que pagar el precio de alcanzar el punto en que la victoria es posible. Y lo más importante, tienes que pagar el precio de permanecer allí».

FICHA TÉCNICA

Título original: *The Lion King*.

Nacionalidad: EE. UU.

Año: 1994.

Género: animación.

Director: Rob Minkoff y Roger Allers.

Blancanieves y los siete enanitos

¿Es posible aumentar nuestra felicidad?

Blancanieves y los siete enanitos está basada en un cuento de los famosos hermanos Grimm y fue el primer largometraje de animación producido por Walt Disney. Tuvo un gran impacto en el público y es considerada por muchos como una obra maestra, la película que marcó una nueva etapa en el terreno de la animación por las innovaciones técnicas y artísticas desarrolladas para la misma.

El argumento trata de la joven, dulce e inocente Blancanieves y de su malvada madrastra, que ordena el asesinato de la chica porque no puede soportar que su belleza sea superior a la suya.

Blancanieves consigue salvarse y se refugia en la cabaña de los siete enanitos, donde su cruel madrastra acabará encontrándola y la envenenará con una manzana. Pero la princesa no está muerta, solo dormida, a la espera de que un Príncipe Azul la rescate.

En realidad, lo que nos interesa de esta película no son Blancanieves ni su madrastra, sino los enanitos, y especialmente dos de ellos.

Si lo pensamos, podemos apreciar que los siete enanitos del cuento de Blancanieves compartían unas circunstancias vitales muy parecidas. Todos ellos tenían que trabajar duramente en la mina de sol a sol. Disfrutaban de los mismos succulentos guisos que les preparaba Blancanieves cada día. Y estaban sometidos a la misma situación de estrés debido al reiterado empeño de la malvada reina por matar a su bella invitada.

Sin embargo, estos eventos similares para todos ellos, a veces positivos y otras veces negativos, no parecían afectar a todos los enanos del mismo modo.

Algunos, como Gruñón, no paraban de enojarse y mostrar su mal humor a cada momento.

En cambio otros, como Feliz, parecían siempre contentos y alborozados como ardillas.

¿Por qué estaba permanentemente malhumorado el enanito Gruñón, mientras que el enanito Feliz andaba siempre tan regocijado?

Existen varias posibilidades.

Una de ellas es que, simplemente, estos dos enanos tuviesen diferencias genéticas que determinasen distintas configuraciones cerebrales y que eso condicionase sus distintas reacciones emocionales ante los acontecimientos de la vida.

La tendencia endémica a las emociones negativas y a la infelicidad del enanito Gruñón, podría ser entonces algún tipo de característica en su maquinaria neuronal,

una especie de defecto genético que le empujase a caer una y otra vez en el mal humor por cualquier causa nimia, o incluso sin ninguna causa en absoluto.

Actualmente sabemos que algunos genes programan a nuestros cerebros para producir sustancias químicas que mejoran el humor. Y también que existen variaciones genéticas que hacen que algunas personas hereden genes que producen menos provisión de la necesaria de estas sustancias.

Estas pequeñas variaciones genéticas pueden producir grandes diferencias en nuestra personalidad y en la forma como vemos el mundo y reaccionamos ante el mismo. Y eso inducirá que, por ejemplo, seamos más o menos extrovertidos, más o menos impulsivos, más o menos dominantes y más o menos propensos a los comportamientos neuróticos.

En la medida en que los genes influyen en nuestra química cerebral, estableciendo las características principales de nuestra personalidad, afectarán inevitablemente a nuestro «nivel basal de felicidad».

El concepto de «nivel basal de felicidad» se refiere al punto de equilibrio al que siempre tendemos a regresar, a medida que se van disipando los efectos expansivos o depresivos de los eventos que nos suceden debido al principio universal de la adaptación hedónica.

Este principio establece que nuestro estado de ánimo está regulado, en buena parte, por los eventos que nos acontecen. Y que, en general, acabaremos adaptándonos a las cosas buenas y a las cosas malas que nos sucedan, de modo que su efecto será temporal.

Por eso, por muy malhumorado que fuera el enanito Gruñón, sin duda se alegraría al llegar a casa y ver los deliciosos guisos que les había preparado Blancanieves. Pero, debido al fenómeno de la adaptación hedónica, su alegría por el delicioso guiso no sería eterna, y más pronto que tarde se acabaría disipando, retornando el enanito Gruñón a su habitual estado de mal humor.

Y por muy alegre que fuese el ánimo del enanito Feliz, sin duda se oscurecía cada vez que la malvada reina intentaba atentar contra la vida de Blancanieves. Pero, una vez que su frustración fuese desvaneciéndose, tendería a volver a su alegre estado de ánimo habitual, relacionado con su nivel de felicidad basal.

¿Estaban entonces el enanito Gruñón y el enanito Feliz condenados a la infelicidad y a la felicidad, respectivamente, hicieran lo que hicieran, y fueran cuales fueran sus circunstancias vitales, debido a sus herencias genéticas?

Así lo pensaba el psicólogo David Lykken, cuando dijo que «Intentar ser más feliz es como intentar ser más alto». Pero, al final de su carrera, el propio Lykken se desdijo y manifestó que los genes no conferían un carácter inmutable a los rasgos de la personalidad.

Y es verdad: pese a su tendencia a la estabilidad, la personalidad no tiene un carácter inmutable. Nuestros procesos cerebrales bioquímicos pueden ser parcialmente reprogramados por la experiencia y las circunstancias

medioambientales.

Nuestro carácter está determinado por nuestros genes en un cierto porcentaje, pero al mismo tiempo, muchas características de la personalidad pueden desarrollarse de diferente forma de acuerdo a la experiencia única de cada ser humano.

Es posible que la configuración cerebral del enanito Gruñón, de acuerdo a sus genes heredados, le predispusiese a un menor nivel basal de felicidad que la del enanito Feliz. O puede que su sempiterno mal humor tuviese que ver con sus particulares circunstancias vitales desde el momento en que fue concebido. Probablemente, una combinación de ambas cosas a la vez.

Pero, sea como fuera, las decisiones que fue tomando Gruñón en su vida, sus acciones y prácticas, y sus modos de pensamiento le condujeron a un destino muy diferente al del enanito Feliz, en lo relativo al nivel de felicidad.

Ciertamente, la felicidad tiene siempre un carácter temporal y no podemos estar permanentemente alegres. Pero podemos elevar el nivel basal de nuestra felicidad, de modo que las oscilaciones hacia arriba o hacia abajo, se produzcan en torno al punto de equilibrio más elevado posible.

Ninguno estamos predestinados imperiosamente a un destino feliz o infeliz. Seguramente el enanito Gruñón podría haber elevado su nivel basal de felicidad acudiendo a un buen psicólogo que le ayudase a modificar su forma de pensar y le indujese a llevar a cabo prácticas adecuadas de conducta y estilos de vida que mejorasen su eterno mal humor.

Independientemente de cuáles sean los genes que portemos, cada uno de nosotros podemos influir positivamente sobre nuestros propios equilibrios bioquímicos cerebrales pues, como dijo Arthur Schopenhauer: «El destino baraja y nosotros jugamos».

FICHA TÉCNICA

Título original: *Snow White and the Seven Dwarfs.*

Nacionalidad: EE. UU.

Año: 1937.

Género: animación.

Director: David Hand.

Crimen ferpecto

La suerte de los guapos

Crimen ferpecto es una comedia dirigida por el talentoso director Álex de la Iglesia, y llena de un divertido humor negro, irónico e hiperrealista, cuyo argumento nos sirve como magnífico punto de partida para reflexionar sobre la cuestión del atractivo físico.

Rafael es un tipo seductor al que le gustan las mujeres guapas, la ropa elegante y el ambiente selecto. Trabaja en unos grandes almacenes donde ambiciona convertirse en el nuevo jefe de planta, pero un día tiene una acalorada discusión con su único rival para el puesto y le mata accidentalmente. Lourdes, otra empleada que tiene la característica de ser francamente fea, es la única testigo del incidente y decide aprovechar esta circunstancia para chantajearle, convirtiéndose primero en su amante y después en su esposa.

Llega un momento en que Rafael no puede aguantar más la situación e idea un plan «ferpecto» para asesinarla. En una escena de la película se sincera con Lourdes y se produce el siguiente diálogo:

RAFAEL: Eres fea, Lourdes. Muy fea. Tú no tienes la culpa, pero yo tampoco. Es este mundo en el que vivimos el que me hace odiarte. La gente, las revistas, la televisión... ¿Cuándo has visto tú alguien como tú presentando un concurso de esos de la tele? ¿Cuándo has visto una fea montada en un Ferrari? ¿O besando a un ciclista? ¿Cuándo?

LOURDES: No piensas lo que dices.

RAFAEL: ¿Que no lo pienso? Lo pensamos todos, por favor. El mundo entero. Estamos educados así, nos guste o no.

¿Tenía razón Rafael en sus apreciaciones? ¿Es el mundo entero quien se confabula a favor de los guapos y en contra de los feos?

Lo cierto es que multitud de experimentos parecen darle la razón, demostrando que la hermosura conforma un elemento primordial de atracción, de modo que la gente atractiva cae mejor, es más persuasiva y consigue las cosas más fácilmente.

El favoritismo hacia las personas físicamente atractivas comienza desde el mismo momento de su nacimiento. Los estudios muestran que las madres tienden a conceder más atenciones a los bebés agraciados que a los feos. Les dedican más tiempo, les hacen más carantoñas y practican más vocalizaciones con ellos.

En cambio, los bebés feos necesitan recurrir en mayor medida al llanto para conseguir la atención de sus madres. Y dichas madres tienden a quejarse más de la dura carga que supone la maternidad que las madres de bebés hermosos.

Una vez que están en la escuela, los estudios muestran que los maestros tienden a

otorgar mayores puntuaciones a los niños guapos que a los feos, siempre que exista algún componente de subjetividad en la evaluación.

En cambio, cuando no existe dicho componente subjetivo, la hermosura deja de correlacionarse con las buenas notas.

Además, los profesores tienden a prejuzgar la inteligencia, capacidad y buena conducta de sus alumnos en función de su aspecto físico. A menudo se muestran condescendientes con las faltas de los niños guapos, atribuyéndolas a meras travesuras infantiles. En cambio, tienden a considerar que las faltas de los feos poco menos que les convierte en potenciales delincuentes juveniles.

Lo cierto es que es un fenómeno universal que las personas atractivas de ambos sexos tienden a parecer a los demás más inteligentes, sensibles, talentosas, competentes y equilibradas que quienes no lo son. Y este fenómeno se ha comprobado en mil situaciones diferentes.

Por ejemplo, los fondos recaudados para una causa benéfica son, como media, el doble para un guapo que para un feo.

Los miembros de un jurado tienden a mostrarse más indulgentes con los acusados atractivos y presuponen con más frecuencia que son inocentes. No es extraño que muchos abogados consideren que, cuando se enfrentan a un jurado, su principal trabajo es hacer que a dicho jurado le guste su cliente.

Igualmente, los estudios de *marketing* político indican que, en general, los candidatos físicamente atractivos obtienen muchos más votos que los que no lo son. Por supuesto, si se les pregunta a dichos votantes, asegurarán que nunca se dejarían influir por un factor tan superficial como es la apariencia física.

En todos los ámbitos de la actividad humana, la gente atractiva tiende a parecer más persuasiva y a conseguir las cosas más fácilmente. Así que no puede negarse que Rafael tenía razón cuando alegaba que su aversión a la fealdad no era solo cosa suya, sino del mundo entero.

Pero, por otro lado, la realidad es que no es solo el atractivo físico lo que cuenta. Las personas también tienden a atribuir todo tipo de cualidades positivas a quienes poseen personalidades atractivas, como simpatía, ingenio, buen humor, elegancia, porte o carisma.

Por ejemplo, las investigaciones muestran que el número de personas que siguen a otra cuando empieza a cruzar un semáforo en rojo, es mayor si se trata de una persona de aspecto físico agradable que si es una persona fea. Pero este efecto se incrementa en un 350% más cuando esa persona viste con traje, en relación a si viste con ropa informal.

Así que no desesperemos si no nos encontramos en el bando de los especialmente guapos o guapas. La buena noticia es que podemos conseguir parecidos efectos de influencia y aceptación si somos capaces de construirnos una personalidad atractiva. Y eso está, en buena parte, en nuestras propias manos.

Además, la atracción es solo uno de los factores de persuasión e influencia. No es

el único, ni el más importante. También influyen la sinceridad, la inteligencia, la confianza en sí mismo, la competencia... Así que, de entrada, los guapos tienen suerte en la vida. Pero, al final, cada uno se construye su propia suerte.

FICHA TÉCNICA

Título original: *Crímen ferpecto*.

Nacionalidad: España.

Año: 2004.

Género: comedia.

Director: Álex de la Iglesia.

Reparto: Willy Toledo (Rafael) y Mónica Cervera (Lourdes).

Seven

¿Y si los pecados capitales no son tales?

Seven es un *thriller* oscuro, serio y un poco deprimente, que va ganando ritmo a medida que avanza la película, y especialmente a partir del momento en que hace su aparición John Doe, el sádico asesino capaz de cometer los crímenes más repugnantes al servicio de lo que cree que es su misión.

En una decadente ciudad no identificada, donde casi todo el tiempo llueve, al detective de homicidios William R. Somerset, que está a punto de retirarse, le asignan como compañero al joven e impulsivo detective David Mills, recientemente transferido.

Ambos detectives empiezan a investigar una serie de asesinatos sádicos, cada uno de ellos relacionado con uno de los siete pecados capitales. Como descubrirán los detectives, estos crímenes son cometidos por John Doe, quien está convencido de tener la misión divina de castigar a los malvados y revelarles al mundo el pecaminoso lugar en que se ha convertido.

John se justifica diciendo: «Si quieres que la gente te escuche, no puedes limitarte a darles una palmadita en el hombro: hay que usar un mazo de hierro. Solo entonces se consigue una atención absoluta».

En relación con el argumento de esta película, podemos preguntarnos si John Doe tenía alguna parte de razón en su apreciación sobre los pecados capitales, o qué son estos y cómo llegaron a generarse en la historia de la humanidad.

El mito de los pecados capitales se remonta al siglo IV, cuando el asceta Evagrio el Solitario enumeró por primera vez lo que él consideraba que eran las ocho principales pasiones humanas pecaminosas.

Dos siglos después el papa Gregorio oficializó la lista, después de reducirla a solo siete pecados capitales: lujuria, gula, avaricia, pereza, ira, envidia y soberbia.

En el siglo XIII, el teólogo Tomás de Aquino explicó que estos pecados capitales lo son porque la naturaleza humana está principalmente inclinada a ellos, los desea en exceso, y por eso pueden inducir a los hombres a cometer pecados.

Naturalmente, Darwin no había nacido por esa época, por lo que el bueno de Tomas no podía conocer la teoría de la evolución pero, dentro de lo que cabe, posiblemente él entendió la naturaleza humana mejor que otros.

Ciertamente, si las personas hemos desarrollado estas emociones, calificadas por John Doe y por Evagrio el Solitario como pecaminosas, es porque nuestra naturaleza está inclinada a ellas.

Y lo está porque, a lo largo de los millones de años de evolución, estos instintos

han confirmado su valor como mecanismos que podían ayudarnos a sobrevivir y a transmitir nuestros genes. Por eso quedaron grabadas a fuego en nuestros cerebros como tendencias innatas y automáticas de nuestro comportamiento.

Y es bastante lógico que así sea.

El apetito por la comida y la bebida, por ejemplo, que conforma la esencia de la inclinación a la gula, está en el corazón mismo de las actividades que permitieron a nuestros antepasados satisfacer sus necesidades materiales inmediatas para poder sobrevivir.

En cuanto a la lujuria, también es lógico, desde una perspectiva evolutiva, que nos sintamos inclinados a desear ese gran premio de premios que es el placer sexual, porque es precisamente el éxito reproductivo lo que en última instancia moldea todo el proceso de cambios adaptativos a lo largo de la evolución. O, por decirlo de otro modo, si tuvimos alguna vez antepasados que portaban genes que no les hacían sentir lujuria y encontraban escasamente deseable y placentero el sexo, seguramente practicarían la abstinencia sexual, por lo que nunca nos legaron esos genes.

Por su parte, la pereza es un mecanismo que resultaba imprescindible, en términos prehistóricos, para empujarnos a no trabajar más de lo necesario y ayudarnos, de esta forma, a conservar la energía y a no despilfarrarla poniendo en riesgo nuestra supervivencia.

En cuanto a la ira, no cabe duda de que cumple algunas funciones muy importantes, como la de conferirnos la activación fisiológica y la motivación mental para la lucha y la competición, y también conforma un modo muy eficaz de comunicar nuestros sentimientos a otras personas.

La envidia, por su parte, tiene también bastante sentido desde una perspectiva evolutiva. Ver que nuestros potenciales rivales directos fallan nos causa placer porque eso significa que nos dejan mayores oportunidades a nosotros, incrementando nuestras probabilidades de supervivencia y reproducción.

En cuanto a la soberbia, emparentada con el orgullo, se relaciona con la lucha prehistórica por mejorar nuestro estatus. El orgullo se encuentra en el extremo superior de la escala que mide el éxito social competitivo y la posición jerárquica de las personas dentro de un grupo. El orgullo del éxito competitivo significa mayores posibilidades de acceso a los recursos escasos y, por tanto, mejores opciones para sobrevivir.

Finalmente, en la época prehistórica en la que los recursos eran escasos, la codicia por atesorar dichos recursos y guardarlos para tiempos de escasez podía representar una ventaja en la carrera por la supervivencia.

Así que podemos apreciar que los siete pecados capitales representaban al mismo tiempo una suerte de virtudes biológicas que nos ayudaban a enfrentar los problemas de la vida en la época en que se desarrollaron. Por eso se incorporaron a nuestros genes y por eso siguen estando con nosotros hoy en día.

En cierto modo, también nosotros seguimos necesitando el concurso de estos

instintos para nuestra supervivencia y prosperidad, pero su efectividad ha quedado seriamente afectada.

Nuestros instintos fueron diseñados, como nuestros organismos y nuestros cerebros actuales, para resolver problemas ancestrales en un entorno que en muchos casos se parece bastante poco al entorno actual.

Las condiciones de nuestro entorno han cambiado demasiado rápidamente como para que nuestros instintos hayan tenido tiempo de adaptarse. De modo que actualmente tenemos acceso a innumerables reforzadores del sistema de gratificación cerebral que no mejoran nuestras posibilidades de supervivencia, sino que las deterioran.

El resultado es que, como apreciaron Tomás de Aquino, y también John Doe, estos instintos naturales pueden llegar a conformar, en nuestra sociedad actual, una suerte de pecados que nos condenan a la perdición.

Para entender mejor cómo funcionan los instintos podemos recurrir al ilustrativo caso que expuso el psicólogo Robert Cialdini al estudiar el caso de las pavas, unas criaturas que tienden a ser muy maternas y protectoras con sus crías.

Sin embargo, como nos explica Cialdini, se puede engañar con gran facilidad a las pavas haciendo pasar por crías suyas a cualquier objeto o animal que le pongan cerca y que píe como lo hace un polluelo de pavo.

Basta con enrollar unos simples calcetines haciendo una bola de un tamaño parecido al de un polluelo y meterle dentro alguna cinta o aparato que emita el sonido característico de estas crías. Entonces, las pavas acogerán a los calcetines como si fueran sus verdaderos polluelos y les brindarán todo tipo de amorosos cuidados maternos.

En cambio, si los investigadores impiden que los polluelos verdaderos puedan piar, o si simplemente dejan sordas a sus madres mediante un procedimiento quirúrgico, entonces atacarán furiosamente a sus verdaderos polluelos porque no los reconocerán como tales.

Este tipo de errores de reconocimiento no son demasiado infrecuentes entre aquellas especies que no tienen aparatos visuales ni olfativos demasiado sofisticados y que se guían básicamente por el oído.

Para una mamá pava, cualquier cosa que píe como un polluelo es un polluelo. Y cualquier cosa que pase cerca del nido y que no píe continuamente como lo hace un polluelo, es un posible agresor al que hay que atacar con saña para proteger a sus crías.

Las pavas nos pueden parecer realmente tontas y risibles por comportarse de esta forma tan simple. Pero, si ellas pudieran reírse, probablemente tendrían una opinión similar de los seres humanos observando ciertos comportamientos como, por ejemplo, un hombre que copula con una muñeca hinchable.

En ambos casos, el de las pavas que cuidan maternalmente calcetines que pían y el de los hombres que fornican con una figura de plástico provista de orificios que

imitan a los de una mujer real, son los programas naturales instintivos los que entran en acción.

Estos programas instintivos operan comparando las señales externas u objetos que se trate —polluelo, muñeca hinchable— con los patrones fijos esquemáticos grabados en sus cerebros, y actúan en consecuencia.

En el caso de las pavas, sus esquemas mentales establecen que un polluelo debe piar de una determinada forma. Y en el caso de los hombres, que una mujer deseable debe tener determinados contornos y orificios.

Y tanto en uno como en otro caso, los instintos se desencadenan a partir de la captación tosca y superficial de algunos signos en los objetos, que se asemejen a estos patrones mentales.

En eso consisten fundamentalmente los instintos. En atajos mentales que nuestros cerebros han desarrollado a lo largo de millones de años de evolución para hacer frente a problemas y situaciones comunes y reiteradas.

Dado que estas situaciones se han repetido una y otra vez a lo largo de la historia de nuestra evolución, el valor de supervivencia de nuestro repertorio instintivo fue confirmado por el hecho de que quedaron grabadas en nuestros cerebros como tendencias innatas y automáticas de nuestro comportamiento.

Sin embargo, como es imposible que nuestros programas instintivos previesen todas las circunstancias posibles, están optimizados para cubrir con éxito la mayor parte de las situaciones, pero no todas.

Y, dado que es poco probable que en la historia evolutiva de los pavos se hayan producido muchos casos de calcetines con forma de polluelo que hicieran *pío-pío* cerca de los nidos de sus madres, su cerebro no ha necesitado desarrollar defensas contra este tipo de errores tan poco frecuentes.

Igualmente, no es probable que abundasen las muñecas hinchables en el Pleistoceno. Por lo que, hoy en día, los cerebros de los hombres, al menos si se encuentran suficientemente desesperados, están dispuestos a considerarlas sustitutas humanas lo suficientemente buenas como para tener sexo con ellas.

En definitiva, nuestros instintos están allí porque en el pasado han funcionado bien la mayor parte de las veces, de modo que han supuesto una ventaja competitiva para nuestra especie y los antepasados nuestros que los poseían. Sin embargo, de vez en cuando producen «errores» en nuestra forma de pensar y comportarnos, y ello es especialmente cierto debido a que se desarrollaron para hacer frente a problemas ancestrales que tenían lugar en un entorno muy diferente al actual.

Solo en la medida en que nos hacemos conscientes de la existencia de nuestros instintos, de su naturaleza, de la forma como operan, y de los patrones básicos que los disparan, podemos aprender a protegernos de los errores desastrosos a los que con cierta frecuencia pueden conducirnos. Si somos capaces de hacerlo, todo estará bajo control. Pero si dejamos que los instintos nos gobiernen sin comprenderlos y sin ser capaces de identificar y resistir sus errores, entonces sí, como preconizaban los

cristianos primitivos —y como decía John Doe—, pueden llegar a convertirse en pecados. Pecados capitales contra nuestra propia felicidad.

FICHA TÉCNICA

Título original: Seven.

Nacionalidad: EE. UU.

Año: 1995.

Género: suspense.

Director: David Fincher.

Reparto: Brad Pitt (David Mills), Morgan Freeman (William R. Somerset) y Kevin Spacey (John Doe).

La guerra de los botones

Psicología de los conflictos

La guerra de los botones está basada en la afamada obra que publicó en 1912 el antiguo maestro Louis Pergaud y que tiene un marcado carácter autobiográfico, pues recoge con bastante fidelidad sus recuerdos de infancia respecto a las disputas entre los pueblos de Longeverne y de Velrans.

Pergaud explica así su libro al comienzo del mismo:

He querido reconstruir un instante de mi vida de niño, de nuestra vida entusiasta y brutal de salvajes vigorosos, en lo que tuvo de franca y heroica, es decir, liberada de las hipocresías de la familia y de la escuela. Por lo demás, y esta es mi mejor excusa, he concebido este libro en un estado de exultación, lo he escrito con placer, ha divertido a algunos amigos y ha hecho reír a mi editor. Tengo derecho a esperar que agrade a los «hombres de buena voluntad» según el evangelio de Jesús y, por lo que se refiere a los demás... me importan un pito.

El argumento de la película narra en tono entrañable y desenfadado las aventuras derivadas de la rivalidad entre los chicos de estos dos pueblos vecinos franceses, que siempre se han odiado.

Los chicos de cada pueblo forman una banda que pelea con la del otro pueblo, no por ningún motivo especial, sino por mera rivalidad de vecinos. En una de esas batallas, Lebrac, un chico de trece años de Longeverne, conflictivo pero de gran corazón, tiene la brillante idea de arrancar todos los botones de las ropas de los prisioneros que tomen, para que vuelvan a sus casas medio desnudos, vencidos y humillados. Se ha declarado la «guerra de los botones» y el pueblo que reúna el mayor número de botones será declarado vencedor.

A lo largo de la película, se desarrollan escenas de lucha, rivalidad y traición, pero también de solidaridad y de unión entre los chicos de cada banda. Observamos que los chicos practican conductas de cooperación y de altruismo con los de su propio bando. Pero eso no excluye la posibilidad de que, al mismo tiempo, se muestren selectivamente antagonistas y competitivos respecto a los chicos del bando contrario.

En realidad, la película viene a ser un reflejo de la propia naturaleza humana y nos sirve para reflexionar sobre la naturaleza de los conflictos, porque todos llevamos dentro un extraño caso de doctor Jekyll y señor Hyde.

Los seres humanos hemos utilizado y seguiremos utilizando siempre unos u otros

tipos de comportamiento, cooperativos o competitivos, dependiendo de las circunstancias. Sin duda, ambos forman parte de la esencia misma de la complejidad de la conducta social de los seres humanos.

Por ejemplo, en una encuesta llevada a cabo por la revista *Psychology Today* se realizó a los participantes una inquietante pregunta: «Si pudiera secretamente apretar un botón y eliminar a alguna persona sin ninguna clase de repercusión para usted, ¿apretaría el botón?».

Casi el 70% de los participantes dijeron que sí, matando imaginariamente a miles de vecinos, jefes, compañeros, cónyuges, miembros de la familia o personajes famosos.

Los motivos citados para imaginar estos asesinatos eran variados.

Algunos alegaban celos y sentimiento de rivalidad respecto a competidores sexuales.

Otros, los celos respecto a la propia pareja por una infidelidad real o supuesta.

También estaban los que imaginaban homicidios vengativos por haber sido rechazados o abandonados por una persona del sexo contrario.

Y otros, en fin, fantaseaban con eliminar a rivales a quienes odiaban porque les habían humillado o dañado su reputación en el pasado. O habían perjudicado su estatus social y económico. O que suponían en la actualidad una amenaza para sus posibilidades de progreso social.

Y es que, en realidad, son muchos los estudios científicos que nos indican que, como en el extraño caso del doctor Jekyll y el señor Hyde, todas las personas llevamos dentro un ángel y un demonio y tendemos a manifestar, con mayor o menor frecuencia y dependiendo de las situaciones, tanto conductas de tipo cooperativo como conductas de tipo competitivo o agonista. Lo decía Susanita, la amiga de Mafalda en las geniales tiras de Quino: «Amo a la humanidad, lo que me revienta es la gente».

Seguramente la mayoría de nosotros consideramos que las conductas cooperativas son preferibles a las conductas competitivas. Y, de hecho, muchos estudios han demostrado que expresar buenos sentimientos hacia los demás nos hace felices.

Por eso, a la mayoría de los jefes les produce mayor felicidad aumentar el sueldo o dar una paga extra a sus empleados que despedirles o tener que reducirles el sueldo.

A la mayoría de los conductores les hace sentirse bien ceder el paso a un peatón.

Y pocos paseantes dejarían de prestar auxilio a un ciego o a un anciano que tuviesen dificultades para cruzar la calle.

La práctica del altruismo, la compasión, la cordialidad, la generosidad y el agradecimiento generan sus propias recompensas, en forma de descarga de agentes felices en los cerebros de quienes practican estas conductas.

Y sin embargo, como nos demuestra *La guerra de los botones*, y como nos muestran las obras que conocemos de todos los filósofos, historiadores, ensayistas, novelistas y dramaturgos en todas las civilizaciones habidas desde los albores de la

historia, la naturaleza humana no se compone solo de actos de pura bondad.

En las narraciones de estos insignes personajes históricos encontramos que, junto con las historias de amor, bondad, lealtad y compasión, hay otras que son mucho menos edificantes y que nos hablan de perfidia, traición, venganza, crueldad, ingratitud o en gaño.

La solución a este enigma de la conducta humana debemos buscarla, como siempre, en las circunstancias de nuestro desarrollo evolutivo.

Las características fundamentales de nuestra conducta social actual responden a la psicología del cazador en pequeños grupos, rol que dominó nuestra existencia durante la mayor parte de nuestra vida evolutiva.

Esta adaptación engendró las cualidades de la cooperación, la lealtad, el sacrificio, la responsabilidad y la interdependencia. Pero al mismo tiempo acentuó nuestro comportamiento agresivo, nuestro impulso de matar, nuestro oportunismo, nuestra capacidad para comportarnos a veces de forma cruel y brutal, nuestra predisposición a la guerra, nuestra inclinación por arrancar los botones de nuestros rivales.

Nuestras pautas genéticamente programadas nos llevan a dedicar nuestro tiempo, y a veces a arriesgar nuestra vida, a favor de otros. Y, al mismo tiempo, nos impulsan a veces a formar grupos organizados que compiten con los demás, incluso de forma vio lenta.

Somos a la vez narcisistas y altruistas, competidores y colaboradores.

Los estudios han mostrado que el hecho de que mostremos uno u otro tipo de conducta depende de varios factores, pero sobre todo depende de la identificación que hagamos de las otras personas como miembros de nuestro grupo o como miembros de un grupo rival.

Los chicos de *La guerra de los botones* estaban organizados en dos bandos pertenecientes a dos pueblos que mantenían una rivalidad tradicional. El mero hecho de adscribirse a uno u otro grupo generaba, de forma inevitable, un sentimiento de solidaridad y afiliación hacia los miembros del propio grupo, al mismo tiempo que de antipatía y rechazo hacia los miembros del grupo contrario.

Como cita Pegaud en su libro, aludiendo a una frase de Montaigne: «Por lo que se refiere a la guerra... es divertido observar por qué motivos tan fútiles se desencadena y por qué motivos tan banales se extingue».

Y es que, tal como han demostrado multitud de experimentos sociológicos, no hace falta ningún motivo especial para que dos grupos desarrollen un sentimiento de antagonismo y rivalidad. Basta con hablar en términos de «nosotros» y «ellos» para que afloren dichos sentimientos.

Por ejemplo, se han llevado a cabo experimentos sociales donde se ha demostrado que el mero hecho de dividir a un grupo de extraños en dos grupos, aunque sea basándose en criterios totalmente azarosos o triviales, tales como el lanzamiento de una moneda, es suficiente para que se produzca una tendencia espontánea a favorecer

y sentir simpatía hacia los miembros del mismo grupo y a rechazar y sentir antipatía hacia los miembros del otro grupo.

Con el tiempo, si se mantiene la situación competitiva, las personas acabarán viendo a los miembros del grupo rival como seres más tontos, malvados e infames que las personas que pertenecen a su mismo grupo. Y esto sucede incluso cuando se trata de juegos intrascendentes o en los que no hay nada en juego, como en *La guerra de los botones*.

Además, casi siempre cuando dos grupos se encuentran en conflicto, ambos tienden a culpar al otro grupo de ser el responsable de haber iniciado el mismo. El propio Pergaud, cuando fue movilizado y enviado a combatir junto al ejército francés al comenzar la Primera Guerra Mundial, escribió a un amigo: «Ya sabes cómo odio la guerra; pero, en realidad, no somos nosotros los agresores y tenemos que defendernos...».

«Él empezó» es en realidad una famosa doctrina que sirve de excusa, pretexto y expiación para que una persona o un grupo justifiquen su propia actuación y le echen la culpa al otro participante de un conflicto, sea el que fuere.

La doctrina funciona porque, como muestran los estudios de sociología, en general, cuando estalla un conflicto o vemos que dos personas o dos grupos se pelean, tendemos a considerar que la culpa la tiene siempre quien ha empezado la pelea.

Parece existir un principio universal que establece que el ofensor es quien lleva a cabo la agresión en primer lugar, y que la respuesta a esta agresión debe ser básicamente proporcionada.

Incluso las leyes aceptan, en la mayoría de los casos, que una agresión puede ser legítima siempre que sea en defensa propia, y por tanto no se aplica la condena a quien simplemente respondió a un ataque.

El problema es que cuando somos nosotros mismos quienes estamos inmersos en el conflicto, no solemos ser muy objetivos a la hora de enjuiciar las disputas que tenemos con los demás.

Tendemos a creer siempre que nuestros actos son la consecuencia de lo que otros hicieron primero, mientras que los actos de los demás son el origen de lo que sucedió a continuación.

Da igual las pruebas que nos muestren, todos proclamamos siempre haber actuado en legítima defensa, respondiendo a una agresión del contrario. Por supuesto, la otra parte dirá exactamente lo mismo, que se limitó a responder a una provocación previa de nuestra parte.

Los estudios muestran que no se trata siempre de mentiras deliberadas. La percepción genuina que tenemos de los acontecimientos nos hace ver las cosas de este modo. Nos olvidamos fácilmente de lo que les hicimos a los demás, mientras que guardamos muy fresca la memoria de lo que los demás nos hicieron a nosotros. Y una vez iniciado el conflicto, tendemos siempre a justificarnos a nosotros mismos por las

actuaciones que llevamos a cabo, mientras que a menudo nos formamos ideas distorsionadas y depravadas de nuestros oponentes.

Desde nuestro punto de vista, siempre nos contemplamos a nosotros mismos como personas dialogantes y razonables, mientras que la parte antagonista se comporta de un modo arrogante, ilógico e inflexible. Es decir, en el marco de un conflicto, todos tendemos a vernos a nosotros mismos justamente del modo opuesto a como los demás nos ven.

Pero si nuestra capacidad de enjuiciar quién empezó primero un conflicto se halla muy distorsionada cuando nosotros somos una de las partes en el mismo, nuestro juicio parece ser aún más deformado si lo que intentamos juzgar es la proporcionalidad de la respuesta dada.

En un experimento se dividió a una serie de voluntarios en parejas, y se pidió a cada sujeto que ejerciese sobre los dedos de su compañero una determinada presión. Luego, se pidió a su vez a esta persona que respondiese ejerciendo exactamente la misma presión sobre los dedos de la primera persona. Y de este modo se continuó con los turnos, en los que cada uno de los dos voluntarios debía responder siempre aplicando sobre la otra persona la misma presión que ella había recibido. Mientras tanto, los investigadores iban midiendo la presión real ejercida en cada ocasión.

El resultado fue que, aunque los voluntarios trataban siempre de responder a la presión de la otra parte aplicando una fuerza equivalente, en realidad apretaban cada vez aproximadamente un 40% más fuerte. De modo que, a medida que los turnos se iban sucediendo, las presiones adquirían más y más fuerza. Lo que empezó como suaves toques, pronto se convirtió en moderados apretones y acabó convirtiéndose en punciones dolorosas.

Cada uno de los voluntarios estaba convencido de que él siempre respondía a la otra parte de forma proporcional, mientras que el otro, por alguna razón desconocida, no hacía más que ir aumentando más y más la presión ejercida.

En realidad, las personas sentimos nuestro propio dolor, físico o moral, de un modo mucho más agudo y real que el dolor de los demás. De allí que cuando sufrimos una agresión nos parece que nuestra respuesta es siempre proporcional al dolor sufrido. Al mismo tiempo, la otra parte siempre cree que nos hemos excedido y que por tanto debe devolvernos el golpe injustamente recibido. Y así el conflicto va escalando de forma indefinida.

Lo cierto es que siempre ha habido conflictos y siempre los habrá. Pero en la medida en que comprendamos los mecanismos psicológicos implicados en los mismos, podemos aprender a formular con claridad las cuestiones emocionales implicadas. De este modo podemos allanar el camino para la solución del problema, sin dejar que los supuestos agravios y ofensas pasadas se conviertan en un obstáculo insalvable.

Recordemos siempre que, como decía el negociador John Billings: «En caso de conflicto, si quieres saber la verdad, escucha a los dos bandos y no creas a ninguno».

FICHA TÉCNICA

Título original: *La nouvelle guerre des boutons.*

Nacionalidad: Francia.

Año: 2001.

Género: comedia.

Director: Christopher Barratier.

Reparto: Guillaume Canet (el maestro), Laetitia Casta (Simone), Kad Merad (el padre de Lebrac), Gérard Jugnot (el padre de L'Aztec), Francois Morel (el padre de Baccillé), Marie Bunel (la madre de Lebrac), Jean Texier (Lebrac), Clémence Godefroy (Gibus), Théophile Baquet (Gibus) y Louis Dussol (Baccillé).

La vida es bella

Recetas para mantener el control

El gran éxito cinematográfico *La vida es bella*, ganadora de tres Oscar a la mejor banda sonora, al mejor actor y a la mejor película extranjera, está basado en el libro *Al final derroté a Hitler*, de Rubino Romeo Salmoni, quien estuvo prisionero durante tres años en el campo de concentración de Auschwitz y logró sobrevivir.

El director de la película, Roberto Benigni, que conoció a Salmoni, dijo de él: «Tenía un aspecto feliz; en su modo de ser, de comportarse, había un lado cómico especial. [...] Haber pasado por aquella experiencia tremenda en Auschwitz y ser capaz de vivir así, es la demostración de una grandeza indecible».

No cabe duda de que Salmoni pasó durante su cautiverio en Auschwitz por algunas de las experiencias más traumáticas y estresantes que un hombre puede sufrir. Pero, de alguna forma, había encontrado el modo de salir psicológicamente indemne.

¿Cómo logró Salmoni sobrevivir a semejante situación de estrés?

La vida inventó el proceso bioquímico del estrés hace varios cientos de millones de años y ha permanecido casi invariable desde entonces debido a su extraordinaria utilidad biológica.

Básicamente, implica una mayor activación fisiológica del organismo para afrontar situaciones de emergencia, como la amenaza de ser devorado por un depredador.

Si la emergencia acaba pronto, el organismo recupera rápidamente sus equilibrios internos y el cerebro retorna a su estado anterior sin que se produzca ningún daño. Pero si el estrés se mantiene en el tiempo, el organismo puede llegar a sufrir daños físicos y emocionales.

Los seres humanos somos una especie particularmente vulnerable al estrés debido a varias razones. Por un lado, somos los reyes de ese temor anticipatorio típicamente humano llamado preocupación, que nos permite vislumbrar amenazas futuras que todavía no han sucedido y que puede que no sucedan nunca.

También está el hecho de que ninguna especie se ha apartado tan drásticamente como nosotros de las condiciones de vida para las cuales fuimos diseñados. Y eso, a menudo, supone que nuestro organismo se vea sometido a desequilibrios hormonales y neuroquímicos que son fuente de estrés.

El caso es que las personas llevamos miles de años tratando de inventar estrategias que nos permitan escapar del estrés. Tantos como años llevamos buscando la felicidad. Y hemos inventado dos tipos de estrategias para ello.

Por un lado, están todas aquellas que tratan de prevenir las circunstancias que

generan estrés. Por ejemplo, cuando elaboramos planes para intentar prevenir las dificultades de la vida. O cuando organizamos nuestro entorno para incrementar nuestro control y tratar de sustraernos a las fuentes de frustración que pueden amargarnos la existencia.

Aunque, de todos modos, nunca es posible evitar por completo todos los posibles problemas y contratiempos que pueden surgir en la vida, pues hay demasiados factores de influencia como para poder predecirlos y controlarlos todos.

Así que el segundo grupo de estrategias antiestrés que hemos inventado consiste en intentar atenuar el nivel del mismo cuando, por la razón que sea, no podemos evitar las causas que lo producen.

Y la gama de reductores de estrés que utilizamos es realmente amplia. Por ejemplo, podemos simplemente hacer cosas, como comer, practicar el sexo, escuchar música, darnos un baño o una ducha relajantes, hacernos masajes o consumir alcohol y otras drogas.

Cualquier actividad fisiológica que realicemos nos tranquiliza un poco y alivia nuestra sensación de ansiedad y frustración. Aunque, por supuesto, algunos de estos reductores del estrés solo funcionan a corto plazo, e incluso pueden producir un efecto rebote que acaba empeorando las cosas.

Mucho más eficaz es la práctica de ejercicio físico, que es seguramente el mejor regulador del estado de ánimo que existe y ayuda a reducir de una forma muy eficaz el nivel de estrés.

Otras personas prefieren utilizar el contacto social y físico como forma de aliviar su ansiedad. Esto resulta especialmente efectivo entre las mujeres, debido a razones hormonales. Reunirse entre ellas, darse mutuo apoyo y conversar es su mejor antídoto contra el estrés.

En Oriente inventaron otro conjunto de eficaces métodos para rebajar el estrés, como son el control de la respiración, las técnicas de relajación muscular, la meditación e incluso el rezo. Todas estas técnicas ayudan a desacelerar el metabolismo y a desactivar el sistema simpático, aliviando de esta forma la tensión emocional y muscular.

En Occidente nos inclinamos más por utilizar el poder de la palabra y de la ciencia. Las palabras pueden tener un efecto tranquilizador, pues en la medida en que somos capaces de nombrar las cosas, de identificarlas y de comprenderlas, nos adueñamos en cierta forma de ellas, sentimos que las comprendemos mejor y que tomamos un cierto control sobre ellas. De esta forma podemos modificar nuestra perspectiva mental de las cosas, y al hacerlo cambiamos también nuestra propia respuesta biológica, reduciendo el estrés.

Eso fue lo que hizo Guido Orefice en *La vida es bella*, o el personaje real en que se basó la película, Rubino Romeo Salmoni. Utilizaron las palabras y la risa para adoptar una perspectiva humorística que les ayudasen a enfrentar las situaciones de estrés a las que se enfrentaban. Al hacerlo, se relajaron, quitaron importancia a las

cosas, mejoraron su estado anímico, consiguieron neutralizar las emociones negativas, redujeron su nivel de estrés y potenciaron su capacidad creativa para resolver los problemas. Como dijo Charles Chaplin: «La vida es una tragedia en primer plano, pero es una comedia en el plano general».

FICHA TÉCNICA

Título original: *La vita è bella.*

Nacionalidad: Italia.

Año: 1997.

Género: comedia; grama.

Director: Roberto Benigni.

Reparto: Roberto Benigni (Guido Orefice), Nicoletta Braschi (Dora) y Giorgio Cantarini (Giosuè).

El talento de Mr. Ripley

La desgracia de los envidiosos

El talento de Mr. Ripley es una adaptación de la novela homónima publicada en 1955 por Patricia Highsmith, una autora norteamericana especializada en el género negro y de *thriller* psicológico, y que centra la mayor parte de su obra en personajes literarios criminales con personalidades extremas y perturbadas.

Ambientada a finales de los cincuenta, *El talento de Mr. Ripley* tiene como protagonista principal a Tom Ripley, un chico sensible, frágil, refinado, aficionado a la música y extremadamente inteligente.

Tom es un joven empleado de una empresa de servicios de Manhattan. Un día, mientras está tocando el piano en una fiesta al aire libre, el rico propietario de la casa charla con él. Ripley le hace creer que es amigo y compañero de universidad de su hijo Dickie y el padre le ofrece entonces mil dólares si va a Italia y convence a su hijo de que vuelva a casa.

Ripley acepta el encargo y viaja a Italia, donde conoce a Dickie y a su novia Marge, quedando absolutamente fascinado por su estilo de vida pleno de placeres, juergas costeras y recorridos por las rutas marítimas más elitistas.

Entabla con ellos una interesada amistad gracias a su encanto e inteligencia, pero también a sus mentiras y artimañas. La relación va profundizándose y haciéndose cada vez más compleja, pero llega un momento en que Dickie comienza a cansarse de la compañía y dependencia de Tom. El factor novedad se ha perdido y ahora le parece un simple estorbo y un gorrón.

Ripley tendrá que desplegar entonces todo su enfermizo talento para evitar que desaparezca súbitamente el espejismo del nuevo estilo de vida al que se había acostumbrado.

La película nos brinda un fascinante análisis de la personalidad de Tom, un hombre acomplejado por sus orígenes humildes, deseoso de agradar y ser aceptado en los altos círculos sociales, y ansioso por conseguir el reconocimiento social asociado a la fortuna económica. Tom envidia el modo de vida de los más ricos, pero cuando finalmente es rechazado y despreciado por sus nuevas amistades, este sentimiento de envidia se exagera aún más llevándole a un intenso rencor y resentimiento.

Así que nos preguntamos: ¿por qué sentía Tom envidia y qué sentido biológico tiene esta emoción?

En realidad, la envidia es un sentimiento bastante universal, aunque no todo el mundo lo experimenta en la misma medida ni con la misma intensidad. Al fin y al cabo, la gente nos mide sobre todo por nuestra valía para los demás. Y el hecho de

que nuestra valía social no dependa solo de lo que somos, hacemos o tenemos, sino también de lo que son, hacen o tienen aquellos con los que somos comparados, conforma sin duda el origen de esta emoción.

Por ejemplo, en un estudio se mostró a un grupo de estudiantes unas fotografías de modelos y a continuación se les mostró otras fotografías de chicas que no eran modelos, pidiéndoles que valorasen la belleza de estas últimas. Los estudiantes dieron a estas chicas una valoración muy inferior a la que habían dado otro grupo de estudiantes a quienes no se les había mostrado primero las fotografías de modelos.

Otro estudio alertó sobre los perjuicios que estaba ocasionando a las relaciones maritales la industria del cine de Hollywood. Cada año acuden a la meca del cine muchos de los hombres y mujeres más atractivos del país para intentar tener su oportunidad. Según el mencionado estudio, en comparación con estos irresistibles actores y actrices, cada espectador tiende a minusvalorar a su pareja, a quien comparativamente encuentra vulgar y carente de todo atractivo.

Y es que las personas venimos dotadas de un mecanismo psicológico mediante el cual valoramos a las personas mediante su comparación con quienes la rodean. Tanto si se trata de evaluar el grado de atractivo físico, la inteligencia, la riqueza, la bondad o el éxito, lo que importa no son los términos absolutos, sino la comparación con las demás personas.

Y este mecanismo opera también en sentido inverso, haciendo que nuestra propia valía quede también a merced de los estándares de comparación, cuando somos nosotros los evaluados. Cada una de nuestras cualidades o defectos lo son en comparación con las cualidades o defectos de quienes nos rodean.

Por eso, si somos médicos, puede causarnos fastidio que a nuestro grupo de amigos se incorpore otro médico de mayor prestigio y fama que los nuestros. Al fin y al cabo, el valor único de un médico disminuye extraordinariamente si en el mismo grupo hay otro médico que goza de mayor reconocimiento.

De modo que podemos apreciar que la emoción de la envidia, que consciente o inconscientemente todos albergamos en alguna medida, tiene su sentido desde una perspectiva evolutiva: ver que los potenciales rivales fallan nos complace porque eso significa que nos dejan mayores oportunidades a nosotros.

A menudo, los demás son nuestros rivales, incluso cuando no competimos directamente con ellos. El mero hecho de que existan, y que quizás sean mejores que nosotros, nos desvaloriza a ojos de quienes nos juzgan. De modo que incluso cuando no deseamos conscientemente que a los demás les vaya peor que a nosotros, sus desgracias pueden proporcionar cierto alivio a nuestras penas, cuando por comparación nos parece que hemos salido mejor parados que ellos.

Por eso hay estudios que muestran que las personas desempleadas que viven en una zona de mucho desempleo están más satisfechas que las personas desempleadas que viven en zonas de bajo desempleo.

Otros estudios muestran que los gordos se sienten reconfortados al comparar su

situación con las de otras personas que son aún más obesas que ellas, en lugar de compararse con las personas esbeltas.

Lo cierto es que, aunque sea un consuelo de tontos, el hecho de compararnos de un modo descendente con personas que están en peores circunstancias que nosotros nos define como mejores por contraste. Y eso incrementa nuestra autoestima e invoca emociones positivas.

En cambio, cuando nos comparamos de un modo ascendente con las personas que están en mejores circunstancias que nosotros, generamos emociones negativas, ya que el contraste reduce nuestra autoestima.

Pero, si la envidia es un sentimiento universal, no cabe duda de que algunas personas son particularmente propensas a este tipo de regodeo con el fracaso ajeno. Son los verdaderos adictos a la emoción de la envidia, a quienes nada complace más que la caída de otras personas, especialmente si son personas destacadas.

Por eso les llena de deleite enterarse de que una persona rica ha quedado arruinada. O que un político ha sido pillado con una prostituta. O que un artista famoso ha sido ingresado en una clínica de desintoxicación de drogas.

Para los envidiosos acérrimos, todo éxito alcanzado por otras personas es siempre inmerecido, de modo que justifican su alegría con la desgracia ajena invocando que estas personas venían disfrutando de un éxito que no les correspondía.

Y si esto es así en relación a los desconocidos triunfadores, el sentimiento se multiplica cuando se trata de familiares, amigos o compañeros. Por un lado, es mucho más fácil que estas personas cercanas sirvan de modelo de comparación con ellos, a que lo haga un triunfador desconocido.

Y por otro lado, dado que estas personas tienden a sentirse resentidas contra cualquiera que obtenga un éxito que en su opinión es inmerecido, sucede a menudo que los éxitos de las personas más cercanas les parecen los más injustos de todos. Al fin y al cabo, ellos conocen muy bien sus historias, sus defectos y sus antecedentes, y les choca que estos familiares o amigos hayan triunfado y ellos no.

Ciertamente, todas las personas podemos sentir envidia en algún momento de nuestras vidas. Pero el hecho de que la envidia sea un sentimiento natural y tenga un sentido evolutivo no significa que debamos abrazarla o darle rienda suelta.

En realidad, se trata de una emoción que no solo es poco amable, sino que también puede volverse muchas veces en contra de quienes la practican. Cuando encontramos a personas que parecen demasiado preocupadas por el potencial éxito de sus rivales, o que intentan desacreditarlas utilizando artimañas de cualquier tipo, tendemos a pensar que estas personas son mezquinas e inseguras. Y eso hace que las encontremos muy poco atractivas.

Así que siempre podemos reflexionar y decidir oponernos a este sentimiento antes de que llegue a convertirse en un gran destructor de nuestra felicidad. Pues incluso cuando la envidia puede proporcionar episódicos raptos de felicidad a los envidiosos ante la desgracia ajena, con mayor frecuencia les hunde en la miseria cada vez que

piensan en el triunfo de otros, como le sucedía a nuestro amigo Tom Ripley.

Y es que, como decía Horacio: «Todos los tiranos de Sicilia no han inventado nunca un tormento mayor que la envidia».

FICHA TÉCNICA

Título original: *The Talented Mr. Ripley*.

Nacionalidad: EE. UU.

Año: 1999.

Género: drama; intriga.

Director: Anthony Minghella.

Reparto: Matt Damon (Tom Ripley), Gwyneth Paltrow (Marge), Jude Law (Dickie), Cate Blanchett (Meredith Logue), Philip Seymour Hoffman (Freddie Miles) y Jack Davenport (Peter Smith-Kingsley).

Un día de furia

¿Por qué nos martirizan las pequeñas desgracias del día a día?

Un día de furia es una excelente película, con buen ritmo, humor larvado y espíritu transgresor, cuya trama transcurre en Los Ángeles, durante una jornada especialmente agobiante a causa del calor y el colapso del tráfico.

Bill Foster, un empleado de una importante firma de abogados, decide ir al cumpleaños de su hija visitándola en la casa de su exesposa, Beth, pese a la negativa de esta. En su camino, Foster queda atrapado en un atasco de tráfico lo que, unido al agobiante calor, hace que su tensión crezca por momentos. Abandona el coche en medio de la calzada y sigue a pie hacia la casa de su exmujer.

En su trayecto, vestido impecablemente con una camisa blanca inmaculada, corbata oscura y gafas de ejecutivo, se enfrentará a diversas y desafortunadas situaciones corrientes y cotidianas a las que cualquier urbanita ha de enfrentarse en alguna ocasión y que harán que su tensión vaya en aumento, hasta que su ira le acabe precipitando a un estallido de violencia y agresividad.

La película nos enfrenta al hecho de que un ciudadano aparentemente normal puede llegar a rebelarse de manera violenta y destructiva al verse superado y desbordado por las frustraciones del día a día, cuando lo único que quería hacer era ir a casa para celebrar el cumpleaños de su hija.

Así que nos preguntamos: ¿qué le sucedió a Foster para acabar reaccionando de este modo aparentemente tan desproporcionado ante hechos cotidianos que en realidad no revestían tanta gravedad?

Lo cierto es que numerosos estudios han encontrado que las situaciones de estrés no devienen siempre y necesariamente de las grandes adversidades o de las circunstancias dramáticas que nos pueden acontecer en la vida.

A menudo son las pequeñas contrariedades del día a día, como las que le sucedieron a Bill, las que acaban generando un estrés acumulativo que llega a parecernos insoportable, especialmente en las ciudades, donde nos podemos enfrentar a situaciones de hacinamiento, malos modos, burocracia o incluso calor excesivo — no en vano, los estudios muestran que, en verano, los conductores que no tienen aire acondicionado en sus coches dan muchos más bocinazos que los conductores que lo tienen—.

Charles Bukowski lo expresó de esta forma: «No son las grandes cosas las que mandan a un hombre a un manicomio, sino la continua serie de pequeñas tragedias cotidianas; no es la muerte de su amada, sino el cordón del zapato que se rompe cuando ya no tiene tiempo de cambiarlo».

Varios estudios corroboran la tesis de Bukowski. Uno de ellos encontró, por ejemplo, que lo que más estresaba a los agentes de policía no era perseguir criminales o tener que llevar a cabo arrestos peligrosos, sino el papeleo burocrático que tenían que realizar, su visión de un sistema judicial ineficiente y las distorsiones que, en su opinión, realizaban los medios de comunicación al describir su trabajo.

Los controladores aéreos, a quienes se había atribuido su elevado nivel de hipertensión a la presión de su trabajo guiando el denso tráfico de los aeropuertos, consideraron sin embargo que lo que realmente les mortificaba eran aspectos tales como la mala gestión administrativa, los cambios de agenda de última hora o el tener que llevar a cabo tareas irrelevantes y repetitivas.

También hay estudios que prueban que las personas que viven cerca de los aeropuertos tienen mayores tasas de hipertensión, dolencias cardíacas y suicidios que los residentes en otras áreas, debido al ruido diario del tráfico aéreo que tienen que soportar.

En definitiva, todos estos datos apuntan a que, a menudo, son las pequeñas contrariedades las que pueden llegar a soliviantarnos en mayor medida que las grandes tragedias de la vida. Y existe una razón científica que explica este fenómeno.

Cuando nos enfrentamos a una adversidad terrible, nuestro cerebro pone en marcha distintos mecanismos de defensa psicológica que ayudan a aliviar nuestro dolor moral, del mismo modo que, cuando sufrimos una herida de gravedad, nuestro organismo libera endorfinas que actúan como un anestésico natural para aliviar nuestro dolor.

Por eso, tal como han demostrado multitud de estudios, cuando imaginamos cómo nos sentiremos si nos sucede alguna desgracia terrible, tendemos a proyectar nuestros sentimientos actuales al pensar en esos eventos, y pensamos que no podremos soportarlos o que nuestra desdicha será prácticamente eterna.

Pero lo que en realidad sucede es que la mayoría de las veces nuestros mecanismos internos de protección psicológica hacen que reaccionemos mucho mejor de lo que temíamos y que nos recuperemos con mayor rapidez de la que podríamos haber imaginado.

A menudo estos mecanismos psicológicos de protección actúan a través del proceso de la racionalización. Las personas tenemos una extraordinaria capacidad para inventar explicaciones razonadas que nos ayuden a afrontar acontecimientos estresantes que nos resultan difíciles de digerir.

Por ejemplo, podemos racionalizar nuestras rupturas matrimoniales o las pérdidas de empleo pensando que, después de todo, no eran tan buenos para nosotros.

Podemos racionalizar una invalidez o una pérdida económica pensando que nos han ayudado a hacernos más fuertes, o más sabios, o más buenos.

Podemos racionalizar la muerte de un ser querido pensando que va al cielo.

Podemos, en fin, tratar de buscar consuelo o justificación a cualquier gran desgracia que nos suceda, intentando darle un sentido que reduzca el dolor que nos

produce.

Y eso es lo que solemos hacer de un modo inconsciente, y a menudo con gran efectividad, cada vez que sufrimos una terrible desgracia.

Sin embargo, nuestros mecanismos psicológicos de protección no se ponen en marcha ante los pequeños contratiempos rutinarios y repetitivos del día a día, aparentemente tan poco graves. Y justamente por eso somos particularmente vulnerables a ellos.

De modo que si derramamos un vaso de vino en el traje, no pensaremos: «Es una suerte que se me haya derramado este vaso de vino arruinando mi traje porque en realidad era bien feo».

La tragedia no tiene la dimensión suficiente para hacer que se disparen nuestros mecanismos de protección, de modo que simplemente nos quedaremos allí, como tontos, sintiéndonos frustrados, rabiosos e impotentes, y sufriendo el estrés de esta pequeña contrariedad.

Si nos quedamos encerrados en el ascensor, no se nos ocurrirá pensar: «Me alegro de haberme quedado encerrado en el ascensor y llegar tarde a mi cita, porque eso me hará más fuerte y sabio en la vida».

Y si nuestra lavadora se estropea y la declaran inservible, no pensaremos: «Vaya, mi difunta lavadora irá ahora al cielo de las lavadoras».

Cuando nos pasan estas pequeñas contrariedades, simplemente nos frustramos y enfadamos, y ni nos molestamos en buscar atenuantes a la situación.

El efecto paradójico se produce debido a que, a veces, la reacción atenuante que se dispara ante un evento grave hace que nos podamos recuperar más rápidamente del mismo que ante una contrariedad menor.

Y eso sucede especialmente cuando las pequeñas contrariedades cotidianas se suceden provocando un efecto de estrés acumulativo. Cuantas más circunstancias de estrés soportamos, tanto más sensibles y vulnerables a nuevas situaciones estresantes nos volvemos, y puede llegar un momento en que, como le sucedió a Foster, cualquier nuevo factor estresante adicional, incluso aunque parezca nimio, acabe desembocando en una explosión de ira o violencia que seguramente acabarán pagando personas que no tienen ninguna culpa de la situación emocional previa.

En una escena de la película Bill le dice a su exmujer Beth:

He sobrepasado el punto de no retorno. ¿Sabes lo que es eso, Beth? Ese es el punto en un viaje en el que es más largo volver de nuevo al punto de partida. Es como cuando los astronautas se metieron en problemas. No sé, alguien hizo algo mal y tuvieron que traerlos de vuelta a la Tierra. Pero habían pasado el punto de no retorno. Estaban en el otro lado de la Luna y estuvieron fuera de contacto durante horas. Todo el mundo esperó a ver si aparecían por el otro lado, de golpe, un grupo de chicos muertos en una lata. Bueno, ese soy yo ahora. Estoy en el otro lado de la Luna y todo el mundo va a tener que esperar

a ver si salgo.

No es para tanto, amigo Bill, recuerda lo que decía el filósofo Bernard de Fontelle: «No te tomes la vida en serio, al fin y al cabo no saldrás vivo de ella».

FICHA TÉCNICA

Título original: *Falling Down*.

Nacionalidad: EE. UU.

Año: 1993.

Género: drama.

Director: Joel Shumacher.

Reparto: Michael Douglas (William Foster),
Robert Duvall (Prendergast) y Barbara
Hershey (Beth).

Casablanca

Las razones del corazón

Casablanca, ganadora de tres Oscar —mejor película, mejor director y mejor guion adaptado—, es considerada por muchos como una de las grandes obras maestras del cine y, sin duda, en ella Bogart y Bergman protagonizan una de las historias amorosas más conocidas de la historia del cine.

La trama se desarrolla durante la Segunda Guerra Mundial en la ciudad de Casablanca, que entonces aún formaba parte de las colonias francesas, bajo el control del gobierno de Vichy, y era una ciudad a la que llegaban huyendo del nazismo gentes de todas partes.

Allí, los agentes de la Gestapo tratan de localizar al líder checo y héroe de la resistencia Victor Laszlo, cuya única esperanza es obtener ayuda de Rick, propietario del Rick's Café y antiguo amante de su mujer, Ilsa Lund.

El azar había hecho que Rick e Ilsa se conocieran en París en los primeros meses de la guerra y vivieran una intensa, aunque breve, historia de amor, que les marcaría para siempre.

Pero, ante la llegada a París de las tropas alemanas de ocupación, no les queda más remedio que seguir huyendo. Se citan a las tres de la tarde en la estación del tren rumbo al sur, pero ella nunca llegará a aparecer.

Con el corazón roto, Rick se ve obligado a subirse al tren y huye hasta la ciudad de Casablanca donde, con su carácter amargado, insensible y mordaz, monta un bar en el que se mezclan el juego, el licor, la música de piano y la diversión para olvidar.

Un día llega al bar de Rick Ilsa con su ahora esposo, Victor Laszlo. El encuentro es inevitable y ambos, Rick e Ilsa, deberán enfrentarse a sus propios dilemas.

Rick tiene dos billetes que pueden significar el viaje hacia la tierra libre estadounidense. Tendrá que decidir si emprende la huida junto con su antigua amante, que está dispuesta a acompañarle, o por el contrario se inclina por «hacer lo correcto» y entregar los billetes a los dos esposos para que puedan continuar su lucha contra los nazis.

Por su parte, Ilsa, que sigue enamorada de Rick, tendrá que decidir entre huir junto a él, abandonando a su esposo y dejándolo solo en su lucha contra los nazis, o aferrarse a su idealismo y continuar apoyándole, resignándose a perder a su verdadero amor.

En una escena de la película se desarrolla el siguiente diálogo:

ILSA: No puedo luchar más. Hui de tu lado una vez, no puedo hacerlo otra vez. Ya no sé lo que está bien. Tienes que pensar por los dos. Por todos nosotros.

RICK: De acuerdo, lo haré. Por ti, pequeña.

ILSA: Ojalá no te quisiera tanto.

¿Debían Rick e Ilsa escuchar a su corazón y huir juntos para revivir su gran amor, o lo sensato era anteponer las razones de índole moral que les aconsejaban renunciar a dicho amor para favorecer la lucha política del marido de Ilsa?

Rick e Ilsa se enfrentaban a un gran dilema, similar a las batallas de todo tipo que, desde tiempos inmemoriales, se llevan librando en la mente de todos aquellos que deben hacer su elección en el amor.

¿Hacer lo correcto y lo racional o dejarse llevar por el corazón?

Solemos tener ideas ambiguas y contradictorias respecto a las razones del corazón, las emociones, considerándolas a la vez como algo positivo o algo negativo, según nuestra conveniencia del momento.

Por ejemplo, si alguien está a punto de hacer algo que nosotros desaprobamos, es posible que tratemos de disuadirle explicándole que se está dejando «llevar por sus emociones».

Con esto queremos decirle que no está siendo capaz de pensar con claridad y objetividad, por lo que seguramente cometerá un error.

Pero si lo que queremos es, justamente, convencer a esa persona de que lleve a cabo una determinada acción a la que parece resistirse, entonces le aconsejaremos lo contrario.

Le diremos: «Escucha a tu corazón, entra en contacto contigo mismo. Tu intelecto puede estar confuso, pero tus emociones nunca te engañan».

Con esto queremos decirle que sus emociones son la parte más «auténtica» de su ser. Y que por ello debe conferirles una valoración superior a la razón.

A menudo, aquello que «sale del corazón» produce la ilusión de ser una sabiduría superior al intelecto, una verdad más profunda y auténtica.

Pero, en realidad, todos estamos continuamente escuchando a nuestras emociones, porque en última instancia, como ha demostrado la ciencia, siempre tomamos nuestras decisiones de un modo emocional.

Lo que a veces interpretamos como un conflicto entre nuestra razón y nuestras emociones suele ser solo un conflicto entre nuestras distintas emociones e instintos.

Por ejemplo, desde una perspectiva biológica, la elección como pareja de la persona que nos hace tilín en el corazón, aunque tenga un futuro material incierto, o aunque ello nos exponga a la reprobación social, o aunque choque con nuestro sentido ético, puede tener su sentido.

Seguramente esta elección, impulsada por el deseo sexual y quizás también por el enamoramiento apasionado, parte del instinto que nos empuja a buscar la pareja genéticamente más apta, con independencia de su condición económica o de la aprobación social o ética que dicha relación merezca. Y tal vez sea justamente esa elección la que nos haga más felices. No podemos saberlo con seguridad.

Lo cierto es que las personas estamos continuamente comportándonos de acuerdo a unos parámetros instintivos que no necesariamente comprendemos y cuya existencia a menudo ni siquiera adivinamos.

La fuerza de nuestros instintos radica en que tienen acceso libre y directo a los centros cerebrales de la motivación a través de las emociones. A menudo, solo después de haber actuado, nuestra razón improvisa argumentos que justifican nuestra conducta instintiva, disfrazándola de voluntad lógica y consciente. Entonces, utilizamos argumentos casuales que tienden a hacer que la conducta exhibida, sea cual fuera, coincida con la argumentación racional.

En el caso del criterio para encontrar a la pareja ideal, nuestros instintos pueden empujarnos a preferencias contradictorias entre sí, que dificultan nuestra elección.

Veamos, por ejemplo, los resultados de una encuesta realizada en San Petersburgo, Rusia, en la que se preguntó a un grupo de estudiantes cuáles eran las cualidades que querrían que tuviese su cónyuge. Al mismo tiempo, se investigó cuáles eran los criterios reales de popularidad entre dichos estudiantes.

Los resultados fueron los siguientes: la esposa ideal debía ser, por orden de cualidades más nombradas: honesta, justa, alegre, trabajadora, capaz de controlarse, enérgica y amante de su trabajo.

Pero a la hora de la verdad, la chica popular, la que realmente elegían los hombres, tenía estas otras cualidades: guapa, alegre, le gusta bailar, con sentido del humor, valiente e inteligente.

En cuanto al marido ideal, las mujeres citaron que debía ser, por este orden: trabajador, honesto, inteligente, capaz de controlarse, valiente y con voluntad.

Pero lo que sucedía en realidad era que el chico deseado, quien realmente elegían las mujeres, tenía estas otras cualidades: enérgico, alegre, guapo, le gusta bailar, alto y con sentido del humor.

Parece existir una abierta contradicción entre lo que exigimos de nuestras parejas, cuando pensamos en lo que habitualmente se entiende como un buen marido o una buena esposa, y lo que les exigimos cuando hacemos una elección apasionada del candidato o candidata ideal desde el punto de vista del corazón.

¿Es mejor casarse con una persona honrada y trabajadora, mejor aún si es rica y de buena posición, o con una persona que quizás sea pobre, pero a quien le gusta bailar y nos hace «tilín»?

Nuestras emociones, que a menudo se basan en motivaciones instintivas, están en guerra entre sí. Cada instinto, si lo escuchamos, exigirá ser satisfecho a expensas del resto. No se trata de un conflicto entre la razón y la emoción, sino solo de un conflicto de emociones e instintos.

Rick e Ilsa lo resolvieron a su manera:

RICK: Si ese avión despegue y no estás con él, te arrepentirás. Quizá no hoy ni mañana, pero pronto y para el resto de tu vida.

ILSA: ¿Y nosotros?

RICK: Siempre nos quedará París. No lo teníamos. Lo habíamos perdido hasta que viniste a Casablanca. Lo recuperamos anoche.

ILSA: Cuando dije que nunca te dejaría...

RICK: Nunca me dejarás.

Como bien decía Blaise Pascal: «El corazón tiene razones que la razón no entiende».

FICHA TÉCNICA

Título original: *Casablanca*.

Nacionalidad: EE. UU.

Año: 1942.

Género: drama; romance.

Director: Michael Curtiz.

Reparto: Humphrey Bogart (Richard —Rick— Blaine), Ingrid Bergman (Ilsa Lund) y Paul Henreid (Victor Laszlo).

Relatos salvajes

La dulce y peligrosa venganza del dedo corazón

Relatos salvajes, un perturbador espejo de algunos rasgos poco amables de la condición humana, se convirtió inmediatamente después de su estreno en la película más taquillera de la historia del cine argentino.

Consta de seis breves episodios que alternan la intriga, la comedia negra y la violencia. Sus personajes se ven envueltos en situaciones conflictivas cotidianas y empujados hacia el abismo en lo que su director llamó «la difusa frontera que separa a la civilización de la barbarie, del vértigo de perder los estribos y el innegable placer de perder el control».

En el episodio titulado «El más fuerte», Diego Iturralde viaja por la provincia argentina de Salta en su lujoso Audi, cuando se cruza con un viejo auto que le va cerrando el paso. Por más que intenta rebasarle, el coche que tiene delante se empeña en bloquearle el paso, hasta que finalmente Diego consigue adelantarle y, mirándole por el retrovisor, le hace un gesto obsceno y le insulta llamándole «negro resentido».

Unos pocos kilómetros más adelante, el coche de Diego pincha un neumático y se ve obligado a detenerse para cambiar la rueda. Pero entonces el automovilista al que había insultado le alcanza y detiene su auto delante del suyo. El rudo conductor se baja de su coche y comienza a destrozar el auto de Diego con una barra, para luego orinar y defecar sobre el cristal, mientras Diego permanece encerrado dentro del mismo.

Al principio Diego, asustado ante el cariz que ha tomado la situación, le pide reiteradas disculpas al conductor que le ataca, tratando de aplacar su rabia. Pero como sus súplicas no encuentran eco, la ira acaba apoderándose también de él, y entonces comienza una cadena de acciones y reacciones, de ataques y contrataques, que acaban precipitando a ambos conductores hacia un final trágico.

La historia nos sirve para reflexionar sobre esa emoción tan humana que llamamos «venganza» y que todos hemos experimentado numerosas veces a lo largo de nuestras vidas. Por ejemplo, ¿quién no se ha sentido alguna vez indignado y deseoso de vengarse cuando un desconocido en la carretera le pita mientras conduce su coche, y siente que no tenía razón?

En ese caso, es probable que busque la forma de vengarse. Tal vez decida pisar el acelerador para adelantarle y, cuando lo haya hecho, le mostrará su dedo corazón levantado en signo de desquite.

Por supuesto, cometer una imprudencia en la carretera, que podría poner en peligro su seguridad, para tomarse una pequeña venganza de un desconocido a quien

nunca más volverá a ver, no parece muy inteligente.

Ni siquiera servirá para construirle una reputación que desincentive a otros conductores de hacer lo mismo en el futuro, porque nadie más se va a enterar o no les volverá a ver jamás.

Pero nuestros poderosos instintos de venganza nos empujan a devolver cada ofensa recibida, incluso cuando es completamente inútil y absurdo hacerlo.

La emoción de la venganza es una ramificación de la emoción de la ira, que nos inspira a tomar represalias contra quienes nos afrentaron de alguna forma. No siempre se manifiesta en forma de arrebato instantáneo de cólera, sino que muchas veces se traduce en un sentimiento frío de rabia, que nos permite tomarnos el tiempo necesario para actuar con un sentido estratégico, preparando un plan que maximice nuestras probabilidades de éxito, en lugar de precipitarnos a una acción peligrosa sin pensar.

Como todas las demás emociones, la venganza se ha desarrollado y existe porque cumple unas funcionalidades biológicas muy concretas. Sin duda, esta disposición a tomar riesgos y a realizar sacrificios para vengarnos de quien nos ha estafado, golpeado o humillado de alguna manera, tiene su origen evolutivo en el hecho de que, en la prehistoria, la venganza debía tener un sentido de supervivencia.

Al fin y al cabo, la pasión de la venganza debía suponer en la época prehistórica—como en la actualidad—, una pérdida de energía y recursos, que podrían haberse dedicado a otras actividades más productivas. Y, además, entrañaba un riesgo físico.

Si pese a todo ha persistido, incorporándose a nuestros genes, es porque debía de tener algún tipo de ventaja competitiva en esa época. Probablemente, cuando los hombres vivían en pequeños grupos, en un entorno ancestral en el que no existían normas ni códigos legales, la venganza debía de actuar como desincentivo para futuros ataques.

Si una persona o un grupo recibían un ataque y no tomaban represalias, podían ser objeto de ulteriores agresiones, ya que los demás pensarían que eran débiles e incapaces de hacerse respetar.

En cambio, si devolvían el daño recibido, y además infligían un poco más, se construirían una reputación formidable de personas o grupos temibles, haciendo menos probable que otras personas o grupos decidiesen atacarles en el futuro.

Así que, al menos en la época prehistórica, debía de tener un alto valor social ser considerado como alguien a quien no se puede estafar o de quien no se puede abusar impunemente. Estas funciones debieron de ofrecer suficientes ventajas competitivas como para asegurarse que se incorporasen a nuestros genes.

Por eso en la actualidad, cuando vemos en las películas cómo los héroes castigan a los villanos por las fechorías previamente cometidas, nos sentimos confortados y contentos, porque no podríamos soportar que los malhechores se saliesen con la suya.

Y si vemos a un descarado que se cuele en la fila de gente que espera pacientemente su turno, confiamos en que alguien le saque los colores y le eche de la

fila, dándole su “justo castigo”.

Y si escuchamos la noticia de la condena a una persona rica que no había pagado sus impuestos, no podemos dejar de sentir satisfacción por el escarmiento aplicado al infractor de las normas.

En realidad, aunque la venganza no goza en la actualidad de buena reputación, no siempre ha sido así. En muchas culturas milenarias la venganza era casi un deber sagrado. Si un miembro de un clan o de una familia era asesinado o su honor era mancillado, toda la familia debía tomar venganza matando al asesino o violador.

A veces, esto producía que la familia de este quisiera a su vez vengarse, generando de este modo un ciclo de violencia que se prolongaba hasta que una de las partes era definitivamente derrotada o desistía de continuar luchando.

Hoy en día la mayoría de las personas rechaza este tipo de conductas y considera que la venganza es algo negativo. En su lugar prefieren hablar de justicia. Pero, en realidad, ambos términos vienen a hacer referencia a un concepto parecido.

En ambos casos, el objetivo es castigar una agresión u otro tipo de falta, y su finalidad última suele ser desincentivar futuras agresiones. Cuando proclamamos que deseamos justicia, lo que queremos decir es que pretendemos que se tome venganza.

Y es que las personas no estamos programadas para responder con mansedumbre a los ataques, ofreciendo la otra mejilla y padeciendo con resignación las ofensas y las agresiones de las que somos objeto. Por el contrario, tal como demuestran los escáneres cerebrales, es justamente al concretar una venganza que creemos justa cuando nuestro cerebro activa sus circuitos de recompensa y placer.

Por ejemplo, en un experimento, se ofreció a los voluntarios, encerrados en cabinas, la posibilidad de desquitarse o no de la agresión auditiva perpetrada por otro participante mediante un botón dispuesto al efecto. Invariablemente, en todos los casos las pruebas acabaron convirtiéndose en una competición de descargas auditivas, tratando cada uno de tomar venganza de la agresión previamente sufrida.

En otro experimento se pidió a los voluntarios que comenzasen por cumplimentar un test, después de lo cual un investigador analizó los resultados del mismo y se dirigió a los sujetos que lo habían realizado en los términos más ofensivos y humillantes posibles.

A continuación, se dio a una parte de los voluntarios la oportunidad de desquitarse haciendo a su vez una valoración de las aptitudes del examinador, mientras que al resto de los voluntarios no se les ofreció esta oportunidad.

En la prueba de rendimiento intelectual que se hizo a continuación a todos los sujetos, se comprobó que aquellos que no habían podido vengarse del examinador mostraban una notable merma en sus capacidades mentales, mientras que los que habían podido desquitarse no reflejaban efecto alguno.

Todos estos experimentos sugieren de forma muy clara que las raíces de la venganza son muy profundas en el ser humano, ligadas a emociones ancestrales ancladas en nuestro código genético y en la parte más primitiva de nuestro cerebro.

Estamos genéticamente programados para querer vengarnos de los golpes que sufrimos, o de los abusos, engaños y humillaciones de los que somos víctimas, incluso cuando nuestra venganza tiene un alto coste personal.

Para nuestro cerebro, el acto del resarcimiento y la venganza sobre nuestro ofensor es azúcar en estado puro. En cambio, si no tenemos la oportunidad inmediata de desquitarnos de un desaire o una agresión, nos sentiremos tan frustrados y ofuscados que incluso nuestras facultades intelectuales quedarán temporalmente reducidas.

Pero, naturalmente, el hecho de que poseamos un determinado instinto no significa que debemos abandonarnos a él. Al mismo tiempo que comprendemos que la venganza es un sentimiento muy poderoso y que cumple una determinada función biológica, podemos ser conscientes de que, como les sucedió a los protagonistas de nuestra película, puede llegar a ser un grave peligro para nuestra propia salud y para nuestra felicidad cuando nos dejamos arrastrar a consecuencias indeseadas o nos sumergimos en un ciclo de rencor y venganza mutuamente destructivos.

La clave está en aprender a controlar la emoción de la venganza, sin dejar que llegue nunca a desbordarse, siendo nosotros sus dueños, en lugar de que ella se apodere de nosotros. Ya lo dijo Gandhi: «Ojo por ojo, y el mundo acabará ciego».

FICHA TÉCNICA

Título original: *Relatos salvajes.*

Nacionalidad: Argentina.

Año: 2014.

Género: comedia negra.

Director: Damián Szifrón.

Reparto: Ricardo Darín (Simón), Óscar Martínez (Mauricio), Leonardo Sbaraglia (Diego Iturralde), Érica Rivas (Romina), Rita Cortese (Cocinera), Julieta Zylberberg (Moza) y Darío Grandinetti (Salgado).

El príncipe de las mareas

El poder catártico de la palabra sobre las emociones

El príncipe de las mareas es un entretenido melodrama dirigido por la actriz, cantante y directora de cine Barbara Streisand, basado en la novela homónima escrita por Pat Conroy.

En la película, Tom, profesor y entrenador de fútbol americano, viaja a Nueva York para ayudar a Susan, la psiquiatra que está tratando a su hermana gemela Savannah, tras un nuevo intento de suicidio de esta.

Para conseguirlo, el propio Tom se somete a una serie de sesiones de psicoanálisis con Susan, durante los mismos salen a relucir los antiguos secretos de su familia disfuncional y especialmente la forma como afrontaron, mediante el silencio, una violación que los dos hermanos sufrieron cuando eran niños y que se encuentra en el origen de los problemas de personalidad que ambos acabaron desarrollando.

La película nos sirve para reflexionar sobre algunas técnicas del psicoanálisis y la idea que nos traslada el guion de que a veces, para poder continuar el camino, se necesita primero cerrar las puertas del pasado.

Lo cierto es que el cine se encuentra firmemente ligado al psicoanálisis, nacidos ambos prácticamente a la vez, a finales del siglo XIX. Sin embargo, mientras que la psicología ha evolucionado drásticamente durante todos estos años, en el cine parece que sigan utilizándose los mismos métodos que en los años cincuenta, y los terapeutas de las películas son casi siempre psiquiatras especializados en psicoanálisis.

En esa época de los años 50, y durante mucho tiempo, cuando la psicoterapia todavía estaba de plena moda, los facultativos hablaban sin empacho de conceptos fantasiosos como la «envidia del pene», fabulaban sin rubor «interpretando los sueños» o daban complejas y equivocadas explicaciones del funcionamiento de la mente basadas en «el ello», «el yo», «el superyo» y otros conceptos igualmente quiméricos.

Para llevar a cabo su labor, los terapeutas mandaban normalmente a sus pacientes a que se acostasen en un sofá y, a lo largo de un tratamiento caro y largo, que frecuentemente se prolongaba durante varios años, les pedían que le fuesen contando todos los detalles de su infancia y de sus vidas pasadas, sus sueños, etc.

Los terapeutas tenían especial interés en conseguir hacer aflorar los «recuerdos reprimidos» de sus pacientes, como le sucedía a Tom en *El príncipe de las mareas*. La razón es que, según una de las tesis más conocidas del psicoanálisis, popularizada a través de las películas de cine, cuando una persona ha quedado traumatizada debido

a algún tipo de suceso horrible, su subconsciente puede tomar la decisión de «reprimir» esos recuerdos por ser demasiado dolorosos. Y esa sería la razón por la cual tal vez no consiga recordarlos.

Apoyándose en esta creencia, miles de psicoanalistas trataron de ayudar a una legión de pacientes traumatizados a sacar a la luz estos recuerdos supuestamente reprimidos, para de este modo liberarles de sus efectos y conseguir que recuperasen la paz interior.

Después de estas sesiones de psicoanálisis, fueron numerosos los casos de acusadores que demandaron a padres, hermanos, familiares o educadores a quienes la terapia les había hecho «recordar» que en su infancia se habían cometido abusos sexuales contra ellos.

Pero no siempre este recuerdo aflorado resultaba real. Fue especialmente destacado el caso de una chica en los Estados Unidos que, después de ser sometida a terapia, «recordó» que su padre le había dejado embarazada y luego le provocó un aborto. La chica denunció el caso ante los tribunales y el padre fue sometido a juicio y tuvo que dimitir de su puesto como alto directivo en una empresa, debido al escándalo público que se formó. Cuando un examen médico posterior demostró que la chica era virgen, y que nunca estuvo embarazada, la hija puso una demanda al terapeuta y este tuvo que pagar una indemnización de un millón de dólares.

Lo cierto es que la moderna neurociencia nos dice que el cerebro no funciona exactamente de la forma como preconizaban los viejos métodos de la psicoterapia.

Cuando nos vemos sometidos a condiciones de estrés, nuestro sistema hormonal libera grandes cantidades de adrenalina, que van al cerebro. Esta saturación hormonal produce dos efectos contrapuestos: por un lado, potencia a la amígdala, pero al mismo tiempo afecta adversamente al hipocampo.

La amígdala es un verdadero almacén de recuerdos emocionales, por lo que su estimulación hará que el proceso de consolidación de la memoria sea más rápido e intenso. Esa es la razón por la cual casi todos recordamos lo que hacíamos el 11 de septiembre de 2001, pero no lo que hacíamos el 11 de agosto.

Sin embargo, como hemos comentado, la adrenalina liberada como consecuencia de la situación de estrés también afecta negativamente al hipocampo, que es el lugar del cerebro donde se fabrican los recuerdos.

Si la descarga de adrenalina ha sido suficientemente masiva, entonces el hipocampo puede llegar a quedar temporalmente desactivado por completo, y entonces no será capaz de fabricar ningún recuerdo de lo acontecido.

Como resultado, la persona sometida a este tipo de situaciones traumáticas guardará un preciso recuerdo del dolor y la ansiedad experimentados, debido a la sobreactivación de su amígdala. Pero no será capaz de recordar las circunstancias concretas en que se produjo el hecho traumático, porque simplemente su cerebro nunca llegó a fabricar ese recuerdo. Así que en esta persona no podrá aflorar un recuerdo que nunca llegó a existir, ni siquiera si el mismísimo Sigmund Freud la

tumbase en el sofá de su consulta para someterla a tratamiento.

Sin embargo, aunque es dudoso el papel que la psicoterapia puede tener como herramienta para aflorar «recuerdos reprimidos», eso no significa que carezca de valor terapéutico.

En una escena de *El príncipe de las mareas*, Tom dice: «Creo que el silencio fue peor que las violaciones». Y en esto posiblemente tenía razón, porque la ciencia ha demostrado que las palabras tienen un efecto tranquilizador que puede ayudarnos a liberarnos del efecto obsesivo de ciertas emociones.

Por ejemplo, en una investigación realizada por el psicólogo Matthew Lieberman, se mostraron a los participantes fotografías de rostros que expresaban emociones negativas fuertes, y a continuación se les sometió a dos pruebas.

En una de las pruebas, los participantes debían calificar los sentimientos que percibían de los rostros con palabras que las describiesen, como *triste*, *enojado* u otras. En la otra prueba, se les pedía que eligiesen entre dos nombres para poner a las caras, por ejemplo *Harry* o *Sally*.

Los investigadores descubrieron que cuando las personas etiquetaban sus sentimientos, por ejemplo diciendo la palabra *enojado* para calificar un rostro iracundo, disminuía la respuesta en la zona de la amígdala cerebral. Por tanto, la atenuación de la activación en esa zona al etiquetar un sentimiento, indicaba una atenuación de dicha respuesta emocional. En cambio, no sucedía lo mismo cuando los participantes ponían un nombre a la foto.

Este experimento científico, al igual que otros similares, demuestra que poner las emociones en forma de palabras tiene la capacidad de provocar un efecto de interrupción en dichas emociones.

Quizás sea esta la razón última por la que la psicoterapia y otros tratamientos se basen en la palabra. De alguna forma se apoyan en el hecho de que poner los sentimientos en forma de palabras permite gestionarlos mejor o transformarlos hacia unos cauces más controlables.

La verbalización de las emociones, sea escribiendo un diario, o narrando nuestros sentimientos a un terapeuta, o incluso a un amigo o quizás al peluquero, ayuda a atenuar dichas emociones. Incluso si la otra persona apenas hace caso de lo que le contamos, la simple verbalización de las emociones negativas que sentimos tiene un efecto catártico que hace que su fuerza disminuya.

Susan Lowenstein consiguió ayudar a Tom dejando que utilizase las palabras para liberarse del efecto obsesivo de las emociones que le atenazaban. Expresar sus sentimientos sobre las cosas que le habían pasado le permitió reducir el estrés traumático al que estaba sometido. En la medida en que fue capaz de nombrar esas cosas terribles que le acontecieron, de identificarlas y de reconocerlas, se adueñó en cierta forma de ellas. Les quitó buena parte de su inquietante misterio, y eso le permitió volver a tomar el control de la situación.

Ya lo dijo William James: «El estado presente en el que digo “estoy enfadado” no

es el estado directo del enfado, sino el estado de decir que estoy enfadado. El acto de nombrar la emoción detrae momentáneamente su fuerza».

FICHA TÉCNICA

Título original: *The Prince of Tides*.

Nacionalidad: EE. UU.

Año: 1991.

Género: drama.

Director: Barbra Streisand.

Reparto: Nick Nolte (Tom Wingo), Barbra Streisand (Susan Lowenstein), Blythe Danner (Sally Wingo), Kate Nelligan (Lila Wingo), Jeroen Krabbé (Herbert Wood) y Melinda Dillon (Savannah Wingo).

Nunca digas nunca jamás

Los chicos malos y su secreto para provocar el deseo

Nunca digas nunca jamás es un *remake* de *Operación Trueno (Thunderball)*, ambas protagonizadas por Sean Connery en el papel de James Bond, y que presenta a este personaje de vuelta a la acción para investigar el robo de dos armas nucleares por la temible organización criminal Spectra.

El título de la película hace referencia a una declaración de Connery que en 1971, dijo que «nunca más» interpretaría a James Bond, y en realidad no volvió a hacerlo salvo puntualmente en esta ocasión.

James Bond es un personaje de ficción creado por el novelista inglés Ian Fleming, él mismo antiguo agente del MI6 —el servicio secreto británico—, al igual que su personaje. Fleming publicó su primera novela sobre James Bond, *Casino Royale*, en 1953. Fue un extraordinario éxito y vendió un millón de ejemplares solo en Inglaterra. En los siguientes años publicaría otras doce novelas y nueve novelas cortas del agente 007, todas ellas grandes éxitos y que serían adaptadas para generar la que hasta el momento es la serie fílmica más longeva de la historia y también la que más ganancias ha conseguido.

El agente 007 con «licencia para matar» cuenta actualmente con 25 películas que han sido sucesivamente protagonizadas, en el papel del agente, por los actores Sean Connery, George Lazenby, Roger Moore, Timothy Dalton, Pierce Brosnan y Daniel Craig.

Cada uno de estos actores ha ido dando al personaje un tono ligeramente diferente, y con el tiempo se han ido perdiendo buena parte de los rasgos originales del personaje creado por Fleming.

El Bond original, que seguramente el admirable Sean Connery supo caracterizar mejor que nadie, destaca por ser sofisticado, elegante, inteligente, observador, implacable, frío, despiadado, audaz, atrevido, descarado, transgresor, a menudo mentiroso y manipulador. Y también es un galán, conocido por su estilo de vida y su reputación de donjuán, siempre dispuesto a flirtear abiertamente con todas las mujeres atractivas que se cruzan en su camino.

En definitiva, es el claro prototipo de chico malo cinematográfico y nos permite por tanto reflexionar sobre la verdadera naturaleza de esta figura y su equivalente femenina, las mujeres fatales.

En el cine, las mujeres fatales suelen ser hermosas, ambiciosas, intrépidas, insensibles, crueles e intrigantes, y no reparan en mentir y manipular sin escrúpulo alguno para conseguir sus objetivos. Utilizan sutilmente señales de atracción sexual

para atrapar a sus desventuradas víctimas masculinas. Tienden a desplegar conductas ambiguas que permitan mantener vivas las esperanzas de sus admiradores, pero de tal modo que siempre puedan protestar que han sido mal interpretadas si alguno de dichos admiradores les declara abiertamente su amor o les pide favores que ellas no desean con ceder.

Si pensamos en los atributos que caracterizan a Bond, y en general a los chicos malos, observaremos que en realidad estas cualidades resultan bastante indeseables en un «verdadero caballero». Sin embargo, en las películas las mujeres no pueden evitar sentirse seducidas por este tipo de personajes. Les encuentran encantadores, divertidos, excitantes y caen fácilmente en sus redes. Y lo mismo puede decirse de las mujeres fatales.

Pero ¿las mujeres fatales y los chicos malos son puras invenciones cinematográficas?

Y si no lo son, ¿por qué hay tantas mujeres que encuentran irresistibles a los chicos malos, pese a tener algunos rasgos que deberían hacer de ellos hombres poco recomendables como parejas románticas, de acuerdo a los estándares culturales habituales? ¿Y por qué los hombres tienden a caer en las redes de mujeres fatales que se apartan tanto de lo que podríamos entender como estándares de una buena chica?

La ciencia ha venido a confirmar que el éxito de estos prototipos cinematográficos es algo más que un mito de la gran pantalla.

Por ejemplo, en un macroestudio realizado por investigadores de la Universidad de Bradley, Illinois, con 35 000 hombres de 57 países distintos, se analizaron los rasgos de personalidad de estas personas y se compararon con los datos respecto a su vida sexual, incluyendo cuántas compañeras habían tenido. El estudio demostró que los chicos malos, aquellos que mostraban unos rasgos superiores a la media en aspectos como el narcisismo, el engaño, la dominación o el maquiavelismo, habían tenido más compañeras sexuales.

Posiblemente la mejor arma de seducción de los chicos malos, al igual que la de las mujeres fatales, resida en su capacidad de rodearse de un cierto halo de misterio, sorpresa e imprevisibilidad, provocando el deseo de sus víctimas, pero de tal modo que estas nunca están del todo seguras respecto a las verdaderas intenciones de sus seductores —si llegaran a estarlo, inmediatamente dichos seductores perderían buena parte de su influjo—.

Y es que a las personas nos gusta ser agradablemente sorprendidas, y eso sucede en todos los ámbitos de la vida. Nuestra felicidad está en parte vinculada al efecto sorpresivo de las oportunidades y mejoras que obtenemos.

Innumerables estudios han mostrado que la psicología humana funciona de tal modo que el deseo es menos intenso cuando se está seguro de conseguir la recompensa, que cuando existe un grado de incertidumbre acerca de su logro.

El neurólogo Robert Sapolsky realizó un ingenioso experimento para medir la forma en que se relaciona el grado de deseo de una determinada recompensa con el

nivel de incertidumbre respecto a su consecución.

Se dedicó a suministrar comida a ratas de laboratorio cuando estas realizaban una determinada tarea en respuesta a la aparición de una señal luminosa, y comprobó que las ratas liberaban la máxima cantidad de dopamina —droga natural del deseo— cuando la recompensa se ofrecía en un 50% de los casos.

Si la comida se suministraba siempre que las ratas realizaban su tarea, o en un porcentaje muy elevado de las veces, o si por el contrario se les suministraba en un porcentaje muy pequeño de las ocasiones, la cantidad de dopamina liberada por las ratas era menor.

La conclusión es que el deseo es menos intenso cuando se está seguro de conseguir la recompensa, o por el contrario se cree que es muy poco probable llegar a conseguirla. En cambio, la existencia de un nivel medio de incertidumbre respecto a la posibilidad del éxito en conseguir lo que se desea, maximiza el propio deseo y la dopamina liberada en relación al mismo.

La secuencia familiar y anticipada de eventos no produce deseo ni ilusión, solo lo hace la sorpresa y la incertidumbre. Por eso, incluso un pequeño premio de lotería o una subida de sueldo no esperada nos producen una enorme sensación de euforia, lo cual no sucede cuando simplemente nos pagan el salario establecido a fin de mes.

Nos gustan las películas cuya trama es imprevisible y su desenlace es inesperado. En cambio, si nos cuentan el final de una película perdemos todo interés en verla.

Nos hacen reír los chistes o las situaciones cuyo desenlace es sorprendente. Pero, si ya conocemos el chiste, pierde toda gracia.

Nos gusta la incertidumbre asociada al juego, y no encontraríamos ningún aliciente en el mismo si conociésemos de antemano el resultado que íbamos a obtener.

Nos gustan las sorpresas agradables, y eso también incluye a las personas. Cuando nos parece que una persona es totalmente conocida y predecible, como un libro abierto, podemos fácilmente llegar a percibirla como materia conocida y poco interesante, lo que hará que la valoremos en escasa medida.

En buena parte, James Bond alcanza sus propósitos de seducción porque su personaje tiene un cierto grado de ambigüedad, fantasía, aventura y misterio. No se dedica a contar su vida en los primeros quince minutos de conversación para convertirse a partir de ese momento en materia rutinaria y conocida. Ni se muestra tan entregado y disponible al punto de que lleguen a considerarle un partido seguro. Su juego es la imprevisibilidad y el deseo pues sabe que, como dijo Oscar Wilde, «La verdadera esencia del romanticismo es la incertidumbre».

FICHA TÉCNICA

Título original: *Never Say Never Again.*

Nacionalidad: Reino Unido.

Año: 1983.

Género: acción.

Director: Irvin Kershner.

Reparto: Sean Connery (James Bond), Klaus Maria Brandauer (Maximillian Largo), Kim Basinger (Domino Petachi), Max von Sydow, Edward Fox (M), Barbara Carrera (Fatima Blush), Alec McCowen (Q) y Bernie Casey (Felix Leiter).

La gran comilona

Las paradojas del placer

La gran comilona está actualmente considerada una película de culto, pero cuando se presentó en 1973 al Festival de Cannes, en representación de Francia, se formó uno de los mayores escándalos en la historia de este certamen. El público mostró casi unánimemente su rechazo lanzando silbidos e insultos a su director, Marco Ferreri, quien en respuesta enviaba besos a la multitud.

La película trata de cuatro amigos que, unidos por el aburrimiento y el hedonismo, se reúnen un fin de semana en el caserón de uno de ellos con el objeto de realizar un suicidio gastronómico colectivo, comiendo sin parar hasta reventar.

Durante la orgía deciden añadir al pecado de la gula el de la lujuria, y llaman a unas prostitutas, cayendo en una bacanal colectiva donde se mezclan el sexo obsceno con la comida y hasta la escatología.

La película llega por momentos a angustiar y producir náuseas, al ver a este grupo de chiflados comer y comer sin parar hasta empacharse y no poder más, mientras siguen esforzándose en seguir haciéndolo: «Es cuestión de voluntad», explica Philippe Noiret a Michel Piccoli, quien ya no puede seguir comiendo más. «Imagina que eres un indio en Bombay y que tienes hambre, mucha hambre. Si tienes mucha hambre, ¿qué haces? Comes».

Pero en realidad, ¿cuál es la naturaleza del placer, que puede llegar a conducir a algunas personas, como los protagonistas de esta película, a precipitarse en un proceso de abierta autodestrucción mientras tratan de seguir administrándose placer a sí mismos?

Si revisamos la lista de adicciones y conductas compulsivas a las que la humanidad, igual que nuestros protagonistas, parece irremediabilmente condenada, veremos que es prácticamente infinita.

Existen Asociaciones de Alcohólicos Anónimos, Jugadores Anónimos, Fumadores Anónimos, Adictos Sexuales Anónimos, Deudores Anónimos, Narcóticos Anónimos, Comedores Compulsivos Anónimos, Ciberadictos Anónimos, Intolerantes Anónimos, Roncadores Anónimos, Calvos Anónimos, Gordos Anónimos, Excluidos Anónimos, Feos Anónimos...

Da la impresión de que la panoplia de adicciones, desgracias endémicas y defectos físicos intolerables que hacen necesario llevar a cabo terapias de grupo, como la que sin duda precisaban llevar a cabo los protagonistas de *La gran comilona*, es prácticamente inagotable.

Pero, en contra de lo que podría llevarnos a pensar esta cadena calamitosa de

grupos de infortunados, no es que los humanos estemos desastrosamente contruidos. Ni tampoco que hayamos concentrado toda la mala suerte del universo durante el proceso de la evolución para acabar produciendo una chapuza de especie mal acabada.

Aunque en cierta forma la vida sí que ha sido bastante chapucera en el largo proceso evolutivo que acabó desembocando en la aparición del ser humano.

Como sabemos ahora, un supercerebro como el que tenemos acaba deparando una serie de ventajas casi definitivas en la lucha competitiva por la supervivencia de las especies.

Y, siendo esto así, podemos imaginarnos que tarde o temprano debería acabar surgiendo en el proceso evolutivo algún animal dotado de un supercerebro inteligente, incluso si el experimento homínido hubiese acabado resultando fallido.

Tal vez hubiera tomado algunos cientos de millones de años más, pero el animal inteligente de cerebro grande tarde o temprano parecía condenado a emerger en la cadena evolutiva.

Y una vez aparecido un animal inteligente de cerebro grande, también parece inevitable que esta criatura, tarde o temprano, acabaría desarrollando tecnología, porque es justamente esa capacidad de desarrollo tecnológico la que le provee de su principal arma competitiva.

Del mismo modo, en el momento en que surgiese un animal capaz de evolucionar tecnológicamente, era prácticamente inevitable que este proceso de desarrollo tecnológico acabase acelerándose, como así ha sido.

Todo esto podía ser anticipado y también las consecuencias que acabaría originando, y que ahora conocemos.

Los seres humanos hemos sido capaces de desarrollar una tecnología que ha transformado por completo nuestro entorno. Pero, al hacerlo en un lapso de tiempo tan corto en términos evolutivos, nuestros cerebros y nuestros organismos no han tenido tiempo de adaptarse biológicamente a este nuevo entorno.

Como resultado, nos enfrentamos a la paradoja chapucera y sideral de que nuestra programación cerebral, y específicamente el mecanismo del placer, funciona de un modo notablemente deficiente en este mundo actual donde discurren nuestras existencias.

El mecanismo del placer es una invención muy antigua, datada en la época anterior a la aparición de los primeros reptiles y surgida con el propósito de guiar nuestras acciones y las de todos los animales.

La regla subyacente detrás de este mecanismo es muy simple: aquello que produce placer es bueno y debe ser repetido —de la misma forma que lo que produce dolor es malo y debe ser evitado—.

El mecanismo funcionaba razonablemente bien en el ambiente selectivo que moldeó las adaptaciones humanas durante la mayor parte de nuestra historia evolutiva. Sin embargo, a partir del advenimiento del Neolítico, los humanos

comenzamos a desarrollar una tecnología que nos acabaría permitiendo tener la capacidad de estimular nuestras zonas cerebrales del placer casi a voluntad.

Ahora éramos capaces de generar excedentes alimenticios y disfrutar del placer de la comida casi sin límites. También inventamos el alcohol y otras drogas, extendidas por todas las civilizaciones del planeta. Y desarrollamos muchos otros reforzadores del sistema de gratificación cerebral, que ahora estaban totalmente desvinculados de los objetivos biológicos hacia los que debía conducirnos el mecanismo del placer.

Pero los humanos no estábamos preparados para enfrentarnos a este problema nuevo surgido del poder que la tecnología nos confirió para tomar el dominio sobre nuestro entorno. Carecemos de defensas naturales contra los efectos adictivos de todas las sustancias y situaciones nuevas que hemos creado, y que en muchas ocasiones están específicamente diseñadas para explotar esta debilidad y parasitar nuestras adaptaciones evolutivas.

Tomemos por ejemplo nuestro gusto por los sabores dulces, salados y grasientos. Este gusto debió de resultar muy útil para orientarnos en la prehistoria a tomar la fruta madura y la carne que necesitábamos para sobrevivir.

Pero actualmente hemos inventado los condimentos, el azúcar, la sal industrial, la charcutería, las *pizzas* y los bollos. Y estos productos han pasado a formar parte de nuestra dieta habitual, causándonos obesidad, diabetes, caries y otras enfermedades.

Nuestro cerebro todavía no ha tenido tiempo de evolucionar al ritmo al que lo ha hecho el avance tecnológico y sigue creyendo que el sabor dulce debe ser gratificado con sensaciones de placer, porque equivale a saludable fruta madura.

No sabe que hemos inventado las galletas, los hojaldres, las rosquillas y los bombones, ni que esos alimentos nos parecen mucho más ricos y sabrosos que las ahora comparativamente insípidas peras y manzanas.

Podemos tomar todos estos alimentos nuevos que no existían en la prehistoria, y podemos tomarlos casi sin limitación alguna de cantidad, como nuestros amigos de *La gran comilona*.

Naturalmente, somos conscientes de que estos succulentos alimentos azucarados y grasientos no constituyen la mejor dieta del mundo si nuestro objetivo es mantenernos sanos y esbeltos. Pese a todo, apenas podemos resistir la tentación de tomarlos.

Como resultado, el placer ha pasado de ser nuestra guía para conseguir el éxito en términos biológicos a convertirse muchas veces en una «debilidad del carácter». Pero esa supuesta debilidad no es tal. Es una simple consecuencia de la inadaptación entre nuestros sistemas de gratificación cerebral y la realidad de nuestro entorno y nuestra forma de vida actuales.

Ciertamente no podemos ni queremos dejar de seguir la senda del placer. Pero podemos aprender a valernos de los recursos de nuestra mente para no acabar empujados hacia las terapias de grupo o hacia los suicidios gastronómicos,

individuales o colectivos.

Como dijo Alfred Lord Tennyson: «La felicidad de un hombre en esta vida no consiste en la abstinencia, sino en el dominio de sus pasiones».

FICHA TÉCNICA

Título original: *La grande bouffe*.

Nacionalidad: Francia-Italia.

Año: 1973.

Género: comedia negra.

Director: Marco Ferreri.

Reperto: Marcello Mastroianni, Ugo Tognazzi, Michel Piccoli y Philippe Noiret (los personajes de la película tienen los mismos nombres que los actores).

En el camino

Vivir deprisa

En el camino es una adaptación al cine de la novela de Jack Kerouac del mismo nombre, basada en los años que el autor pasó viajando por América en la década de 1940 junto a su amigo Neal Cassady y otras figuras como William S. Burroughs y Allen Ginsberg.

El libro, escrito en solo tres semanas, es uno de los clásicos más influyentes del siglo XX y fue considerado por la revista *Time* como una de las cien mejores novelas en idioma inglés.

Trata de la amistad que se establece entre Sal Paradise, un neoyorquino aspirante a escritor, y Dean Moriarty, un encantador exconvicto, casado con la seductora y liberal Marylou.

Sedientos de libertad y decididos a no quedar atrapados en una vida demasiado limitada, los tres jóvenes se lanzan a la carretera en busca del mundo y de otros encuentros con su ecléctico grupo de amigos, todos ellos fascinados por el *jazz* y el ritmo frenético y espontáneo de la vida.

En su libro, Jack Kerouac lo expresa de esta manera:

[...] la única gente que me interesa es la que está loca, la gente que está loca por vivir, loca por hablar, loca por salvarse, con ganas de todo al mismo tiempo, la gente que nunca bosteza ni habla de lugares comunes, sino que arde, arde como fabulosos cohetes amarillos explotando igual que arañas entre las estrellas y entonces se ve estallar una luz azul y todo el mundo suelta un «¡Ahhh!».

En el camino constituye un auténtico retrato de la generación *beat*, viviendo el aquí y ahora durante los años 1940. Aunque también podemos contemplarla como un retrato de la aspiración universal de búsqueda de emociones y sensaciones extremas en cualquier época y en cualquier generación.

Esta búsqueda a veces conduce a las personas a la música y el baile, en ocasiones a los viajes y la exploración, otras a los deportes y las aventuras. Casi siempre al movimiento y la velocidad porque, como decía J. M. Good: «La felicidad reside en una actividad: es un torrente, no un remanso».

Y es que la sensación de placer y alegría, y el movimiento corporal, son casi siempre dos caras de la misma moneda. De la misma forma que la tristeza y la lentitud son también reflejos de una misma realidad.

Desde nuestra más tierna infancia las personas expresamos nuestra alegría jugando, saltando o corriendo. Cuando experimentamos un sentimiento de alegría y excitación, nos resulta casi imposible quedarnos quietos, reprimiendo nuestros deseos

de bailar, cantar o agitar el cuerpo.

En cambio, cuando experimentamos tristeza o depresión, simplemente nos quedamos quietos y callados, apagados y planchados, sentados en una silla rumiando en silencio nuestra desgracia.

Estas diferentes reacciones se encuentran íntimamente asociadas con las variaciones en los niveles cerebrales de dopamina. Este neurotransmisor no solo es la molécula de la activación y del deseo, sino que también controla los sistemas encargados de las funciones motoras, y la comunicación entre diversos centros cerebrales relacionados con las emociones.

Esta coincidencia en las funciones de la dopamina, estimulando el circuito de recompensa cerebral y mediando en el movimiento corporal, hace que casi siempre se produzcan una concurrencia de las experiencias emocionales y motoras asociadas a los niveles de este neurotransmisor. Por eso el ánimo deprimido nos induce a la lentitud, del mismo modo que el ánimo alegre nos vuelve dinámicos y veloces.

Un experimento nos ayuda a comprobar este efecto. En el mismo se expuso a una parte de los participantes, de mediana edad, a palabras que pretendían producirles un efecto depresivo, como *anciano*, *achacoso* o *enclenque*. A otra parte de los participantes les expusieron a palabras que pretendían elevar su ánimo, como *sabio*, *útil* o *poderoso*.

A continuación se midió, sin que ellos lo supieran, el tiempo que tardaban en alcanzar el ascensor después de la prueba.

Se comprobó que los «ancianos achacosos» caminaban lentamente y tardaban más tiempo en llegar al ascensor. En cambio, los «sabios poderosos» andaban con más brío y hacían el mismo recorrido en menos tiempo.

No cabe duda de que nuestras emociones, actuando indirectamente a través del circuito de la dopamina cerebral, influyen sobre nuestra conducta, haciéndola más lenta o más rápida. Pero lo más interesante es que este efecto también tiene lugar de modo recíproco: las actividades que realizamos, más lentas o más rápidas, influyen también sobre nuestros niveles de dopamina.

Experimentalmente se ha demostrado que la lentitud del pensamiento, del habla, de la música que escuchamos, o de las actividades que realizamos, puede incidir sobre nuestros equilibrios neuroquímicos, induciéndonos a estados más deprimidos o aletargados.

En cambio, si llevamos a cabo actividades como hablar animadamente con nuestros amigos, escuchar música rápida y alegre, danzar al ritmo y compás de la música o practicar actividades deportivas que impliquen velocidad o vértigo, tenderemos a sentirnos más animados y excitados.

Así que podemos apreciar que lo que realmente hacían Sal y Dean, al igual que la mayoría de quienes practican actividades creativas, enérgicas, intensas, rápidas y de superación personal, era buscar la sensación de placer y la alegría en el movimiento corporal, sabiendo que al hacerlo, resistiéndose en cambio a la lentitud y la apatía, se

generarían sensaciones de energía, activación, motivación y agudeza en sus mentes y sus sentidos.

Como dijo Antoine de Saint Exupery: «Es en el excitante placer de la aventura y la victoria, y en la acción creativa, como el hombre encuentra su supremo gozo».

FICHA TÉCNICA

Título original: *On the Road*.

Nacionalidad: EE. UU.

Año: 2012.

Género: drama.

Director: Walter Salles.

Reparto: Garrett Hedlund (Dean Moriarty), Sam Riley (Salvatore —Sal— Paradise) y Kristen Stewart (Marylou).

Viridiana

¿Qué hace que seamos mejores personas?

Luis Buñuel dirigió *Viridiana*, basada en la novela *Halma* de Benito Pérez Galdós, durante una estancia transitoria en España, en medio de su voluntario exilio en Francia y México durante la dictadura franquista.

Pese a ganar la Palma de Oro en el Festival de Cannes, la película fue prohibida en España e Italia después de ser objeto de un duro ataque en el periódico del Vaticano, *L'Osservatore romano*, que la acusó de «impiedad y blasfemia».

La censura franquista ordenó la destrucción de la cinta, pero la actriz Silvia Pinal logró salvar una copia y escapó a México llevándola consigo. En España, el filme solo pudo exhibirse diecisiete años después de la filmación, cuando la dictadura había ya finalizado.

La película trata de Viridiana, una novicia que está a punto de tomar los hábitos para convertirse en monja de clausura, cuando su tío, a quien solo ha visto una vez pero que ha costeado sus estudios y manutención en el convento, le pide que venga a verle.

Cuando Viridiana llega al caserón donde su tío, don Jaime, vive aislado con la sola compañía de sus sirvientes, este queda impresionado por el parecido de su sobrina con su difunta esposa, que murió en la misma noche de bodas.

Obsesionado con Viridiana, don Jaime le pide a su sobrina que se case con él, pero la joven le rechaza, asustada y escandalizada. Entonces su tío la droga y, una vez inconsciente, trata de violarla, aunque se arrepiente en el último momento y desiste de su plan.

Al día siguiente, don Jaime le cuenta a Viridiana que la ha deshonrado durante la noche, para tratar así de conseguir que no regrese al convento, pero después acaba diciéndole la verdad y le pide que no le odie. Ella hace oídos sordos mostrando su rechazo y pena hacia su tío y se dispone a marcharse, lo que lleva a don Jaime a suicidarse.

Después de esto, Viridiana, sintiéndose culpable de la muerte de su tío, renuncia a ser monja y decide quedarse en la mansión para redimir su conciencia acogiendo a un grupo de vagabundos sucios, harapientos, desvergonzados y malhablados, a quienes pretende transformar a través de su compasión y caridad cristiana.

Mientras tanto llega Jorge, sobrino de don Jaime, un hombre apuesto, inteligente y cínico, que se burla de la ridícula empresa caritativa de Viridiana.

Un día, los vagabundos irrumpen en la mansión y deciden darse una gran comilona y beberse todo el vino que encuentran e incluso uno de ellos intenta violar a

Viridiana, aunque Jorge se lo impide en el último momento y les echa de la casa.

Después de este incidente, Viridiana parece cambiar de actitud y adoptar unos principios más mundanos. En la última escena se la ve jugando a las cartas con su primo, quien dice: «No me lo vas a creer, pero la primera vez que la vi me dije: mi prima acabará jugando a tute conmigo».

La película *Viridiana* nos sirve para reflexionar sobre los conceptos de la caridad, la compasión y, en general, los sentimientos altruistas. ¿Cuál es el origen del altruismo? ¿Qué elementos favorecen que nos comportemos como buenas personas? ¿Practicar la caridad, la compasión y el altruismo nos hace más felices? ¿Los comportamientos altruistas están condicionados por el sentimiento religioso?

Comencemos comentando un divertido experimento clásico de psicología social que nos ayudará a clarificar esta última cuestión. El experimento fue realizado en 1973 por los psicólogos John Darley y Daniel Batson, y en el mismo quisieron comprobar los condicionantes del comportamiento altruista espontáneo de las personas.

Para realizar el experimento, eligieron a un grupo de estudiantes seminaristas de una diócesis, a quienes se les entrevistó previamente para averiguar por qué habían elegido estudiar teología. Después, se les pidió que preparasen una pequeña charla sobre temas teológicos y edificantes, basada en la historia del buen samaritano.

En el día que debían dar la charla, a la mitad de los estudiantes les dijeron que debían darse mucha prisa en acudir al lugar indicado, porque les estaban esperando desde hacía tres minutos. A la otra mitad les dijeron que todavía faltaba un poco de tiempo, pero que podían irse dirigiendo al lugar para llegar con un poco de antelación.

A medio camino hacia el lugar donde debían dar la charla, los investigadores habían colocado estratégicamente a un hombre que parecía haber sido asaltado. Al paso de los seminaristas, este hombre fingía desplomarse de forma aparatosa delante de ellos, tosiendo y gimiendo, pareciendo desesperadamente necesitado de recibir ayuda.

Los investigadores querían saber si las motivaciones que los alumnos habían expresado en relación a la elección de la carrera de teología, tales como querer ayudar a la gente, o el hecho de que acababan de preparar una charla en torno al pasaje bíblico del buen samaritano, influirían en el hecho de que se parasen o no a socorrer al hombre en apuros.

Pero ninguno de estos factores influyó lo más mínimo. El único elemento relevante fue que los estudiantes tuviesen o no prisa. De entre los que creían que tenían tiempo, el 63% se detuvo a socorrer al hombre caído, mientras que solo lo hizo un 10% de los estudiantes que creían que llegaban tarde a la charla.

En algunos casos, los estudiantes que se dirigían con prisas a pronunciar su sermón sobre el buen samaritano saltaban literalmente por encima del hombre que se desplomaba ante ellos, en su afán por llegar lo antes posible.

Otros experimentos de psicología social han venido a demostrar que, aparte de la prisa, existen básicamente dos factores que determinan nuestra predisposición altruista.

Uno de ellos es el estado de humor por el que atravesamos. Cuando nos sentimos felices y de buen humor —y tenemos tiempo—, tendemos a ayudar más a cualquier persona con la que nos encontremos y que nos pida ayuda, o que se encuentre en situación de recibir nuestra solidaridad.

La posible explicación a la razón por la cual somos más altruistas y generosos cuando nos sentimos bien, es que las emociones tienen un carácter asociativo. Cuando nos sentimos bien, tendemos a tener pensamientos positivos y también surgen con mayor facilidad otras emociones positivas, como el amor, la amistad y la generosidad.

En cambio, la infelicidad y las emociones negativas nos predisponen, en general, a la animadversión hacia los demás. Por eso factores como el dolor, el malestar, la frustración, el hacinamiento o el calor excesivo tienden a volvernos hostiles y poco inclinados a la benevolencia.

El otro gran factor que los estudios de psicología social muestran que condiciona el comportamiento altruista es la atribución que hacemos del concepto de grupo.

Las personas estamos programadas para cooperar con los miembros de nuestro propio grupo, de modo que tendemos de forma espontánea a ayudar a nuestros parientes, amigos y personas de nuestra red social más cercana.

En estos casos incluso es habitual encontrar conductas heroicas de altruismo. Casos de padres que sacrificaron su vida para salvar a sus hijos. O de personas que arriesgaron la suya para socorrer a sus esposas, maridos, padres o amigos íntimos.

Sin embargo, fuera del grupo más cercano, la inclinación altruista de las personas se debilita enormemente. El hecho de que en ocasiones aparezcan en los titulares de las noticias casos de héroes anónimos que dieron o arriesgaron su vida para salvar a perfectos desconocidos demuestra, precisamente, la excepcionalidad de este tipo de conducta.

Y es que, del mismo modo que las personas hemos evolucionado para desarrollar empatía hacia los miembros del grupo, también hemos desarrollado cierta ausencia de empatía hacia las personas a quienes no consideramos como parte de nuestro propio grupo.

El principio del amor a lo propio y la indiferencia —cuando no el odio o el miedo— hacia lo ajeno, tiene probablemente una base biológica fundada en nuestros orígenes evolutivos.

Los grupos simplemente no habrían podido subsistir en nuestro pasado prehistórico si las personas se hubiesen comportado de un modo totalmente egoísta y cada uno hubiese mirado solo por sus propios intereses. Hacía falta que los individuos estuviesen dispuestos, en determinadas circunstancias, a llegar al sacrificio de sí mismos en aras del grupo.

Actuar de forma altruista podía constituir, en muchas ocasiones, la mejor opción para transmitir los genes, aunque fuese a través de la supervivencia de otras personas del grupo que compartiesen algunos de dichos genes.

Por eso la evolución ha favorecido que aquellos de nuestros antepasados que no mostraban ninguna preocupación cuando comprobaban que un familiar directo había sido asesinado, seguramente no tuvieron grandes tasas de supervivencia. Y por eso no hemos heredado sus genes.

Pero aquellos otros que no podían dormir por las noches debido a que escuchaban que algún grupo lejano tenía algún problema, probablemente tampoco debieron sobrevivir. Y ellos tampoco nos legaron sus genes.

De modo que hoy en día la mayoría de las personas somos solo selectivamente altruistas y cooperativas, mostrando estos comportamientos sobre todo hacia las personas que identificamos como parte de nuestro grupo.

En este sentido, son numerosos los estudios que han mostrado que cualquier punto en común que descubramos con otra persona hará que la simpatía mutua crezca. Por ejemplo, ser de la misma raza, nacionalidad o grupo cultural. Haber coincidido en algún sitio en el pasado. Haber ido al mismo colegio. Haber trabajado en la misma empresa. Tener aficiones comunes. Haber leído el mismo libro. Tener los mismos gustos musicales. Vestir de forma parecida. Tener una edad parecida. Tener ideas semejantes. ¡Incluso fumar la misma marca de cigarrillos!

En un experimento se comprobó que cuando un investigador en un campus universitario añadía la frase «Yo también soy estudiante», conseguía el doble de contribuciones para una campaña caritativa que si no decía esa frase.

Hasta la similitud de los nombres influye en nuestras decisiones. En una investigación se envió una serie de cartas a un grupo aleatorio de personas, solicitándoles que rellenasen una encuesta para una investigación. En la mitad de los envíos, el nombre que aparecía como firmante de la carta era bastante parecido a la persona a quien se dirigía —por ejemplo, coincidencia de un apellido y un nombre fonéticamente similar—. El resultado fue que las personas que recibían una carta firmada por una persona de nombre parecido al suyo tenían el doble de posibilidades de rellenar el cuestionario que los demás.

En otros experimentos se ha comprobado que, cuantas más coincidencias se tengan, mayor es el grado de simpatía. Las personas que concuerdan en cuatro opiniones o actitudes se gustan menos que las que tienen ocho actitudes similares.

En general, cualquier punto de similitud hacia otras personas incrementa la probabilidad de que las consideremos como parte de nuestro propio grupo, aumentando de este modo las conductas amistosas y altruistas hacia ellas.

Resumiendo, la psicología social nos brinda dos grandes enseñanzas para ser mejores personas. Por un lado, intentemos ser felices, porque eso aumentará las probabilidades de que se expandan emociones positivas como la generosidad y el altruismo. Y, por otro lado, seamos conscientes de que siempre podemos revertir los

sentimientos de antipatía hacia otros si los contemplamos no como parte de un grupo distinto y potencialmente competidor, sino como personas que, por el mero hecho de serlo, tienen ciertas similitudes con nosotros. Al cambiar nuestra percepción mental, comenzaremos a verlos como personas que pertenecen a nuestro mismo grupo. Y nuestros sentimientos variarán en consonancia.

Ya lo dijo Aristóteles: «Y son amigos aquellos que han llegado a considerar buenas las mismas cosas y malas las mismas cosas, y son amigos de las mismas personas y enemigos de las mismas personas. Apreciamos a quienes se nos parecen y están dedicados a los mismos afanes».

FICHA TÉCNICA

Título original: *Viridiana*.

Nacionalidad: España-México.

Año: 1961.

Género: drama.

Director: Luis Buñuel.

Reperto: Silvia Pinal (Viridiana), Francisco Rabal (Jorge) y Fernando Rey (don Jaime).

Zorba el griego

¿Por qué nos sentimos felices o infelices?

Zorba el griego, ganadora de tres Oscar a la mejor actriz secundaria (Lila Kedrova), mejor fotografía y mejor dirección artística, está basada en la novela *Vida y aventuras de Alexis Zorbas*, de Nikos Kazantzakis, posiblemente el escritor y filósofo griego más importante del siglo xx, aunque no fue muy conocido hasta el estreno de esta cinta.

En la película, un joven escritor inglés, Basil, de carácter cerebral, rígido, introvertido y con escaso sentido del humor, viaja a la isla griega de Creta para tomar posesión de una pequeña propiedad que ha heredado. Allí conoce a Zorba, un hombre maduro, sencillo, extrovertido, lleno de energía y con mucho sentido del humor, a quien contrata como capataz para que le ayude a levantar de nuevo la vieja mina de su padre.

Basil, animado por Zorba, corteja a la hermosa viuda del pueblo, deseada por los hombres, odiada y envidiada por las mujeres y amada por el joven hijo del notable del pueblo, al que ella ignora.

Cuando este se entera de que la viuda tiene encuentros con Basil, se suicida. Durante el funeral, el padre culpa a la viuda de su muerte y anima a los hombres y mujeres del lugar a tomar venganza de ella por haber despreciado el amor de un joven del pueblo, entregándose en cambio a un forastero.

La viuda es brutalmente acosada a pedradas por la muchedumbre y, pese a que Zorba —ante la pasividad de Basil— intenta defenderla, el padre del suicida consigue finalmente degollarla. Más tarde, Zorba se casa con Bubulina, una vieja prostituta del pueblo, que poco después enferma y muere, y su casa es desvalijada.

Los acontecimientos de la película *Zorba el griego* nos ofrecen la oportunidad de reflexionar sobre el fenómeno de la felicidad, y nos sirve para preguntarnos en qué medida esta viene determinada por los acontecimientos que nos suceden y cuánto influye nuestro carácter y la forma en que reaccionamos ante ellos.

Podemos observar que tanto Zorba como Basil pasan por sucesos felices y otros desgraciados. Los primeros les alegran el ánimo y elevan su nivel de energía. Y aunque sus reacciones varían dependiendo de sus diferentes caracteres, ambos tienden a mostrar su alegría cuando las cosas van bien. De la misma forma, los dos se deprimen y entristecen cuando les suceden acontecimientos desgraciados.

Todas las personas obramos del mismo modo. Los eventos maravillosos que nos suceden energizan nuestro organismo. Si, por ejemplo, nos enteramos de que nos ha tocado la lotería, esa magnífica noticia nos inundará de euforia y multiplicará nuestra

energía y vitalidad. Si un instante antes la mera idea de desplazarnos hasta la tienda de abajo para comprar el pan quizás nos daba pereza, ahora, de repente, estaremos dispuestos a pasarnos horas celebrándolo, andando, hablando, brindando, riendo y haciendo compras sin parar. Y todo ello sin sentir la menor sensación de fatiga.

Pero, en realidad, ¿qué habría pasado?

Simplemente habríamos escuchado unas palabras —que nos transmitirían el mensaje de que nos ha tocado la lotería—. Y estas palabras habrían producido un efecto casi mágico en nuestros cerebros, revolucionando por completo nuestros estados anímicos.

Sin duda, la buena noticia provocaría un repentino aumento de hormonas y neurotransmisores como la dopamina, la endorfina, la serotonina, la adrenalina y la testosterona en nuestro cerebro y organismo. Y esto haría que nuestro nivel de energía se disparase y repentinamente nos sintiésemos de un magnífico humor.

Ahora, veríamos el mundo de forma un poco más benigna y amigable.

Nuestros juicios se volverían un poco más complacientes.

Nuestros vecinos nos resultarían un poco más amables.

Y nos congratularíamos de vivir en un mundo tan sensacional.

Pero si, en lugar de la estupenda noticia de que hemos ganado la lotería, nos hubiesen comunicado una mala noticia, por ejemplo que hemos sido despedidos del trabajo, nuestro cerebro y nuestro organismo reaccionarían de un modo totalmente distinto. En un instante nos sentiríamos súbitamente cansados, letárgicos, irritables, hoscos, tristes y abatidos.

Incluso es probable que ahora nos costase, no ya movernos hasta la panadería, sino tan solo mantenernos de pie erguidos, hablar o pensar con claridad. Sin saber necesariamente por qué, nuestra mente comenzaría a generar pensamientos sombríos acordes con este estado de ánimo. De repente nos entrarían ganas de escuchar canciones melancólicas, de leer libros filosóficos o de acudir a ceremonias religiosas. Nos mostraríamos un poco más lúgubres y taciturnos en nuestras relaciones sociales. Y tenderíamos a evaluar el mundo que nos rodea de un modo más negativo, lamentándonos de tener que vivir en un planeta tan hostil, inhóspito y amenazador, un valle de sufrimientos donde apenas hay lugar para el placer y la diversión.

Un conocido experimento de psicología social nos corrobora todos estos efectos. En el mismo se regaló a algunas personas que pasaban por la calle un pequeño obsequio. Un poco después, otro investigador les pidió a estas personas que participasen en una supuesta «encuesta de consumidores», donde se les preguntaba sobre su grado de satisfacción respecto a distintas cuestiones, como por ejemplo si estaban satisfechos con sus televisiones, con sus coches, con sus trabajos, etc.

Las personas que habían recibido el regalo fueron más positivas en sus respuestas que la media de las personas a quienes se encuestó sin haberles regalado nada antes. Es decir, el pequeño obsequio recibido unos instantes antes había obrado el milagro de mejorar, al menos durante unos minutos, el funcionamiento de los coches, las

televisiones y hasta había conseguido aumentar la calidad de los puestos de trabajo de las personas encuestadas.

Y es que los eventos positivos que nos suceden tienen la capacidad de generar en nosotros variaciones de nuestros estados de ánimo porque justamente la función biológica de estos cambios anímicos es estimularnos a querer aprovechar las mejores oportunidades —o al menos aquello que nuestro cerebro interpreta como tales—, así como para empujarnos a evitar o a lamentar las pérdidas.

Los estados de ánimo conforman la «zanahoria» y el «palo» con los cuales nuestro cerebro premia o castiga nuestro progreso o falta de progreso hacia el logro de nuestros objetivos materiales y sociales en la vida. El psicólogo Randolph Nesse lo expresó de esta forma: «Los estados de ánimo existen para regular las estrategias de inversión, de modo que pasemos más tiempo haciendo cosas que funcionan y menos tiempo haciendo cosas que no funcionan».

Cuanto mayor es la oportunidad o ganancia que obtenemos, tanto más grande es la intensidad de la emoción positiva que experimentamos, siendo el mismo caso para las pérdidas o amenazas. Por eso, si perdemos una moneda nos disgustamos un poco, pero si se quema nuestro coche nuestra frustración será mucho mayor, y si muere una persona querida, nuestra desolación puede que sea total.

Igualmente, no nos producirá la misma alegría encontrar una moneda que encontrar un billete grande.

De modo que la felicidad actúa básicamente como un termostato cerebral que mide o anticipa los eventos, tanto internos como externos, que nos suceden. No constituye un objetivo biológico final, sino solo un medio finalista dirigido a guiar nuestra conducta. Antoine de Saint Exupery lo expresó de esta forma: «Si quieres comprender la palabra *felicidad*, tienes que entenderla como recompensa y no como fin».

Según la naturaleza positiva o negativa de los eventos que nos acontecen, las personas nos sorprendemos con frecuencia a nosotros mismos de buen humor, o de mal humor. Y a menudo no somos capaces de explicar la razón de estas variaciones de nuestros estados anímicos.

Nuestro cerebro inconsciente es capaz de interpretar el alcance positivo o negativo de los eventos que nos suceden mucho más rápidamente de lo que nuestro cerebro consciente es capaz de valorarlos. La psicóloga Tayna Chartrand lo expresó de esta forma: «Si tienes éxito en el logro de una meta que no sabías que tenías, te encuentras en un buen estado de humor y no sabes por qué. Pero si fallas en la consecución de un objetivo no consciente, te sientes de mal humor, y a menudo tampoco eres capaz de explicar la razón».

En general, siempre que experimentamos una variación de nuestro humor, nos basta con revisar los sucesos acontecidos en las últimas horas o días, para encontrar algún evento positivo o negativo que nuestro cerebro está descontando y al que quizás no prestamos suficiente atención en un primer momento.

Nuestra felicidad, medida según las variaciones de nuestros estados anímicos, va evolucionando en función de las cosas que nos suceden a cada momento, o de nuestras expectativas cambiantes. Pero, tarde o temprano, se acaban disipando tanto la alegría como el disgusto o la frustración.

Los eventos positivos nos producen felicidad, pero una vez obtenida la ganancia o experimentada la satisfacción, ya no tiene ninguna utilidad biológica que sigamos estando alegres. Es mejor que retornemos a nuestro estado anímico habitual, a nuestro nivel basal de felicidad, de modo que podamos volver a experimentar nuevas alegrías ante futuras ganancias u oportunidades que se nos presenten. El postulado de Boling lo expresa de esta otra manera: «Si se encuentra usted bien, no se preocupe. Se le pasará».

Pero lo cierto es que las variaciones de nuestros estados de ánimo no dependen solo de los eventos que nos van aconteciendo, sino también, y fundamentalmente, de la interpretación que les damos a dichos eventos. Y eso es algo que podemos controlar.

A Zorba y a Basil les suceden cosas buenas y cosas malas. Quizás no siempre puedan controlar las cosas que les suceden. Pero siempre está en su mano relativizar y restar gravedad a los problemas a los cuales se enfrentan, situándolos en una perspectiva en la que no les resulten psicológicamente abrumadores.

Esto es exactamente lo que hacen en la escena final de la película, cuando se derrumba el dispositivo de transporte que habían construido para acarrear troncos y volver a poner en pie la mina. La catástrofe les condena a la ruina y supone el fin de sus ilusiones y esfuerzos tras intensos meses de trabajo. Pero el siempre vital y optimista Zorba consigue animar a Basil: «Jefe, ¿había visto usted alguna vez una catástrofe más esplendorosa?».

Después se ponen a bailar juntos el *syrtaki*, en una escena que ha llegado a convertirse en un icono en la historia del cine y ha quedado asociada para siempre con el estilo de vida griego. En última instancia, como dijo el Dalai Lama: «La felicidad está determinada más por el estado mental que por los acontecimientos».

FICHA TÉCNICA

Título original: *Alexis Zorbas (Zorba the Greek)*.

Nacionalidad: EE. UU.

Año: 1964.

Género: aventuras; drama.

Director: Michael Cacoyannis.

Reparto: Anthony Quinn (Zorba), Alan Bates (Basil) e Irene Papas (Widow).

Atracción fatal

Los ardides de la infidelidad

Atracción fatal, una película que plantea su dramático guion en torno a la reflexión sobre la infidelidad conyugal, tuvo un gran impacto en la opinión pública y consiguió un enorme éxito de taquilla.

En la película, el abogado neoyorquino Dan Gallagher, felizmente casado y con una dulce niñita, se queda a trabajar en la ciudad durante un fin de semana, mientras su mujer Beth y su hija permanecen en su casa a las afueras de la ciudad.

Gallagher conoce causalmente en un evento a Alex Forrest, una mujer madura y atractiva, con la que concierta una cita, después de la cual terminan acostándose y pasando juntos el resto del fin de semana.

Para Gallagher solo es una aventura sin importancia, pero Alex no lo ve de la misma forma, y esto desencadenará una serie de reacciones extremas y negativas por parte de ella al no querer aceptar el fin de la relación.

¿Pero qué sabemos realmente de la infidelidad? ¿Y por qué Gallagher sucumbió tan fácilmente a los intentos de seducción de Alex?

Es prácticamente imposible saber cuántos hombres engañan a sus mujeres, ni cuántas mujeres engañan a sus maridos. Pero llama la atención que incluso la infidelidad admitida, que es la única cuantificable a través de las encuestas, alcance en muchos países tasas entre el 50 y el 60% para los hombres, y entre el 30 y el 50% para las mujeres.

El hecho de que estas cifras sean tan altas indica que se trata de una conducta que va mucho más allá de problemas particulares de índole psicológica o de relación con la pareja, y que se trata más bien de programas automáticos de naturaleza instintiva para los que las personas mostramos mayor o menor disposición.

En realidad, los estudios antropológicos muestran que la infidelidad es un fenómeno universal, común a todas las culturas del planeta y seguramente sustentada en las claras ventajas biológicas que implica para la transmisión de los genes a las siguientes generaciones, tanto en el caso del hombre como de la mujer.

Esto significa que, conforme a lo que piensan la mayoría de los naturalistas, la especie humana dista de ser una especie totalmente monogámica. Aunque, por otro lado, el hecho biológico del enamoramiento, la vinculación afectiva con la pareja y la inversión de tiempo y esfuerzos que suelen hacer hombres y mujeres con sus hijos, describen una realidad monogámica cierta, al menos durante un cierto tiempo.

De modo que la hipótesis más verosímil es que la especie humana sea solo parcial y temporalmente monogámica, o sea, que estemos programados para mantenernos

afectivamente vinculados como pareja durante un tiempo limitado.

Muchos antropólogos sostienen que la monogamia absoluta, tal como la conocemos actualmente, es con bastante probabilidad un invento relativamente moderno, que debió de nacer hace unos diez mil años, coincidiendo con el conjunto de cambios tecnológicos y económicos conocidos como la «revolución neolítica».

Básicamente estos cambios permitieron sustituir la caza por la agricultura y la ganadería como fuentes primordiales de alimentación. La nueva realidad económica iba estrechamente ligada al derecho de propiedad sobre la tierra, lo cual exigía modificaciones en la estructura social y matrimonial hasta entonces vigentes. Esto debió conformar la génesis del nuevo concepto de justicia social basado en el principio «cada hombre con una mujer».

En buena parte de las culturas se estableció el matrimonio para toda la vida y se prohibieron las relaciones sexuales fuera de esta unión formal. A veces, los divorcios eran permitidos bajo determinadas circunstancias, pero en general eran mal vistos y socialmente reprobados.

En cuanto a la infidelidad, especialmente para las mujeres, podía ser castigada con duras penas de cárcel o incluso con la muerte, como todavía sucede actualmente en algunos reductos fundamentalistas.

Sin embargo, todos estos condicionamientos sociales vigentes en buena parte de las civilizaciones humanas durante los últimos milenios, no anularon una realidad biológica más antigua, forjada a lo largo de millones de años en la prehistoria.

Estas realidades biológicas subyacentes harán que, salvo raras excepciones, las parejas deban hacer frente a una serie de situaciones de crisis a lo largo de su matrimonio, empujándoles a romper su unión, incluso si finalmente deciden no hacerlo.

Y eso sucederá no necesariamente porque esa pareja sea inmadura o no sepa convivir, o porque no se comuniquen suficientemente, o porque exista algún tipo de culpable dentro o fuera del matrimonio. Simplemente, como han demostrado las investigaciones sociológicas, existen patrones universales que empujan a las parejas a la ruptura después de unos pocos años de convivencia.

Estos patrones no son exclusivos de los modos de vida occidentales, sino que son comunes a cualquier grupo humano, desde las tribus de los desiertos africanos a las tribus amazónicas de Brasil, por lo que podemos deducir que son esquemas innatos que todos llevamos incorporados en nuestro *hardware* cerebral.

Uno de estos patrones innatos es el que nos induce, por ejemplo, a desear sexualmente a nuestras parejas solo durante un cierto periodo de tiempo limitado, al mismo tiempo que empezamos a desear cada vez con más fuerza a otras personas que están fuera de nuestro matrimonio.

Antes del matrimonio y durante las etapas del noviazgo, es habitual que hombres y mujeres practiquen el sexo con alta frecuencia, siempre que su entorno social y familiar se lo permita. Sin embargo, después de unos años de matrimonio, el deseo

sexual hacia la pareja comienza a menguar y aparentemente la libido comienza a declinar.

Esto tiende a suceder más rápidamente en los hombres que en las mujeres, de modo que muchas mujeres casadas se sienten frustradas demandando una frecuencia sexual que sus maridos «cansados» no son capaces de satisfacer.

Como afirmó la psicóloga Glen Wilson: «Por supuesto, esos maridos cansados todavía son perfectamente capaces de sentirse excitados por las camareras del restaurante o las secretarias de la oficina. Y si tienen la rara suerte de ser invitados a una orgía, posiblemente tengan pocas dificultades para mantener relaciones sexuales plenas con dos o tres mujeres anónimas en el curso de esa misma noche festiva. Los terapeutas sexuales ven a muchos hombres de quienes sus mujeres dicen que son impotentes, pero que de forma privada confiesan sus proezas sexuales con otra serie de señoritas».

En realidad, tal como ha demostrado la ciencia, existe una pauta común de tendencia en el decrecimiento del deseo sexual masculino después de mantener un cierto número de relaciones sexuales con una determinada mujer. Sin embargo, la aparición de una nueva pareja femenina atractiva y receptiva hará renacer inmediatamente su deseo sexual, produciendo un súbito e inmediato incremento del nivel de dopamina en su centro de gratificación cerebral.

Como consecuencia, el hombre deseará intensamente tener relaciones sexuales con esa mujer novedosa. Pero, si consigue hacerlo, al cabo de un tiempo y después de practicar la cópula con ella un determinado número de veces, volverá a producirse de nuevo un efecto de saciedad, de modo que dejará de desear a esa mujer en particular, aunque seguirá deseando a cualquier otra mujer nueva y atractiva que aparezca.

Pero si la progresiva pérdida del deseo sexual del hombre hacia la mujer que tiene a su lado es completamente inevitable al cabo de unas semanas, meses o años, también es igualmente ineludible el decaimiento del interés sexual de la mujer hacia su pareja masculina habitual, aunque se produzca de un modo menos acusado y en un plazo que suele ser más largo.

De modo que podemos apreciar que, desde un punto de vista biológico, tanto los hombres como las mujeres están esencialmente programados para perder interés por sus parejas después de haber convivido y mantenido relaciones sexuales con ellas durante un cierto tiempo. Después de eso, su biología les empuja a buscar otras parejas distintas, que les resulten más estimulantes y que aumenten sus probabilidades de incrementar la variedad genética de su descendencia.

Pero ¿qué sucede con las parejas que, pese a todo, continúan viviendo juntas y practicando sexo durante muchos años?

Casi inevitablemente irán reduciendo la calidad y cantidad de sus intercambios sexuales, de modo que cada vez será más frecuente el recurso a excusas para no hacer el amor. Alegarán condicionantes profesionales, la crianza de los niños, la incompatibilidad de horarios o de hábitos de sueño, los dolores de cabeza, las

depresiones, el cansancio, el mal humor o los vecinos.

Frente a estos problemas, algunos sexólogos recomiendan a las parejas que se quejan de que su actividad sexual ya no les produce el mismo placer y excitación que antes que intenten utilizar su imaginación para crear situaciones novedosas.

Por ejemplo, les recomiendan hacer el amor en sitios diferentes, utilizar juguetes sexuales o practicar variantes y posturas novedosas. También hay consejos para ellas, como vestirse con colores vivos, como el rojo, porque se supone que tienen un efecto directo sobre la libido. O consejos para ellos, como ayudar a sus mujeres con las tareas del hogar (limpiar, preparar la comida y cuidar de los hijos) para que se sientan más relajadas. Y por supuesto, si todo esto falla, visitar regularmente la clínica de un sexólogo.

Por desgracia, ninguna de estas estrategias suele revertir la pérdida ineludible de deseo y atracción sexual que se produce respecto a la pareja que ya es demasiado familiar y conocida.

Es ilustrativo, por ejemplo, el estudio realizado por la investigadora Janice Kiecolt-Glaser, entre un grupo de 2200 parejas recién casadas y que habían sido seleccionadas cuidadosamente a través de unas pruebas de evaluación, por ser las parejas más felices y saludables de una muestra mucho mayor.

La investigación mostró que, incluso en este selecto y minoritario grupo de parejas altamente felices, se producía un declive consistente y regular tanto en su nivel de actividad sexual como en su grado de satisfacción marital durante los dos primeros años de su matrimonio. Hacia el final de la investigación, un 20% de estas parejas superfelices ya se habían divorciado.

Como parece ser que no es posible evitar la pérdida de deseo sexual hacia la pareja, ni tampoco sentir una atracción cada vez más intensa hacia otras personas, el resultado es que los miembros de la pareja recurrirán casi inevitablemente al engaño y la infidelidad. No necesariamente de forma real, sino tal vez solo en su imaginación.

Así lo demuestran estudios como el realizado por el psicólogo Thomas Hicks con 350 hombres y mujeres de edades entre 18 y 70 años. A estas personas con pareja se les preguntó con qué frecuencia tenían fantasías sexuales con otras personas distintas a su pareja.

El resultado fue que el 98% de los hombres y el 90% de las mujeres confesaban tener frecuentemente fantasías sexuales con otras personas mientras hacían el amor con sus parejas habituales. Y cuantos más años llevaran viviendo en pareja estas personas, tanta mayor era la proporción de fantasías sexuales que decían tener con terceros ajenos a su pareja.

Así que si tomamos en cuenta estos datos, podemos entender fácilmente que Dan sucumbiese sin apenas resistencia a las insinuaciones sexuales de Alex en la película. E incluso podemos conjeturar que, aunque no llegase a engañarle en la realidad, más que preguntarse si su mujer Beth tenía fantasías con otros hombres mientras yacía

con él, lo que debía preguntarse era solo con qué otra persona estaría fantaseando en el momento de hacerlo.

No cabe duda de que la tendencia a la infidelidad es común a hombres y mujeres, pero existen notables variaciones de uno a otro sexo, y también de unas personas a otras dentro del mismo sexo.

En cuanto a los hombres, biológicamente hablando, rige el principio instintivo general de la máxima expansión sexual, que les empuja a tener sexo con tantas mujeres como puedan ya que, desde un punto de vista evolutivo, eso aumenta las posibilidades de difundir sus genes a través su descendencia con otras mujeres.

Pero una cosa son los deseos y otra la realidad. Resulta sencillamente que la posibilidad de tener relaciones sexuales con muchas mujeres solo está al alcance de unos pocos hombres, aquellos que las mujeres encuentran más atractivos o muestran determinados rasgos prehistóricos asociados con el elevado rango de estatus.

Los demás se ven obligados a escoger una estrategia alternativa de fidelidad. Lo cual no significa que incluso estos hombres, forzosamente fieles, no dejasen de aprovechar la ocasión de mantener relaciones sexuales con una mujer atractiva si pudieran hacerlo sin arriesgarse a las posibles consecuencias de ruptura de su pareja.

Pero como de por sí estos hombres poco atractivos para las mujeres tienen escasas probabilidades de seducir a otras mujeres, y normalmente no desean poner en peligro la valiosa relación estable que tienen, su propensión al adulterio suele ser mucho menor que la de los hombres más atractivos o de mayor potencial de rango.

De modo que la realidad que nos encontramos es que existe una minoría de hombres que tienen mucho éxito con las mujeres, y al mismo tiempo son muy infieles, mientras otros hombres son fieles porque esta es su mejor estrategia reproductiva, o porque simplemente no tienen posibilidad alguna de ser adúlteros, incluso si quisieran serlo.

Ahora bien, si la monogamia estricta no parece ser una condición natural en el hombre, tampoco es muy probable que lo sea en la mujer. En realidad, diferentes encuestas muestran que un porcentaje muy elevado, cercano al 80% de las mujeres, reconoce coquetear con sus compañeros de trabajo, aproximadamente un 60% manifiesta tener pensamientos sexuales con ellos y un 90% admite tener fantasías sobre la infidelidad.

Pero ¿cuál es la razón biológica del engaño de las mujeres a sus maridos y a quiénes seleccionan cuando deciden cometer una infidelidad?

Si observamos lo que suele pasar en los institutos o en los lugares de trabajo, veremos que mientras que los hombres abren bastante el abanico de las mujeres con las que estarían dispuestos a acostarse, las mujeres tienden a ser mucho más restrictivas y solo se sienten atraídas por unos pocos hombres del grupo.

Esta menor dispersión en el número de hombres preferidos por las mujeres, respecto de las mujeres preferidas por los hombres, constituye un fenómeno que ha sido comprobado en numerosos estudios.

Por ejemplo, en uno de estos estudios se analizaron los datos estadísticos de los accesos de hombres y mujeres en una conocida página de contactos de internet. Se comprobó que los hombres son mucho más democráticos en sus gustos que las mujeres, pues mientras que la mujer más deseada obtenía solo el doble de solicitudes de contactos masculinos que la mujer que ocupaba el puesto número 20, el hombre más deseado tenía diez veces más solicitudes de contacto que el hombre que estaba en el puesto 20.

Es decir, ellas tienden a seleccionar siempre a un mismo perfil de hombre, de tal forma que solo unos pocos hombres son elegidos por la mayoría de las mujeres.

Desde una perspectiva biológica estos diferentes comportamientos del hombre y la mujer resultan bastante lógicos, ya que los hombres pueden tener descendencia casi ilimitada con diferentes mujeres, mientras que estas solo pueden tener un número limitado de hijos, de los que además, obligatoriamente deben ocuparse en su primera infancia.

Dado que las mujeres solo pueden tener un número limitado de hijos, convendrá que se aseguren de que el material genético aportado por el padre sea de la mejor calidad posible para incorporarlo a su descendencia.

Así que las mujeres no suspiran por cualquier hombre, sino solo por los ejemplares más selectos, los hombres más atractivos y que tienen la capacidad de atraerlas y cautivarlas el corazón, lo que en términos antropológicos se denomina «machos alfa» del grupo.

Pero al mismo tiempo, las mujeres desean —en términos de nuestra evolución ancestral— obtener de los hombres el compromiso a largo plazo para el suministro del máximo de bienes materiales, para asegurar su subsistencia y la de su descendencia.

Si una mujer puede alcanzar ambos objetivos a la vez, es decir, si consigue un hombre atractivo que le cautive el corazón y que además sea fiel y trabajador, será seguramente la mujer más feliz del mundo.

Por desgracia para las mujeres este no es un caso demasiado habitual. Los hombres que les atraen y cautivan, que generalmente son los mismos hombres que atraen y cautivan a todas las demás mujeres, no suelen ser fieles ni constantes, ni suelen involucrarse en tareas como hacer los recados o ayudar en la limpieza de la casa.

Entonces, ¿cómo solucionar este dilema que se plantea a las mujeres de tener un amante genéticamente atractivo que las llene y haga que su corazón estalle, y conseguir al mismo tiempo un marido fiel y comprometido con el bienestar material de la familia?

Como indican las estadísticas de hijos nacidos en el matrimonio fruto de relaciones extramatrimoniales, una parte de las mujeres ha resuelto este dilema siguiendo las pautas de la mujer prehistórica, es decir, separando el rol de marido del rol de procreador.

Otras investigaciones han comprobado también que las mujeres que tienen relaciones extramatrimoniales tienden a fingir el orgasmo con sus maridos o parejas estables en mayor medida que las mujeres fieles a sus maridos. Al fingir el orgasmo, envían una señal tranquilizadora a sus maridos de que se encuentran sexualmente satisfechas con ellos y de este modo reducen sus sospechas de engaño.

En definitiva, parece deducirse que tanto los hombres como las mujeres cuentan con programas instintivos que, por distintas razones biológicas, les empujarán a la infidelidad siempre que la ecuación riesgo-beneficio sea favorable.

Pero ¿cómo engañan los hombres y las mujeres? ¿Y quién engaña mejor?

Lo cierto es que, de la misma forma que las personas hemos desarrollado el instinto natural del engaño en la pareja, también hemos desarrollado la capacidad para detectar el posible engaño de nuestras parejas. Nos va en ello el premio biológico mayor de conseguir o no que nuestros genes se reproduzcan a través de nuestros hijos.

Por supuesto, no todo el mundo tiene la misma capacidad para el engaño, ni tampoco la misma habilidad para detectarlo, aunque los estudios muestran que, en general, las mujeres son más hábiles que los hombres en detectar dicho engaño, ya que tienen una mayor perspicacia para captar e interpretar los signos no verbales.

Inevitablemente, cuando los hombres o las mujeres engañan a sus parejas habituales, tienden a producir determinados cambios en sus comportamientos, los cuales a menudo pueden ser consciente o inconscientemente detectados por sus parejas, haciéndoles sospechar de su infidelidad.

Por ejemplo, los estudiosos del tema han detectado que, cuando los hombres engañan a sus mujeres, normalmente empiezan a salir con más frecuencia, alegando que tienen mucho trabajo o que han quedado con sus amigos. Vuelven por la noche más tarde que de costumbre. Reciben llamadas misteriosas que pueden alertar a sus mujeres. Eligen su ropa con más cuidado que antes. Comienzan a estar más interesados por cuidarse físicamente, sometiéndose a dietas, haciendo ejercicio físico o embardunándose el pelo con tintes. Gastan dinero sin poder justificarlo. A veces compran regalos «compensatorios» a sus esposas. Y tienden a mostrarse un poco menos interesados en tener sexo con ellas.

Otros maridos infieles son más chapuceros y se delatan a través de evidencias como un olor de perfume que no es el de la esposa, una mancha de pintalabios en la camisa o un *ticket* de un espectáculo difícil de justificar.

Cuando las mujeres engañan a sus maridos también muestran signos sospechosos como empezar a salir con más frecuencia «con sus amigas», retrasarse al volver del trabajo o tratar de parecer más atractivas. Otras veces se delatan a través de su estado de humor, mostrando una alegría que no parece tener motivo aparente, en medio de su rutina diaria, o, al contrario, tratando de disimular su felicidad mostrándose sarcásticas y enfurruñadas.

La forma como reaccionan hombres y mujeres si finalmente averiguan que sus

parejas les están engañando, también suele diferir.

Las mujeres perdonan con mayor facilidad a un marido infiel y suspiran aliviadas si este se justifica diciendo que solo es una amante ocasional o que se trata de una prostituta de pago. Quizás por eso Beth acabó perdonando a Dan con cierta facilidad cuando este le aseguró que su infidelidad había sido solo una aventura sexual sin importancia.

Pero si hubiera sido él quien sorprendiese a su mujer en la cama con otro hombre, y ella hubiese alegado en su defensa que solo estaba teniendo una aventura sexual con ese hombre, esa excusa posiblemente no hubiese aplacado a su marido cornudo, sino que le habría hecho sentir aún más humillado y ofendido.

Las encuestas en este sentido son bastante claras. Un 82% de las mujeres piensan que lo que más les dolería de una infidelidad es que su pareja se enamorara de la otra persona, pero eso solo mortifica al 52% de los varones.

En cambio, lo que a un 44% de los hombres les ofende y ultraja hasta no poder más es la sola idea de un encuentro sexual, aunque sea ocasional, de su pareja con otro hombre. En contraste, apenas un 18% de las mujeres se siente preocupada por el mismo motivo.

Lo que sucede es que, a nivel subconsciente, la preocupación de las mujeres por la infidelidad de sus parejas masculinas se relaciona con el temor ancestral a perder la fuente de sustento material, mientras que el temor masculino a la infidelidad de sus parejas femeninas se relaciona con la posibilidad de tener que ocuparse de hijos que no llevan sus genes.

Por supuesto, no se trata de que ellos y ellas formulen necesariamente todas estas consideraciones de un modo consciente y racional, sino que son programas instintivos que portan de forma inconsciente en sus genes, heredados a través de millones de años de evolución.

En fin, dado que hombres y mujeres parecen condenados a convivir irremisiblemente con el riesgo de infidelidad, quizás lo más sensato sea tomárselo con un cierto sentido del humor y repetir, con Alejandro Dumas (hijo), que «El matrimonio es una cadena tan pesada que para llevarla hace falta ser dos y, a menudo, tres».

FICHA TÉCNICA

Título original: *Fatal Attraction*.

Nacionalidad: EE. UU.

Año: 1987.

Género: suspense.

Director: Adrian Lyne.

Reparto: Michael Douglas (Dan Gallagher), Glenn Close (Alex Forrest) y Anne Archer (Beth Gallagher).

Novecento

Luchas de poder en las sociedades humanas

Novecento es, posiblemente, la obra cumbre de Bertolucci, una superproducción europea de casi cinco hora y media de duración, que narra la historia de sus dos protagonistas a lo largo de la primera mitad del siglo xx en Italia, y con el trasfondo de los principales acontecimientos históricos que ocurrieron en la Italia de esa época.

La película comienza en 1901, el día en que nacen al mismo tiempo dos niños que mantendrán su amistad durante el resto de su vida, Olmo Dalcò, de origen humilde y descendiente de trabajadores de la hacienda, y Alfredo Berlinghieri, nieto del patrón de dicha hacienda.

A medida que la trama va desarrollándose con la narración de las peripecias de estos dos personajes de clases sociales distintas, la película va mostrándonos la situación de explotación en la que vivían los campesinos italianos a comienzos del siglo xx, el nacimiento del fascismo, apoyado por los caciques y terratenientes, y el surgimiento del proletariado agrario y obrero y sus aspiraciones revolucionarias.

Se trata sin duda de una de las películas que mejor aborda la lucha de clases, y nos sirve por ello como magnífico punto de partida para reflexionar acerca de la naturaleza y origen de las clases sociales. ¿Por qué existen, por qué hay unos grupos que dominan y otros que son dominados?

Lo cierto es que las jerarquías de dominación han estado presentes en el reino animal desde su aparición, en tiempos biológicos muy antiguos en la escala de la evolución, porque constituyen un mecanismo eficaz de coordinación del grupo y de definición de la capacidad de influencia de cada individuo sobre el grupo del que forma parte. Y esto resulta especialmente aplicable a las especies gregarias, como la humana.

De modo que la organización jerárquica de los grupos humanos ha sido una constante desde nuestro más remoto origen. Pero, al mismo tiempo, los antropólogos que han investigado la cuestión han llegado a la conclusión de que las sociedades tribales prehistóricas eran relativamente más igualitarias que las sociedades que surgieron a partir del Neolítico.

La difusión de la agricultura durante el Neolítico fue muy rápida y permitió la progresión desde el modelo tribal, vigente durante millones de años, hasta la formación de los grandes asentamientos humanos que dieron lugar a las primeras civilizaciones.

El hecho de que las sociedades humanas fueran ahora más extensas y complejas, y tuviesen la capacidad de generar excedentes de alimentos y otros bienes, dio lugar a

que el nivel de desigualdad social fuera aumentando, surgiendo así el fenómeno de las clases sociales.

En casi todas las sociedades que fueron desarrollándose, estas desigualdades sociales se apoyaban en algún método de legitimación que facilitase su aceptación entre las capas sociales menos favorecidas, sin tener que recurrir constantemente al uso de la fuerza.

Estos métodos de legitimación podían venir determinados por un sistema de castas, razas, rangos hereditarios, o también por méritos adquiridos a través de la competencia económica, la adquisición de títulos o los méritos profesionales. En la mayoría de los casos, como sigue sucediendo en la actualidad, solía existir una mezcla variable de adscripción y logro, pudiendo haber sociedades con un menor o mayor nivel de movilidad vertical.

Si revisamos la historia de las sociedades humanas desde el Neolítico hasta la actualidad, podemos apreciar que, en buena parte, han venido reproduciendo las mismas características básicas que ya se daban en los pequeños grupos humanos prehistóricos, pero a mayor escala.

Los grupos tribales ancestrales se caracterizaban por una doble dinámica de competición para imponerse, a menudo territorialmente, a otros grupos, y simultáneamente de competición de estatus en el seno de los propios grupos.

Las sociedades humanas surgidas a partir del Neolítico han reproducido los dos tipos de competición, horizontal entre grupos y vertical en el seno de los grupos, y a menudo ambas modalidades han estado interrelacionadas.

En general, las clases dirigentes siempre han buscado el modo de perpetuarse, del mismo modo que las clases desfavorecidas han buscado su oportunidad para cambiar su rol social perdedor.

A veces las situaciones de opresión miope practicado por las clases dirigentes sobre sus pueblos, como en el caso de *Novecento*, o que aplicaban las naciones dominantes sobre las naciones dominadas, se hacía tan insoportables que las revoluciones o las guerras se volvían casi inevitables.

Sin embargo, debido a la naturaleza jerárquica de las relaciones humanas, cuando la clase oprimida hace la revolución y se alza con el poder, normalmente pasa a convertirse en la clase opresora. Y lo mismo sucede cuando la nación dominada pasa a convertirse en la nación dominante.

Así ha sido en todas las revoluciones y guerras habidas a lo largo de la historia. No desaparecen las clases sociales en el seno de los grupos, ni las relaciones de dominación entre grupos. La historia de la humanidad es una historia cíclica donde vemos constantemente un efecto de sustitución. Cambian los jefes, pero no cambian las realidades de las jerarquías sociales.

Pero el hecho de que la organización jerárquica de las sociedades humanas sea una constante inmutable a lo largo de la historia, no significa que todas las realidades jerárquicas sean iguales y proporcionen el mismo nivel de bienestar a sus ciudadanos.

Diferentes estudios han mostrado que existen una serie de valores sociales que son universalmente apreciados en todas las culturas y que, por tanto, al igual que las relaciones jerárquicas, también deben tener fuertes raíces genéticas.

En primer lugar tenemos el valor de la igualdad. Sabemos que las conductas determinadas por la jerarquía suelen ser euforizantes y productoras de confianza y satisfacción para los individuos de los escalones superiores, pero que, al mismo tiempo, resultan humillantes y deprimentes para los individuos de los escalones inferiores, que siempre son mucho más numerosos en un grupo.

O, dicho de otra forma, mandar suele resultar placentero, pero recibir órdenes suele ser un asco. En la medida en que unas relaciones de mayor igualdad reducen las distancias jerárquicas, la satisfacción global del grupo aumenta.

Por otro lado tenemos el valor de la libertad. Normalmente las personas aprecian y valoran la posibilidad de tomar, al menos en cierta medida, la responsabilidad de sus propias vidas. En cambio, los regímenes donde existe una reglamentación excesiva que pretende dictar cada aspecto de la conducta individual, dejan poco espacio para la independencia personal y producen sensación de agobio y falta de libertad. Por eso, diferentes estudios señalan que las personas tienden a ser más felices en las sociedades donde se prima la libertad individual, frente a las sociedades autoritarias o colectivistas que restringen dicha libertad.

Y finalmente tenemos la justicia. Cuando las personas confían en sus clases dirigentes les transfieren una parte de la responsabilidad sobre sus propias vidas. Pero esta confianza se destruye cuando tienen sospechas de que sus líderes no son honrados o no son justos o no están verdaderamente comprometidos con los intereses generales del grupo, sino que solo se preocupan de sus propios intereses.

La confianza en el seno del grupo es, por tanto, un requisito básico para su correcto funcionamiento, e incluso a nivel internacional se ha venido también concediendo una importancia creciente a lo que se denomina «capital social» o «confianza social», que es un indicador de la medida en que las personas de un país confían en las demás, y que se correlaciona con indicadores como el nivel de igualdad económica, el bajo nivel de corrupción y la calidad de funcionamiento de las instituciones democráticas.

Las normas deben ser parejas para todos, pues, como dijo Dwight D. Eisenhower: «Paz y justicia son dos caras de la misma moneda».

FICHA TÉCNICA

Título original: *Novecento*.

Nacionalidad: Italia.

Año: 1976.

Género: drama histórico.

Director: Bernardo Bertolucci.

Reparto: Robert de Niro (Alfred Berlinghieri), Gérard Depardieu (Olmo Dalcò), Burt Lancaster (el viejo patrón), Dominique Sanda (Ada Fiastrì Paulhan) y Donald Sutherland (Attila Mellanchini).

La misión

Construir un karma contra la culpa

La misión, ganadora del Oscar a la mejor fotografía, es una hermosa película que obtuvo en su estreno un gran éxito de público, al que sin duda contribuyó la belleza de los paisajes que le sirven de escenario, el ritmo e intensidad dramática y expresiva de sus acciones y su grandiosa banda sonora, compuesta por Ennio Morricone, una de las más memorables de la historia del cine y que confiere una intensa espiritualidad a algunas de las escenas cumbre de la película.

Su trama se desarrolla en el siglo XVIII, con el trasfondo de las misiones jesuitas que buscan cristianizar y civilizar a los indígenas nativos de ciertas regiones de la selva amazónica. En la película, Rodrigo Mendoza, cazador, mercenario y traficante de indígenas, mata a su hermano después de encontrarle yaciendo con su mujer. La ley no le puede tocar porque fue un duelo, pero él está hundido, atormentado por el sentimiento de culpa y nada parece consolarle.

En este punto se produce el siguiente diálogo entre el jesuita padre Gabriel y Rodrigo:

P. GABRIEL: Veamos, matasteis a vuestro hermano. Fue un duelo, la ley no puede tocaros. ¿Es remordimiento?

RODRIGO: Váyase, padre.

P. GABRIEL: Quizá preferiríais que fuese vuestro verdugo, así sería más fácil.

RODRIGO: Déjeme solo, ya sabe lo que soy.

P. GABRIEL: Sí, sois un mercenario, un traficante de esclavos. Y matasteis a vuestro hermano. Lo sé. Aunque habéis elegido un modo extraño de demostrarlo.

RODRIGO: ¿Se está riendo de mí? ¿Se ríe de mí?

P. GABRIEL: Me río de vos, porque lo que veo mueve a risa. Veo a un hombre que huye, a un hombre que se esconde del mundo, a un cobarde. (*Rodrigo coge entonces al padre Gabriel por las solapas y lo sujeta contra la pared, después le suelta*). Vamos, vamos. ¿Eso es todo? ¿Es así como pensáis seguir?

RODRIGO: No hay nada más.

P. GABRIEL: Hay vida.

RODRIGO: No hay vida.

P. GABRIEL: Hay una salida, Mendoza.

RODRIGO: Para mí no hay redención posible.

P. GABRIEL: Dios nos ha impuesto la carga de la libertad. Elegisteis vuestro delito. ¿Tenéis el valor para elegir la penitencia? ¿Osaréis hacerlo?

RODRIGO: No hay penitencia lo bastante dura para mí.

P. GABRIEL: Pero ¿osaréis intentarlo?

RODRIGO: ¿Si osaré? ¿Osará vuestra merced verme fracasar?

Abrumado por la culpa por haber matado a su hermano, Rodrigo sufre una transformación psicológica que le lleva a aceptar la invitación del padre Gabriel para hacerse jesuita y se traslada a las misiones buscando la redención entre sus antiguas

víctimas.

Pero ¿qué hacía que Rodrigo se sintiera culpable? ¿Se sentía también avergonzado? ¿Qué diferencia hay entre estas dos emociones y cuál es su motivación biológica?

La culpa es una emoción que produce sensación de incomodidad y responsabilidad por una acción o conducta que lamentamos haber llevado a cabo, especialmente en relación a los demás y que, como en el caso del protagonista de esta película, a menudo nos lleva a querer aliviar nuestro dolor moral a través de comportamientos de sacrificio y altruismo.

Nos puede pasar a cualquiera, y sin necesidad de que hayamos cometido un delito mayor. Supongamos por ejemplo que, en un ataque impulsivo de gula, nos comemos a escondidas la bolsa de patatas fritas que nuestro compañero de trabajo guarda en su cajón.

Es posible que a continuación nos sintamos culpables por ello.

Pero solo nos sentiremos avergonzados si se descubre públicamente que hemos sido nosotros los autores del crimen.

He aquí la diferencia fundamental respecto a la culpa: la vergüenza solo se produce cuando nuestros actos son conocidos por otros.

Para que nos sintamos avergonzados debe existir una audiencia para nuestros actos, de modo que pueda existir desaprobación social o sentimiento de ridículo frente a terceros.

Si nadie más sabe que nos hemos zampado la bolsa de patatas del compañero, podemos sentirnos culpables por nuestro delito, pero no existirá vergüenza ni turbación.

Culpa y vergüenza son sentimientos que pertenecen a una misma familia de emociones aunque, como podemos observar, existe una diferencia cualitativa entre ellas.

De hecho, dependiendo de cuál de ellas predomine, podemos vernos empujados a conductas contrapuestas.

El sentimiento de culpa puede impulsarnos a querer confesar nuestro atracón con la bolsa de patatas del compañero.

Pero el sentimiento de vergüenza quizás nos impida hacerlo.

Tanto la culpa como la vergüenza son poderosas emociones que se desarrollaron evolutivamente para ayudarnos a prevenir las consecuencias adversas de nuestros posibles actos de trasgresión social.

El dolor moral que nos causan sirve como mecanismo de alerta para indicarnos que algo va mal en el plano social, y que debemos rectificar de forma inmediata, adoptando comportamientos sociales que sean aceptables dentro del grupo.

Por eso, si nuestro compañero de trabajo, cuya bolsa de patatas fritas nos hemos comido a hurtadillas, descubre finalmente nuestro delito, tenderemos a exhibir conductas de contrición.

Buscaremos expresar de forma palmaria nuestro remordimiento con el fin de tratar de atenuar la ofensa cometida.

También es probable que tratemos de ofrecer alguna reparación, como regalarle compensatoriamente una bolsa de ganchitos.

Y es que, tal como han demostrado multitud de estudios en el campo de la psicología social, las personas intentamos inconscientemente hacernos perdonar nuestras faltas sociales mostrándonos más altruistas, amables y dispuestas al sacrificio personal, cuando estamos invadidas por sentimientos de culpabilidad.

Por ejemplo, en un experimento se comenzó generando un sentimiento de culpa en los sujetos del mismo, haciéndoles creer que habían roto de forma fortuita una máquina. Después se les ofreció la posibilidad de hacer una buena obra, ayudando al experimentador a rellenar unos formularios.

Resultó que los sujetos a quienes se había hecho sentir culpables se prestaron a ayudar al experimentador con los cuestionarios durante 63 minutos, como media.

En contraste, los sujetos que no habían sido inducidos a sentirse culpables, se ofrecían a ayudar al experimentador con sus tediosos cuestionarios durante solo dos minutos.

Sin duda, Rodrigo buscó aliviar su culpa yendo a las misiones, donde los indígenas le acogieron y le aceptaron. Se sintió uno de ellos, dejó que le pintasen el cuerpo, lloró y de este modo se sintió perdonado y liberado de su carga.

Como dijo Vexen Crabtree: «Muchos actos de bondad tienen como finalidad construir un karma contra la culpa».

FICHA TÉCNICA

Título original: *The Mission*.

Nacionalidad: Reino Unido.

Año: 1986.

Género: drama histórico.

Director: Roland Joffé.

Reparto: Robert de Niro (Rodrigo Mendoza), Jeremy Irons (padre Gabriel), Ray McAnally (cardenal Altamirano) y Aidan Quinn (Felipe Mendoza).

Gladiator

La esencial del liderazgo

Gladiator, ganadora de cinco Oscar —mejor película, mejor actor principal (Russell Crowe), mejor vestuario, mejor sonido y mejores efectos especiales—, obtuvo un gran éxito de taquilla en su estreno y contribuyó a un breve periodo de auge del cine épico histórico.

Se trata de una verdadera obra maestra en la que se combinan ingredientes como la pericia del director Ridley Scott, el carisma del actor Russell Crowe, los deslumbrantes efectos especiales, una ambientación espléndida y la épica e imperial banda sonora.

La historia comienza en el año 180 d. C., cuando el general Máximo lidera un ejército romano que obtiene una importante victoria sobre unas tribus germánicas que se resisten al ejército invasor, poniendo fin a una larga guerra en los confines del Imperio romano.

Tras la batalla, el anciano y enfermo emperador Marco Aurelio comunica a su hijo Cómodo su decisión de ofrecer el poder a Máximo, en lugar de que dejar que sea él su sucesor, ya que aprecia en el primero las cualidades del valor, la honestidad y el liderazgo que no encuentra en su propio hijo, de carácter cobarde y cruel, guiado solo por la ambición personal de poder.

Ante la noticia que le da su padre, Cómodo se enfurece y le mata, después de lo cual ordena asesinar a Máximo y a toda su familia. Sin embargo, Máximo consigue huir y cabalga tan rápido como puede de regreso a su hogar, en un intento de salvar a su familia. Llega demasiado tarde y encuentra a su mujer y a su hijo ahorcados. Moralmente destrozado, Máximo es capturado por unos traficantes de esclavos que le fuerzan a entrenarse y combatir como un gladiador, en su calidad de esclavo, en los circos del Imperio romano.

Aunque al principio se resiste, Máximo acaba aceptando su destino y consigue grandes victorias en la arena, individualmente o liderando a sus compañeros, llegando así a convertirse en un gladiador casi legendario que es adorado por el público que lo aclama.

A lo largo de la película podemos apreciar que Máximo demuestra grandes cualidades de liderazgo, tanto en su etapa de general romano liderando a sus tropas en la batalla, como en su etapa de gladiador dirigiendo a sus compañeros sobre la arena.

Pero ¿qué hacía de Máximo un buen líder? ¿Y por qué Cómodo no lo era? ¿Cuáles son las características de los líderes exitosos?

Una primera cualidad que podemos observar en Máximo es que no se limitaba a

explicar a sus seguidores lo que debían hacer, sino que tenía la capacidad de liderar con el ejemplo. En la batalla que se desarrolla al comienzo de la película grita a sus hombres el lema «Fuerza y honor», antes de lanzarse personalmente a la lucha seguido por sus hombres.

En contraste, Cómodo llega a la batalla cuando esta ya ha concluido y le pregunta a su padre: «Padre, ¿me he perdido la batalla?». A lo que este le responde: «No, hijo; te has perdido la guerra».

Pocas cosas resultan tan desmotivadoras para la moral de un grupo o de una organización como los líderes que practican la filosofía del «Haz lo que digo, no lo que hago». El cinismo que implica predicar virtudes como el esfuerzo, el sacrificio, la puntualidad o el entusiasmo y practicar lo contrario, inevitablemente acaba generando entre los seguidores una sensación de decepción y pérdida de ilusión, casi como si se sintiesen traicionados.

Por eso, la capacidad de un líder para motivar a sus colaboradores depende en mucha mayor medida del ejemplo que les brinda con su propio comportamiento que de las palabras que les dirige. Su verdadera fuerza, por encima de cualquier retórica motivadora, es la capacidad para espolear y estimular el mejor esfuerzo y espíritu de equipo, actuando él mismo como su verdadero referente.

En la medida en que el líder muestre el camino enseñando con su ejemplo personal, actuando como primer guía y modelo para sus colaboradores, será capaz de conseguir que estos le sigan con entusiasmo, deseosos de emularle para algún día ser ellos mismos capaces de alcanzar y prolongar sus mismos éxitos.

Una segunda cualidad que observamos en Máximo es su capacidad para tomar buenas decisiones, que le permite ganar las batallas contra las tropas enemigas y las contiendas sobre la arena del circo.

En todo grupo humano, el líder es quien tiene la máxima influencia sobre las decisiones de dicho grupo y, por eso, la calidad de sus decisiones es crítica para el éxito y supervivencia del mismo.

Pero si el líder es un inepto que toma malas decisiones, entonces la existencia misma del grupo se ve comprometida. ¿Qué sentido tiene mantener unido a un grupo que obtiene malos resultados? Sería mejor disolverlo, o bien, relevar el liderazgo.

Así que la calidad de las decisiones que toma el líder determina básicamente la calidad de su liderazgo. Si sus decisiones son equivocadas, lo demás son boberías.

Las malas decisiones del líder pueden deberse a que sea una persona que carece de experiencia y preparación para el puesto. O puede que simplemente carezca de luces, que sea poco inteligente. Y contra eso, poco se puede hacer. Otras veces no se trata de falta de inteligencia, ni de preparación, sino solo de embotamiento y escasa lucidez, debido a un deficiente estilo de vida o a problemas emocionales o de otro tipo.

Sea como sea, nadie quiere ser liderado por un incompetente.

La siguiente cualidad del liderazgo exitoso que observamos en Máximo es su

capacidad de comunicación y su carisma. Al comienzo de la película, Máximo arenga a sus tropas, que están a punto de entrar en la batalla, de esta forma:

Dentro de tres semanas yo estaré recogiendo mis cosechas. Imaginad dónde querréis estar y se hará realidad. ¡Manteneos firmes! ¡No os separéis de mí! ¡Si os veis cabalgando solos por verdes prados, el rostro bañado por el sol, que no os cause temor! ¡Estaréis en el Elisio y ya habréis muerto! ¡Hermanos! ¡Lo que hacemos en la vida tiene su eco en la eternidad!

Al arengar de esta forma emotiva a sus tropas antes de entrar en la batalla, con frases que les motivan y elevan su ánimo, ayudándoles a visualizar los objetivos comunes que persiguen, actúa como un verdadero director de orquesta, provocando la sincronía emocional colectiva del grupo.

Muchos jefes, que no poseen las cualidades del liderazgo carismático, creen que es suficiente con la legitimidad que les presta su cargo para poder ejercer un liderazgo eficaz. Se equivocan. A menos que puedan presentar un impresionante historial de éxitos, se arriesgan que sus colaboradores no les guarden demasiado respeto ni les hagan demasiado caso.

Ciertamente, si un líder es capaz de tomar buenas decisiones y de este modo obtiene resultados adecuados para el grupo, podrá conseguir el respeto de sus seguidores y mantener el liderazgo incluso si tiene tan poco carisma como Bill Gates.

Pero en medio del éxito clamoroso y el cataclismo absoluto, hay una enorme gama de situaciones que pueden ser interpretadas de forma ambigua por los seguidores, positiva o negativamente.

En esas circunstancias, la capacidad de comunicación y el carisma como líder pueden suponer la diferencia entre que esos seguidores confíen en él y le sigan, o no lo hagan. De modo que, al final, el carisma como líder y los resultados del grupo son procesos circulares que se encuentran conectados.

Llegado el caso, incluso una persona sin título jerárquico alguno, pero que exhiba los rasgos del liderazgo carismático natural, será capaz de superar al líder formal carente de carisma. Por eso Máximo, una vez que pierde el rango de general y pasa a ser un mero esclavo, continúa ejerciendo su liderazgo en la arena y, como dice en otra escena Lucila, hermana del emperador: «Hoy he visto cómo un esclavo se volvía más poderoso que el emperador de Roma».

Ningún líder puede triunfar encerrándose en sí mismo o escondiéndose detrás de una puerta cerrada, por mucho que le amparen títulos o cargos formales. Necesita transmitir que siente una gran confianza en sí mismo y contagiar esa confianza a los demás. Ser atrevido, audaz, poco dubitativo. Estar lleno de iniciativa y voluntad. Ser apasionado y ambicioso en el logro de sus objetivos. Mostrar una elevada disposición a luchar con decisión y a perseverar en la lucha por los objetivos comunes.

Finalmente, podemos observar una clara diferencia entre los rasgos éticos del

liderazgo de Máximo y los de Cómodo. Mientras que el primero es un hombre valiente, noble, generoso y que lucha por unos principios («A veces hago lo que deseo hacer. El resto del tiempo hago lo que debo»), Cómodo se muestra como un personaje egoísta, ambicioso, envidioso, cobarde, injusto, tiránico y a quien nada parece importarle más que él mismo.

Cuando su padre Marco Aurelio le comunica que ha decidido no cederle el poder, Cómodo le contesta:

Una vez me escribiste enumerando las cuatro grandes virtudes: sabiduría, justicia, fortaleza y templanza. Constaté que no tenía ninguna de ellas, sin embargo, poseo otras. Ambición... se convierte en virtud si nos conduce al éxito.

Lo cierto es que, para conseguir buenos resultados, el líder necesita que sus colaboradores confíen en él, que trabajen con entusiasmo y de forma eficaz y coordinada siguiendo sus pautas. Pero esa confianza depende en buena parte de las cualidades éticas del líder.

De modo que la confianza y la eficacia son procesos circulares. El líder solo conseguirá el respeto, la confianza y la lealtad de sus colaboradores si se esfuerza en ser honrado, generoso y en aplicar la medida de la justicia de forma equitativa y sin arbitrariedades.

En cambio, si el líder solo se preocupa de sí mismo o si trata a sus colaboradores de forma injusta e irrespetuosa, inevitablemente acaba perdiendo su confianza. Y cuando eso sucede, su liderazgo comienza a ser discutido. Empiezan a producirse conflictos y rebeliones. O simplemente los mejores se marchan a otro sitio.

Por supuesto, el líder tirano puede intentar utilizar la fuerza, la amenaza o la manipulación para asegurar la posición de poder formal que ha conquistado. Pero eso no incrementará sus probabilidades de éxito.

Cuando el miedo se esparce por un grupo u organización, cada cual se ve impulsado a tomar medidas para proteger sus propios intereses. Eso reduce el nivel de cooperación, satisfacción y compromiso con el grupo. Incluso puede conducir a conductas paranoicas donde todos vean peligros aun donde no los hay.

Como dijo el científico y escritor Robert Sapolsky: «Si abusas del poder es probable que estés en el proceso de perderlo».

FICHA TÉCNICA

Título original: *Gladiator*.

Nacionalidad: EE. UU.

Año: 2000.

Género: acción.

Director: Rodley Scott.

Reparto: Russel Crowe (Máximo Décimo Meridio), Joaquin Phoenix (Commodus), Connie Nielsen (Lucilla), Oliver Reed (Próximo), Djimon Hounsou (Juba), Derek Jacobi (Graco) y Richard Harris (Marco Aurelio).

El graduado

El elixir del deseo sexual

El graduado, ganadora de un Oscar al mejor director, es una divertida película basada en la novela del mismo nombre de Charles Webb, entre cuyos muchos atractivos está su banda sonora, compuesta por canciones del dúo Simon y Garfunkel, y la magnífica interpretación de Dustin Hoffman, que supuso el comienzo de su exitosa carrera como actor.

En la película, Benjamin, de 21 años, acaba de graduarse en la universidad y vuelve a casa a pasar unas vacaciones. Aquí, el matrimonio Robinson, amigos de sus padres desde hace años, se interesa por él. El marido quiere que salga con su hija Elaine, pero su esposa se niega pues lo que ella quiere es tener relaciones sexuales con el joven.

En una fiesta organizada en su honor, Benjamin terminará por sucumbir a los intentos de seducción de la señora Robinson y, a partir de entonces, se verán cada noche en un hotel para hacer el amor. Sin embargo, su relación sufrirá un giro inesperado cuando, con gran disgusto de la señora Robinson, Ben se enamora de su hija Elaine.

¿Por qué quería la señora Robinson acostarse con Ben? O, ¿por qué, en general, las mujeres maduras tienden a mostrarse sexualmente más activas y con más iniciativa que las chicas más jóvenes? ¿Y por qué Ben sucumbió tan fácilmente al acoso seductor de la señora Robinson?

Seguramente, las respuestas a todas estas preguntas podamos encontrarlas en los factores químicos hormonales que condicionan la respuesta sexual, modificando el nivel del deseo sexual.

No cabe duda de que a la mayoría de las personas les gusta el sexo y disfrutan practicándolo, pero es evidente que no a todo el mundo le gusta del mismo modo ni lo desea con la misma intensidad.

Algunos tienen experiencias sexuales que les llevan al séptimo cielo y sienten que el sexo es la vivencia más sublime, mágica e intensa que pueda existir. En cambio, otros experimentan apenas un leve y apagado regusto de placer que les puede llevar a opinar que el sexo es una actividad sobrevalorada, más bien anodina y vulgar. Incluso es frecuente que una misma persona haya tenido experiencias sexuales gloriosas y otras que le parecieron completamente triviales.

Estas diferencias pueden explicarse en términos de lo que los antiguos sabios orientales llamaban «energía sexual» y que, desde una perspectiva más científica, conocemos como niveles de las hormonas que influyen en la función sexual, tales

como la DHEA, la hormona del crecimiento, el estrógeno y, sobre todo, la testosterona.

Existe una relación directa y determinante entre el incremento en los niveles de testosterona y el aumento del deseo sexual en los hombres y en las mujeres, así como en la mejora del desempeño y potencia sexual de los hombres.

Si los niveles de testosterona descienden, también se reduce el deseo sexual de hombres y mujeres, y en el caso de los hombres las erecciones se vuelven más débiles y de menor duración, se reduce la sensación orgásmica y baja el volumen de eyaculación.

En cambio, cuando se elevan los niveles de testosterona, se activan los centros sexuales del cerebro, impulsando a las personas a buscar pareja sexual y produciendo una serie de efectos en su conducta.

Si los niveles de testosterona lleguen a ser suficientemente elevados, las personas sentirán fuertes deseos sexuales y un poderoso sentimiento de atracción hacia las personas del sexo contrario. Su piel se volverá especialmente sensible al tacto y sentirán ganas de tocar, acariciar y ser acariciados. Sus órganos erógenos parecerán tomar vida propia y vibrarán ante la menor estimulación que se asocie a lo erótico. Imágenes que en otras circunstancias pasarían desapercibidas o serían ignoradas, como el cartel de lencería que anuncia una sugerente modelo, ahora los interpretarán en clave erótica y los juzgarán como sumamente excitantes. En definitiva, su cerebro se verá inundado de pensamientos e imágenes sexuales que se volverán predominantes, apareciendo de forma espontánea en cualquier circunstancia y en cualquier momento del día.

Los niveles de testosterona de las personas van variando con la edad. A partir de los catorce años, aproximadamente, los niveles hormonales de testosterona en los chicos y de estrógeno en las chicas comienzan a aumentar, y ellos y ellas empiezan a darse cuenta de que el sexo se vuelve algo importante.

De repente su energía empieza a desbordarse de forma natural hacia el sexo y se producen cambios en su conducta. Aparece un intenso deseo sexual, se generan espontáneamente pensamientos y fantasías de tipo sexual, se lleva a cabo una activa búsqueda de material gráfico y lectura erótica. Y también, con frecuencia, se produce una continuada actividad masturbatoria.

La intensidad y urgencia de este deseo sexual es generalmente superior en los chicos que en las chicas, ya que las zonas cerebrales asociadas al sexo son aproximadamente el doble de grandes en los hombres que en las mujeres y, por otro lado, los niveles de testosterona son también muy superiores en los hombres que en las mujeres.

Como término medio, un hombre joven tiene unos niveles de testosterona que son entre diez y veinte veces superiores a los de una mujer joven de la misma edad, por lo que el nivel de su deseo sexual suele ser también muy superior.

Estas diferencias hormonales producen pautas de conducta sexual muy diferentes

en los hombres y las mujeres. Apenas traspasada la adolescencia, los hombres se ven tan dominados por su deseo libidinoso que el sexo se convierte en un imperativo absoluto que impregna cualquier otra faceta de sus vidas.

Los estudios muestran que un hombre joven de 20 años piensa en el sexo cada 30 minutos como promedio, mientras que las muchachas a la misma edad solo lo hacen una vez al día, de ahí que a menudo parezcan capaces de aplazar el sexo de forma casi indefinida, hasta encontrar a su príncipe azul.

Biológicamente hablando, este menor nivel del deseo sexual femenino guarda relación con la necesidad de mostrarse restrictivas en la selección de la pareja, ya que su capacidad de diseminación sexual es muy inferior a la masculina.

Naturalmente, las mujeres jóvenes desean atraer a los mejores varones disponibles con la misma desesperación con la cual estos hombres desean aparearse con ellas, por lo que estarán dispuestas a dedicar varias horas al día a arreglarse, elegir la ropa que se van a poner, mirarse al espejo e intentar parecer tan atractivas como sea posible. Pero, en cambio, ellas no experimentan un impulso sexual de la misma intensidad que ellos y esto les permite ser pacientes en la selección de su pareja, sin precipitarse debido a la urgencia de satisfacer su apetito.

Los chicos, por lo general, no pueden exhibir el mismo nivel de paciencia. Aunque comiencen con unas determinadas expectativas de encontrar una mujer atractiva con la cual mantener relaciones, a medida que su urgencia sexual siga creciendo o sus expectativas de encontrar dicha pareja atractiva se reduzcan, tenderán a ir disminuyendo en la misma medida sus niveles de exigencia.

Este fenómeno ha sido demostrado en diversas investigaciones, como un curioso estudio en el que se analizó el comportamiento de galanteo en los bares que reúnen a solteros y solteras. El estudio reveló que, a medida que pasaba la noche, los hombres iban encontrando cada vez más atractivas a las mujeres sin pareja del bar, incluso aunque al principio de la noche les pareciesen feas. En cambio, las mujeres mantenían iguales sus criterios de atractivo para los hombres sin pareja durante toda la noche.

También el etólogo ruso Anatoliy Protopopov cuenta la anécdota de que el famoso explorador Ernst Sheklton, cuando estaba preparando una nueva expedición a la Antártida, pidió que se incluyese en el grupo a la mujer más fea que pudieran encontrar. Cuando se le preguntó la razón, respondió que cuando la mujer empezase a parecerle guapa, significaba que había llegado el momento de volver.

Hombres y mujeres no solo tienen diferentes niveles de testosterona, sino que la evolución de esta hormona, a medida que van cumpliendo años, también sigue líneas diferentes.

En general, los hombres alcanzan sus niveles más altos de testosterona hacia el final de la adolescencia y mantienen estables estos niveles hasta los 30 o 35 años, edad en que el nivel de esta hormona comienza a descender de forma gradual, cayendo aproximadamente un 10% cada década, aunque existe una gran variabilidad

entre los hombres, y algunos siguen mostrando a los 70 años niveles casi comparables a los de un adolescente.

En las mujeres la testosterona sigue pautas de evolución muy distintas a los hombres, pues mientras estos alcanzan su máxima potencia y deseo sexual hacia los 19 años, las mujeres llegan a la cima de su lujuria después de los 35 años. Y solo a partir de ese momento sus niveles hormonales comienzan a disminuir lentamente, a medida que su edad sigue avanzando.

Esto significa que, como media, una mujer de 35 años siente un deseo sexual hacia los hombres muy superior al que experimenta una mujer media de 18 años.

La explicación biológica a este hecho es que, a medida que las mujeres van aumentando su edad, eso les hace perder valor reproductivo en términos biológicos, disminuyendo así su atractivo para los hombres. Sin embargo, una mujer de 35 años todavía está lejos de alcanzar la menopausia, de modo que necesita compensar ese menor atractivo adoptando una actitud sexual más activa que le permita seguir teniendo oportunidades reproductivas.

Y eso es exactamente lo que hizo la señora Robinson, sin que le resultase demasiado costoso conquistar al joven y fogoso Ben.

Como dijo la escritora y actriz Rita Rudner: «Los hombres alcanzan su máxima potencia sexual a los dieciochos años. Las mujeres alcanzan su pico sexual a los treinta y cinco. ¿No tienes la sensación de que Dios está gastándonos una extraña broma?».

FICHA TÉCNICA

Título original: *The Graduate*.

Nacionalidad: EE. UU.

Año: 1967.

Género: comedia; drama.

Director: Mike Nichols.

Reparto: Dustin Hoffman (Benjamin), Anne Bancroft (Sra. Robinson) y Katherine Ross (Elaine).

Sin límites

Nuestro cóctel químico cerebral

En la película *Sin límites*, el protagonista, Eddie, es un escritor neoyorkino fracasado que tiene que entregar un libro a su editorial. Pero se encuentra mentalmente bloqueado, sin siquiera poder empezar.

Se ha quedado sin dinero, se ha precipitado al mayor abandono físico, su novia lo ha dejado y se siente en definitiva un completo perdedor, vago y miserable.

Un día, a través de una extraña serie de coincidencias, Eddie se encuentra en posesión del NZT, un fármaco que tiene unos efectos increíbles de potenciación de la mente.

De pronto, todos sus sentidos se abren.

Es capaz de usar efectivamente todos sus recuerdos.

Sabe cómo actuar acertadamente en cada situación, de forma rápida e intuitiva.

Su mente es capaz de abarcar nuevas áreas, comprendiendo todo lo complejo de manera natural.

Se siente lleno de confianza, optimismo y con un alto nivel de energía.

En definitiva, evoluciona hacia una versión mejorada de sí mismo y ahora es capaz de usar todas sus facultades mentales y todas sus habilidades de la forma más productiva posible.

En una escena de la película, su novia Lindy se encuentra en una situación de peligro extremo cuando un asesino armado la persigue para arrebatarle la bolsa de pastillas de NZT que lleva en su bolso.

Tras esconderse detrás de unos arbustos, Lindy llama a Eddie y le dice que la persiguen para matarla: «¿Qué puedo hacer?».

Eddie le pide que tome una de las pastillas de la bolsa. «Tómalo y entonces sabrás lo que debes hacer. Así es como funciona».

Siguiendo estas instrucciones, Lindy toma la pastilla y entonces instantáneamente su mente alcanza un nuevo nivel de claridad y lucidez que le permite comprender qué es exactamente lo que debe hacer para sortear el peligro, lo que efectivamente logra.

El cine y la literatura se han ocupado numerosas veces, como en la película *Sin límites*, de las drogas concebidas para potenciar las facultades mentales y la felicidad de las personas. Algunos ejemplos son el «soma» que los personajes de la novela *Un mundo feliz*, de Aldous Huxley, consumían para curar sus penas y sentirse dichosos. O la «neuroína» que el agente John Anderton tomaba en la película *Minority report* para sumirse en un estado de eufórica melancolía mientras veía los álbumes 3D de su difunta familia. O el «muscle», una especie de superanfetaminas que duplicaba la

velocidad de reacción de quienes la ingerían en la película *La fuga de Logan*.

En realidad, la búsqueda de drogas que posean algún tipo de efecto curativo o potenciador se remonta casi a la historia de la humanidad, a través del uso de diferentes tipos de hierbas, minerales o bebidas que causaban diferentes efectos.

En el siglo xx se produce una revolución en la psiquiatría con el advenimiento de los psicofármacos, especialmente en los años sesenta, con la aparición de las benzodiacepinas como el Librium, el Diazepam (Valium), el Lorazepam y otros ansiolíticos todavía muy usados en la actualidad.

Hacia finales de los años ochenta surgen las primeras drogas de diseño, drogas antidepresivas selectivas creadas por la biología molecular, como la Fluoxetina y su marca más conocida, el Prozac, también conocida como «droga de la felicidad».

El consumo de este tipo de sustancias se ha ido extendiendo, quedando cada vez menos restringido a las personas diagnosticadas con alguna patología mental y ampliándose cada vez más hacia personas que simplemente buscan obtener placer o mejora en su nivel de bienestar.

Las drogas, sean legales o ilegales, afectan el cerebro al penetrar en su sistema de comunicación e interferir con la manera habitual en que las neuronas envían, reciben y procesan la información.

Algunas drogas, como la marihuana y la heroína, pueden activar las neuronas porque su estructura química imita la de un neurotransmisor natural, por lo que son capaces de «engañar» a los receptores y permitir que las drogas se adhieran a las neuronas y las activen.

Otras drogas, como las anfetaminas y la cocaína, y también la mayor parte de los antidepresivos y ansiolíticos, pueden causar que las neuronas liberen cantidades inusualmente grandes de neurotransmisores naturales o bien evitar el reciclaje de estas sustancias químicas, incrementando de este modo su cantidad en el cerebro.

Pero dado que todas las drogas artificiales tratan, en última instancia, de imitar o afectar de alguna forma a las drogas naturales del cerebro —por eso producen sus efectos—, y la verdad es que de momento ninguna de ellas funciona muy bien a largo plazo, lo mejor es conocer y tratar de aprender a controlar nuestras propias drogas naturales de la felicidad.

Si revisamos esta lista de drogas naturales del bienestar, podemos citar en primer lugar a las endorfinas, droga de la felicidad sensual y que recompensa los actos materiales a corto plazo, como la comida y el sexo, produciendo la sensación subjetiva de placer.

Es, por tanto, la gran droga natural de aquellos a quienes lo que más les gusta en la vida es disfrutar del goce de sus sentidos. Quienes aman beber, comer y retozar, y se sienten los reyes del mundo cuando yacen tendidos bajo el sol en una playa paradisíaca de las islas Bahamas.

También tenemos la dopamina, la droga de la energía y el poder personal, que estimula el circuito del deseo y la activación, mediando en el movimiento corporal.

Es por tanto la droga natural de aquellos que lo que más aman en la vida es sentirte vivos, vibrantes, fuertes, activos, poderosos y lleno de energía. Aquellos que disfrutan con el deporte, con la danza y con el movimiento, y a quienes lo que les gusta es competir, ganar y desde su atalaya sentirse los amos del universo.

Nuestro siguiente neurotransmisor es la serotonina, droga del buen humor, la serenidad y la espiritualidad, que regula entre otras funciones nuestros niveles de impulsividad y es una especie de director de orquesta de nuestro equilibrio psicológico y nuestro bienestar anímico.

La serotonina es la molécula de todos aquellos que lo que más ansían en la vida es la sensación de tranquilidad, paz espiritual, claridad mental y bienestar. Quienes aman sentirse plenos de autoconfianza, compasión, lucidez, calma, autocontrol y estabilidad emocional.

Finalmente nombraremos a la oxitocina, droga de la felicidad social. Esta es la droga natural de todos aquellos que consideran que el amor y la cooperación son el colmo de las dichas. Quienes aprecian la amistad, la confianza y el apoyo mutuo por encima de cualquier otra cosa. Y para quienes disfrutan conllevando los altibajos de la vida con sus amigos, hablando con ellos, chocando las manos, experimentando juntos las emociones de la existencia compartida.

A decir verdad, no precisamos ingerir el NZT ni ninguna otra pastilla porque las drogas naturales que nos permitirán desplegar la mejor versión de nosotros mismos ya se encuentra en algún lugar de nuestro cerebro. Tan solo necesitamos combinarlas adecuadamente para alcanzar nuestros propios equilibrios neuroquímicos cerebrales. Podemos conseguirlo actuando sobre nuestros pensamientos, sobre nuestra conducta y sobre nuestro estilo de vida. Al hacerlo, podremos evolucionar hacia una versión mejorada de nosotros mismos y entonces sentiremos, como les pasaba a Eddie y a Lindy después de tomar su pastilla de NZT, que ningún problema es irresoluble y que ninguna situación es tan grave que no pueda ser superada. Así es como funciona.

FICHA TÉCNICA

Título original: *Limitless*.

Nacionalidad: EE. UU.

Año: 2011.

Género: *thriller* de ciencia ficción.

Director: Neil Burger.

Reparto: Bradley Cooper (Eddie), Abbie Cornish (Lindy) y Robert de Niro (Carl Van Loon).

Los chicos del maíz

Cómo se lavan los cerebros

Los chicos del maíz es una película de terror basada en el cuento homónimo que forma parte del libro *El umbral de la noche*, publicado en 1978 por Stephen King. La primera entrega, que tuvo seis secuelas, constituye un auténtico y perturbador clásico del terror, capaz de mantener la tensión a lo largo de todo su metraje con su atmósfera angustiosa y opresiva.

La historia transcurre en el ficticio pueblo agrícola de Gatlin, en Nebraska, EE. UU., a donde llega por casualidad una pareja que está de viaje y que atropella accidentalmente a un chico.

Al internarse en el pueblo en busca de ayuda, se encuentran con la extraña circunstancia de que en el pueblo no hay adultos. Pronto hacen el terrorífico descubrimiento de que todos han sido asesinados por los niños del lugar, que viven como una fanática comunidad religiosa.

Tres años antes el pueblo se encontraba en una difícil situación, debido a que el cultivo de maíz, en el que basaba su economía, estaba siendo severamente afectado por una pertinaz sequía. En su intento por acabar con la misma, todo el pueblo se vuelve hacia la oración y en ese momento hace su aparición un misterioso niño predicador, Isaac Chroner.

Este evangelista se lleva a todos los chicos de Gatlin a un campo de maíz y allí les habla de las profecías religiosas y de una deidad llamada «El que camina detrás de la fila», que vive en los campos de maíz. Con ayuda de Malachai, su lugarteniente y ferviente seguidor, Isaac conduce a los niños del pueblo a una brutal matanza de todos los adultos de la ciudad. En los años siguientes, cualquier adulto que pase por la localidad será utilizado por los niños para sus sacrificios en homenaje a la extraña deidad.

Pero ¿cómo consiguió Isaac «comer el coco» a los chicos del pueblo? O, en general, ¿cómo se produce el fenómeno persuasivo mediante el cual las sectas consiguen el sometimiento casi incondicional de sus acólitos a sus preceptos o a los dictados de sus líderes, llegando incluso en los casos más extremos a estar dispuestos a suicidarse o, como en la película, a asesinar a sus padres y abuelos?

Básicamente, una secta es un grupo de personas que se unen en torno a algún tipo de doctrina religiosa o ideológica, o simplemente siguen a un líder mesiánico, y que generalmente viven apartados de los demás y practican ritos más o menos extraños.

En términos coloquiales, se suele decir que las sectas «lavan el cerebro» a sus adeptos.

El término «lavado de cerebro» se comenzó a emplear para describir las prácticas que llevaban a cabo los norcoreanos con los prisioneros norteamericanos que capturaron durante la guerra de Corea, en los años 1950. Eran tan eficaces que en muchas ocasiones conseguían sorprendentes cambios en las posiciones y actitudes de dichos prisioneros, que a menudo se mantenían incluso después de haber sido liberados.

Actualmente, se utiliza el término «lavado de cerebro» para referirse a las intervenciones, que pueden tener o no un carácter coercitivo, y que generalmente son llevadas a cabo por un grupo sobre uno o más individuos, consiguiendo cambios extremos en las ideas y conductas de estos en un período de tiempo relativamente corto.

Claro que esta definición de lavado de cerebro es tan amplia que podrían caer dentro de ella buena parte de las acciones de persuasión social que se practican en cualquier sociedad. Por ejemplo, casi todas las instituciones educativas, academias militares, comunidades religiosas y otro tipo de instituciones, suelen realizar intentos persuasivos más o menos sistemáticos para modificar las ideas, creencias y valores de las personas que acogen, ofreciéndoles una visión alternativa de la realidad que les permita interpretar el mundo de un modo distinto a como lo venían haciendo hasta ese momento.

También los grupos políticos, los medios de comunicación o las empresas en general, a través de sus herramientas de *marketing* y publicidad, tratan continuamente de modificar los esquemas mentales de las personas a quienes se dirigen, para acomodarlos a sus propios intereses.

Por todo esto, la gran mayoría de las legislaciones internacionales no contemplan el delito de lavado de cerebro, y raramente persiguen a las sectas o grupos que utilizan este tipo de métodos, porque resulta casi imposible establecer una línea divisoria clara entre lo que es y lo que no es lavado de cerebro, o entre el lavado de cerebro lícito y el que no lo es.

En todo caso, para entender el proceso del lavado de cerebro, debemos comprender que sus mecanismos persuasivos giran esencialmente en torno a la modificación de los esquemas mentales de las personas a quienes tratan de adoctrinar.

Los esquemas o modelos mentales son un conjunto de creencias y asunciones que todas las personas vamos construyendo gradualmente, desde el momento en que nacemos y a medida que crecemos, y que nos permiten organizar y simplificar el conocimiento del mundo que nos rodea y de esta forma tener una visión coherente del mundo y de nosotros mismos.

Los esquemas mentales van tomando forma mediante la educación que recibimos, lo que aprendemos, lo que nos cuentan, lo que observamos y vivimos. Y, una vez que están formados, estos modelos mentales nos orientan sobre cómo debemos comportarnos, cómo debemos interpretar el mundo, lo que debemos o no debemos hacer, creer y querer.

La ciencia ha averiguado que, una vez que se ha formado este armazón de actitudes y esquemas mentales, la mayoría de las personas tiende a resistirse a cambiarlas, ya que les sirven para describir el mundo y para guiar sus decisiones. Por supuesto, existen grandes variaciones individuales en la disposición a ampliar o cambiar las perspectivas mentales previas, pero en general la mente humana suele ser conservadora.

Así que, para realizar el proceso de lavado de cerebro de las personas a quienes captan, las sectas deben ser capaces, pese a todo, de producir modificaciones en la mente de estas personas, de tal forma que eliminen sus esquemas mentales previos y consigan que adopten los que les ofrece la secta. Este proceso de lavado de cerebro se produce en dos fases: primero, se intentan eliminar las creencias previas de los individuos cuyo cerebro va a ser lavado y, a continuación, se intentan instaurar en el mismo las nuevas creencias.

Para conseguir el primer objetivo, el lavado de cerebro necesita inducir un estado de máxima confusión, ansiedad e incertidumbre en la mente del sujeto, lo que propicia que el cerebro sea más vulnerable y susceptible a la manipulación.

Por supuesto, la tarea de los adoctrinadores será mucho más sencilla si se enfrentan a personas que, de por sí, muestran algún nivel de fragilidad mental, que si tienen ante ellos personas de carácter estable, seguras de sí mismas y con convicciones profundas. Ni que decir tiene que los niños, como los de la película *Los chicos del maíz*, suelen tener esquemas mentales más frágiles y fragmentarios, por lo que suelen ser más fácilmente manipulables.

En este punto hay que aclarar que tener ideas firmes y bien establecidas no es necesariamente mejor que la situación contraria, pero sí facilita los procesos de manipulación por parte de terceros.

Tener unas estructuras mentales muy claras, con unas ideas fijas y bien consolidadas —incluso aunque estén equivocadas—, permite que una persona se comporte con seguridad en la vida, teniendo o creyendo tener respuesta para todo, sabiendo identificar claramente lo que es bueno y lo que es malo, pudiendo interpretar cualquier cosa que sucede, y sabiendo siempre cuáles son las acciones correctas que debe realizar. Todo esto permite resistir eficazmente los intentos persuasivos que contravengan las creencias ya instaladas.

Ejemplos de este tipo de personas con estructuras mentales muy cerradas y estables las podemos encontrar en todos los estamentos sociales. No importa que dicha estructura de ideas sea simple o compleja, racional o irracional, sustentada en hechos ciertos y comprobados, o basada en sandeces y quimeras. Lo importante es creer firmemente en ellas.

Frente a las personas con esquemas mentales muy estables —que unos definirán como personas de carácter firme y convicciones profundas, mientras otros dirán que se trata de personalidades rígidas y dogmáticas—, encontramos las personas con esquemas y convicciones más flexibles o más inestables.

Esto puede dar lugar a personalidades abiertas, creativas y que son capaces de aprender y evolucionar con facilidad. Pero también puede producir personalidades inseguras que se pasan toda la vida cambiando de actitudes y grupos de adscripción, buscando una verdad y una paz interior que se les escapan una y otra vez.

En general, las personas más frágiles suelen ser aquellas que se sienten insatisfechas y tienen la sensación de que algo va mal en sus existencias, pues es sobre todo la insatisfacción la que empuja a las personas a la introspección y les puede llevar a dudar de sus convicciones y creencias anteriores.

Este tipo de «crisis» pueden tener su origen en diferentes causas, como un fracaso profesional humillante, la ruptura de una relación, la aparición de un grave problema de salud, una nueva influencia externa poderosa o, simplemente, la confluencia de muchos mensajes de sentido contradictorio que no son compatibles entre sí y que generan confusión.

Esto último sucede con cierta frecuencia, por ejemplo, entre los hijos de los inmigrantes de primera o segunda generación, que se enfrentan a ideas, valores y costumbres contrapuestas entre su familia de origen y su nueva tierra de adopción, sintiéndose a menudo perdidos sin saber qué camino o creencias escoger.

Cuando los esquemas y creencias centrales se derrumban, las personas pueden llegar a sentir un grado de confusión extremo que puede hacer tambalear incluso su propio sentido de la identidad, de modo que pueden llegar a preguntarse quiénes son en realidad y a cuestionarse el camino por el que sus vidas parecen discurrir.

En este punto, muchas personas pueden estar dispuestas a abrazar cualquier sistema de creencias que se les ofrezca, sin demasiado sentido crítico, con tal de no continuar sintiéndose desamparadas y confusas. Este es el momento en que serán más fácilmente presas de cualquiera que les ofrezca un supuesto camino de salvación.

Existen una serie de métodos que suelen utilizar los manipuladores para realizar o intensificar su proceso de confusión programada de las personas a quienes pretenden someter y, generalmente, estos métodos de manipulación comienzan trabajando a nivel emocional.

Intentan provocar o intensificar emociones como la ansiedad, el miedo y la excitación nerviosa, con el fin de disminuir la capacidad de juicio de sus víctimas, produciendo una desconexión de la actividad nerviosa superior e incrementando su receptividad sugestiva, ya que el cerebro resulta mucho más vulnerable a las influencias externas cuando se encuentra sometido a este tipo de situaciones de estrés agudo o prolongado.

Para conseguir este nivel de estrés, los manipuladores pueden recurrir a diferentes métodos, como establecer drásticas prohibiciones que induzcan a los sujetos a sentirse continuamente preocupados por la posibilidad de ser «pillados» por los organizadores, y haciendo que se sientan culpables por no cumplir con las severas reglas establecidas.

También pueden intentar explotar sus vulnerabilidades, animándoles o

forzándoles para que participen en actividades donde relaten públicamente sus más íntimos secretos a los demás miembros del grupo, enfatizando la necesidad de abrirse y quitarse las máscaras.

En este proceso la presión del grupo suele ser un elemento fundamental. Esta presión puede ser especialmente persuasiva cuando no hay voces discrepantes, porque la mayoría de las personas necesitan ver continuamente reforzadas sus creencias a través de las palabras o la conducta de su grupo de referencia.

Podemos estar seguros de que, en el transcurso del proceso de lavado de cerebro que Isaac llevó a cabo con los niños del pueblo, no se admitía la discrepancia ni la divergencia de opiniones. Asegurándose de que todos los que estaban alrededor creyesen una cosa y que no hubiera nadie que dijese lo contrario, Isaac conseguiría que cada niño acabase aceptando también él mismo esta creencia. Esto le ayudaría a encontrar un campo abonado donde sus mensajes resultarían especialmente persuasivos.

Otros medios utilizados para incrementar el grado de incertidumbre y confusión de las víctimas incluyen provocarles hambre, sueño o condiciones de incomodidad física, o inundarles con información, lecturas, discusiones en grupo y encuentros cara a cara, donde se les bombardea con todo tipo de preguntas, se atacan sus creencias o se les ataca y humilla a ellos personalmente y ante la presencia de los demás.

Todo ello ayuda a crear un nivel extraordinario de tensión interna y, tal como han demostrado diversos estudios, las personas tienden a ver disminuida su capacidad de juicio racional y pensamiento reflexivo cuando están muy cansadas y estresadas, o saturadas de información que no pueden asimilar, logrando así que sean menos capaces de discernir una aseveración veraz de una falacia lógica.

En definitiva, las técnicas de lavado de cerebro tratan de establecer una presión suficientemente grande sobre los sujetos, creando un nivel de estrés y de confusión mental muy elevados, para que llegue un momento en que su sistema nervioso superior pierda buena parte de sus capacidades reflexivas y críticas y entre en una fase muy susceptible a la sugestión.

Llegará un momento en que el cerebro de esas personas hará *crac*. Entonces buscarán cualquier forma de escapar a la insoportable situación de estrés creada, se agarrarán a cualquier explicación o verdad que se les brinde y se aferrarán a la persona más cercana que les ofrezca un poco de calor humano y les prometa salvación.

Por supuesto, en el transcurso de cualquier proceso de lavado de cerebro, se evita a toda costa que haya el más mínimo rastro de humor o distensión, porque lo que se pretende es crear la máxima tensión psicológica posible, a fin de ir debilitando la resistencia de los sujetos. Solo una vez que los participantes hayan cedido a las exigencias que se les plantean, o se hayan convertido a la doctrina que se les expone, se les premiará con una gran explosión colectiva de alegría y humor, como símbolo de la nueva felicidad que los participantes han encontrado.

Hasta aquí hemos visto cómo se llevan a cabo los procesos de lavado de cerebro y ahora nos preguntamos: ¿qué podrían haber hecho los adultos del pueblo de Gatlin para impedir que sus hijos cayesen en las redes de esta fanática comunidad religiosa liderada por Isaac y evitar así el aciago destino que sufrieron?

Al fin y al cabo, el poder de la persuasión coercitiva no es fruto de un acto mágico o automático que impida detectarla sino que, a partir del momento en que comprendemos los mecanismos a través de los que opera, podemos desarrollar estrategias para resistir sus efectos con éxito.

Los adultos de Gatlin podrían haber intentado fortalecer el estado emocional de los chicos, incrementando su nivel de confianza y autoestima para que fuesen menos vulnerables a la manipulación. La resistencia a cualquier tipo de persuasión es mucho más factible desde un yo fuerte y seguro de sí mismo.

También podrían haberles enseñado a ser capaces de tolerar la incertidumbre, a aguantar situaciones de ambigüedad e indefinición en las que las cosas no están claras, sin aceptar sumisamente cualquier receta salvadora que pretendiesen ofrecerles.

Podían igualmente haber entrenado sus habilidades críticas para ser capaces de detectar los intentos de manipulación, desarrollando un pensamiento crítico y sometiendo a un análisis riguroso los argumentos que les presentasen, para ser capaces de contra-argumentar desde una posición lógica.

También podrían haberles ayudado a defender y reafirmar su libertad personal, negándose a dejar que otros pretendiesen restringirla o eliminarla de forma ilegítima.

Podían haberles enseñado a enfrentarse a sus miedos y frustraciones sin dejar que otros intentasen manipularles. El sentido del humor y la creatividad les habrían ayudado a conseguirlo.

Podían también haberles ayudado a mantener su sentido de orgullo personal sin dejar que otros intentasen pisotearles y hacerles sentir inferiores.

Y podrían, en definitiva, haberles ayudado a conquistar su voluntad y autonomía personales, estructurando adecuadamente sus propios valores, creencias, motivaciones y metas.

Como dijo Carlos Castañeda: «Un guerrero no es una hoja a merced del viento. Nadie lo empuja, nadie lo obliga a hacer cosas en contra de sí mismo o de lo que juzga correcto. Un guerrero es alguien que busca la libertad. A cada cosa viviente se le ha concedido el poder, si así lo desea, de buscar una apertura hacia la libertad y de pasar por ella».

FICHA TÉCNICA

Título original: *Children of the Corn.*

Nacionalidad: EE. UU.

Año: 1984.

Género: terror.

Director: Fritz Kiersch.

Reparto: Peter Horton (Burt), Linda Hamilton (Vicky), R. G. Armstrong (Diehl), John Franklin (Isaac Chroner) y Courtney Gains (Malachai).

Pretty Woman

¿Por qué los besos preludian al amor?

Pretty Woman es una entrañable y divertida comedia romántica que obtuvo un gran éxito comercial, convirtiéndose en un verdadero fenómeno sociológico que encumbró cinematográficamente a su pareja protagonista.

En la película, Edward Lewis es un apuesto, rico e implacable hombre de negocios que compra empresas para luego desguazarlas y venderlas pieza a pieza. Una noche, durante uno de sus viajes a Los Ángeles, se lleva a la lujosa *suite* de su hotel a una prostituta, Vivian Ward, que conoce en la calle y con quien inicialmente solo desea mantener una relación de una noche.

En la habitación se produce el siguiente diálogo:

VIVIAN: ¿Qué quieres que te haga?

EDWARD: ¿Qué haces?

VIVIAN: Todo menos besar en la boca.

EDWARD: Yo tampoco.

Sin embargo, en los días siguientes, los dos irán conociéndose e intimando, besándose en la boca y desarrollando una mutua atracción que desembocará en una relación romántica.

Entonces ella queda en un café con su amiga Kit, otra prostituta que fue quien la introdujo en la profesión, y se produce este diálogo:

VIVIAN: Edward me preguntó si quería volver a verlo. Pero creo que definitivamente no. Es solo otra semana, ¿verdad?

KIT: ¿Definitivamente no?

VIVIAN: Sí.

KIT: Oh, no.

VIVIAN: ¿Qué?

KIT: Conozco esta mirada llorosa en tu cara. ¡Oh, no, no! Te has enamorado de él.

VIVIAN: No. Kit, por favor. Detente.

KIT: ¿Te has enamorado de él?

VIVIAN: ¡Kit!

KIT: ¿Le besaste? ¿Le besaste en la boca?

VIVIAN: Uh, sí, lo hice.

KIT: ¿Le besaste en la boca?

VIVIAN: Lo hice. Fue agradable.

KIT: Te enamoras de él y le besas en la boca. ¿Es que no os enseño nada?

VIVIAN: Mira, yo no soy idiota, ¿de acuerdo? No estoy enamorada de él. Solo me gusta.

KIT: ¿Te gusta?

VIVIAN: Sí. Definitivamente, me gusta.

Esta escena me lleva a preguntarme por qué Kit insistía con tanta vehemencia en que Vivian no besara a sus clientes en la boca. ¿Y qué hizo que Vivian y Edward, que no tenían previsto enamorarse, acabaran haciéndolo?

Seguramente Kit, aunque no fuera una experta en sexología, sabía intuitivamente o por experiencia que, cuando el acto sexual, fruto de un acuerdo mercantil, se restringe a una mera actividad copulatoria, las probabilidades del enamoramiento suelen ser pequeñas.

Pero cuando entran en acción los besos y los abrazos, o incluso se llega al punto en que ella alcanza el orgasmo, las cosas pueden variar. Este tipo de contacto entre los cuerpos es capaz de provocar extraordinarias alteraciones de tipo emocional, debido a los efectos que produce en el cerebro.

El contacto físico que se produce cuando los amantes se besan resulta de especial importancia desde una perspectiva biológica, ya que permiten el intercambio de información entre sus cerebros para conocer si son genéticamente compatibles.

Durante el beso, los amantes intercambian no solo estímulos táctiles a través del roce de sus bocas y sus mejillas, sino que también perciben, a través de los receptores olfativos ubicados en su nariz, las feromonas o moléculas olorosas que desprende la otra persona a través de la piel.

Perciben los estrógenos u hormonas sexuales femeninas que viajan con el aliento de las mujeres y se disparan al excitarse sexualmente. Y saborean y absorben los efluvios corporales de su pareja, tales como el sudor y la saliva, cuyo sabor y olor, ahora cargados de hormonas, proporciona información genética de primera mano.

Además, cuando una pareja se besa apasionadamente, su saliva adquiere un gusto y un aroma diferentes, que se perciben como excitantes y atractivos. Esto se debe a que el beso erótico eleva el nivel de la glucosa en sangre y provoca profusos intercambios de feromonas, haciendo que los besos de los amantes tengan su característico sabor dulce y almizclado.

Y, lo más importante, el beso erótico apasionado puede modificar profundamente la química del organismo, provocando la liberación de una serie de hormonas que no solo causan sensaciones de placer y euforia, sino que pueden inducir intensas reacciones emocionales, creando profundos lazos de intimidad y afecto e incitando al enamoramiento.

Esto sucede especialmente debido a la acción de la oxitocina, de la que se cree que es la causante de que los besos tengan un cierto componente adictivo, que hace que resulte casi imposible parar de besar después de un primer beso apasionado.

Existen en el interior de la boca y en los bordes de los labios, y también en otras partes del cuerpo como los pezones, sensores de tacto y presión que activan la parte del cerebro encargada de liberar oxitocina al torrente sanguíneo cuando son estimulados.

Ello resulta especialmente cierto en el caso de las mujeres, debido a que la oxitocina se ve potenciada en sus efectos por la presencia de estrógeno, que las

mujeres tienen en unos niveles muy superiores a los hombres.

La secreción de la hormona oxitocina induce sentimientos de afiliación y vinculación, creando en los amantes una sensación de plácido bienestar y fuertes deseos de seguir unidos como pareja. Y, evidentemente, estos sentimientos de vinculación afectiva hacia la pareja son poco compatibles con el sexo profesional. De allí la insistencia de Kit en que Vivian circunscribiese su relación a un contacto puramente genital, sin besos ni caricias.

La neurocientífica Louann Brizendine lo expresó de esta forma: «No permitas que un sujeto te abrace, a menos que te propongas otorgarle confianza».

Pero seguramente Vivian y Edward no solo se abrazaron y se besaron en la boca, sino que podemos apostar, con bastante probabilidad de acierto, que también experimentaron orgasmos, llevados por su mutua atracción y su fogosidad.

Los orgasmos producen una intensa activación de ciertas zonas del cerebro de los amantes, produciendo la descarga de una serie de neurotransmisores que tienen distintas finalidades. En especial, el orgasmo causa también una liberación masiva de oxitocina, razón por la cual después de experimentarlo, los amantes tienden a sentir una gran sensación de paz y serenidad, y un redoblado sentimiento de ternura y afecto que les lleva a juntarse y abrazarse, favoreciendo la vinculación a largo plazo.

Entonces, como deseaba Vivian, pueden cumplirse los cuentos de hadas:

VIVIAN: Quiero más.

EDWARD: Ya sé lo que es querer más. Yo inventé ese concepto. La cuestión es cuánto más.

VIVIAN: Quiero el cuento de hadas.

FICHA TÉCNICA

Título original: *Pretty Woman*.

Nacionalidad: EE. UU.

Año: 1990.

Género: romance.

Director: Garry Marshall.

Reparto: Julia Roberts (Vivian Ward), Richard Gere (Edward Lewis), Héctor Elizondo (director del hotel), Laura San Giacomo (Kit de Luca) y Jason Alexander (Philip Stuckey).

Conan el bárbaro

La magia de la atracción inmediata

Conan el bárbaro, basado en las aventuras del héroe de cómic creado en 1932 por el escritor Robert E. Howard, fue la película que lanzó al estrellato cinematográfico a Arnold Schwarzenegger, quien después de esta película participó en otras megaproducciones de acción que llegaron a convertirle en una de las estrellas más importantes y mejor pagadas del cine contemporáneo.

La historia de *Conan el bárbaro* comienza cuando Marcus Conan era solo un niño que vivía con su pueblo en una aldea bárbara, en la ficticia era Hiboria, formada tras la destrucción de la Atlántida y antes del ascenso de las civilizaciones conocidas. Un grupo de invasores, liderados por el salvaje Thulsa Doom, ataca la aldea y mata delante de él a su familia. Después le entregan como esclavo a unos mercaderes.

Años después, el joven Conan, ya convertido en un forzudo y valiente guerrero gracias a su entrenamiento como gladiador, se lanza a la búsqueda del hombre que masacró a su pueblo y mató a su familia, para vengarse de él.

Conan es capturado y llevado ante Thulsa Doom, entablándose el siguiente diálogo:

THULSA DOOM: En otro tiempo, muchacho, yo buscaba el acero. El acero significaba para mí más que el oro o las joyas.

CONAN: El enigma del acero...

THULSA DOOM: Sí, tú sabes lo que es, ¿verdad, muchacho? ¿Te lo digo? Es lo menos que puedo hacer... El acero no es fuerte, muchacho, la carne es más fuerte. Anda, mira allá, en las rocas, esa hermosa muchacha... Ven a mí, muchacha, ven... (*La joven se lanza al vacío tras una leve indicación de Thulsa Doom*). ¡Esto es fuerza, muchacho! ¡Esto es poder! La fuerza y el poder de la carne, ¿qué es el acero comparado con la mano que lo maneja?

Pese a la admiración que pueda inspirarnos el personaje de Conan, no podemos negar que en esta ocasión Thulsa Doom tenía razón: ¿qué es el poder de la espada en relación a lo que él llama «el poder de la carne»?

La mayoría de nosotros hemos sido alguna vez testigos de alguna escena en el que una persona parecía tener poderes casi sobrehumanos para influir sobre los demás, quizás no para que se lanzasen al vacío, pero sí para persuadirles de que siguiesen su voluntad.

Esta persona probablemente emanaba una formidable seguridad interior que tenía el efecto de producir una atracción instantánea en los demás, ayudándole a conseguir sus objetivos persuasivos sin casi encontrar resistencia.

Ante su actitud de confianza casi desafiante, las demás personas experimentarían

un sentimiento de reverencia profunda, apenas comprensible desde una perspectiva lógica, que les haría desistir de cualquier intento de oposición.

La victoria del desconocido surgiría a partir de las señales emanadas desde sus gestos, su tono de voz, su mirada, el conjunto de su lenguaje corporal.

Y es que, sin darnos cuenta, las personas estamos continuamente comunicándonos con los demás a través de las señales que emitimos y recibimos mediante nuestro lenguaje corporal.

Esta comunicación se realiza a un nivel inconsciente, de modo que es sentida más que controlada, pero produce un efecto inmediato en las personas con las que nos relacionamos.

De hecho, los estudios muestran que las primeras impresiones sobre los demás se forman en los primeros segundos de interacción, de un modo totalmente inconsciente y sin que ni siquiera podamos explicar por qué sucede.

Más tarde, estas primeras impresiones podrán ser en parte complementadas y moduladas por una interpretación más lenta y completa, realizada de forma consciente sobre la otra persona. Sin embargo, nuestras primeras impresiones en nuestros juicios sociales tienen una duración muy persistente y duradera y una sorprendente precisión.

En un instante somos capaces de formular juicios muy precisos sobre el extraño a quien acabamos de ver por primera vez. Podemos percibir de forma automática e inconsciente cuál es la valoración interna que nuestro interlocutor tiene de sí mismo y cómo se compara con los demás.

Esta valoración se traslada a cada aspecto de su conducta exterior, sin que pueda ocultarlo.

Los ojos, por ejemplo, delatan el estado anímico y emocional de la persona que mira.

Las personas que se sienten seguras y relajadas son capaces de mirar de una manera suave, natural y amistosa.

Sonríen con la mirada de un modo totalmente relajado, con dominio de la situación.

Transmiten de este modo un sutil mensaje de serenidad, sinceridad, interés y aproximación.

Todo esto produce un efecto favorable e inmediato en sus interlocutores.

Los gestos y posturas son también fundamentales.

Las personas con un elevado nivel de confianza suelen permanecer erguidas, relajadas, dominando la situación.

Sus movimientos y expresiones transmiten resolución, gracilidad y sensualidad.

Sus manos, gesticulando con suavidad y en armonía con el mensaje verbal, confieren mayor fuerza a su conversación.

Incluso en su forma de desplazarse, estas personas actúan como si cada una de sus acciones tuviese un propósito claro y deliberado, moviéndose siempre con decisión y

aplomo.

Todas estas cualidades proyectan una imagen de paz y poder interior que actúa como un potente factor de influencia y atracción en los demás.

La voz es otro elemento fundamental en la capacidad persuasiva del verbo hablado.

Una persona que se encuentre relajada, segura y confortable, será capaz de emitir una voz sugerente, suave y acariciante, que se convierte en un poderoso instrumento al servicio de su capacidad persuasiva.

En cierta ocasión, el entonces presidente de Estados Unidos, Ronald Reagan, estaba tratando de sacar adelante un proyecto de ley que no contaba con los apoyos suficientes en el Congreso.

Reagan llamó uno por uno a todos los congresistas que se oponían a su proyecto para intentar convencerles. Y consiguió su propósito. La ley fue aprobada.

Uno de estos congresistas a quienes Reagan llamó manifestó más tarde que cuando el presidente se dirigió a él tenía una voz tan profunda, relajada, dulce y susurrante que era prácticamente imposible resistirse a su influjo. «Me pareció que era Dios mismo quien me hablaba», dijo el senador.

Y es que la voz es, en buena parte, el reflejo y el instrumento del poder personal.

La voz no solo conlleva información sobre el estatus biológico del que habla.

El sonido de la voz revela sobre todo los estados emocionales de la persona.

El tono, el timbre, el ritmo, el volumen y la entonación de la voz transmiten a las demás personas significados no expresados verbalmente.

Indican, a un nivel subconsciente, cómo se encuentra emocionalmente la persona que está hablando.

La voz exterioriza nuestro estatus personal más que ningún otro elemento. Transmite el «aura», confiriendo poder a las palabras.

En comparación con la fuerza de la atracción inmediata, que se sustenta en las palabras y en el lenguaje no verbal, todas las demás destrezas y habilidades personales parecen palidecer.

Ciertamente, como dijo Thulsa Doom: «El poder de la espada flaquea ante el poder de la carne».

Aprendamos la magia de la atracción inmediata y ningún objetivo será inalcanzable.

FICHA TÉCNICA

Título original: *Conan the Barbarian*.

Nacionalidad: EE. UU.

Año: 1982.

Género: aventuras.

Director: John Milius.

Reparto: Arnold Schwarzenegger (Conan), James Earl Jones (Thulsa Doom) y Max von Sydow (el rey Osric).

Dumbo

La reputación que adquirimos ante nosotros mismos

Dumbo es el cuarto largometraje animado de Walt Disney Pictures, y está basado en el libro para niños homónimo de Helen Aberson. Fue la película más exitosa de Disney, en términos financieros, de la década de 1940.

La película comienza cuando las cigüeñas llegan al circo, como todos los años, para repartir los bebés a sus respectivas madres. La señora elefanta Jumbo descubre que su bebé tiene unas enormes orejotas, lo que hace que todas sus compañeras se burlen y rían de él, apodándole cruelmente Dumbo (en inglés, *dumb* significa «tonto»).

Pero la señora Jumbo lo defiende en todo momento, y llega a perder los nervios cuando un grupo de chicos se están burlando de su retoño, lo que hace que la encierren. Ahora Dumbo está solo, sin madre que le cuide, maltratado y rechazado por todos, salvo por su amigo el ratón Timoteo, que siente simpatía por él e intenta animarle.

El director del circo decide entonces obligar a Dumbo a participar en un nuevo número, la pirámide de elefantes, colocándolo en la cima de la misma. Pero, por culpa de su torpeza, Dumbo se pisa las orejas, el número sale mal y los elefantes caen aparatosamente, arrastrando en su caída la gran carpa.

Después de eso le reconvierten en payaso, obligándole a practicar un número que acaba con el elefantito precipitándose en un cubo de agua. El número es un éxito y el público se ríe mucho con esta actuación, pero Dumbo se siente más desgraciado que nunca.

Para animarle, Timoteo le lleva a visitar a su madre, pero en el camino beben de un cubo de agua al que había caído accidentalmente una botella de champán y se emborrachan. Al despertarse, se encuentran subidos a un árbol y Timoteo adivina que debieron llegar allí volando con las grandes orejas de Dumbo a modo de alas.

Con la ayuda de un grupo de cuervos Dumbo aprende a volar y Timoteo le propone realizar un nuevo número: saltar desde una plataforma mucho más alta. Para ayudar a Dumbo, cuya confianza está bajo mínimos, a superar su miedo, le entrega una pluma explicándole que es mágica y que sosteniéndola con la trompa, puede volar.

Gracias a esta nueva habilidad, la película consigue su final feliz, con Dumbo convirtiéndose en la sensación del circo y dejando atónico al público con su habilidad para volar alrededor del circo.

Pero podemos preguntarnos: ¿por qué Dumbo era tan inseguro y tenía la

confianza tan baja? ¿Por qué era tan tímido y andaba siempre tan triste y melancólico? ¿Y qué hacía que su autoestima estuviese por los suelos?

No cabe duda de que el estatus antropomórfico del elefantito, con sus grandes orejotas, debió de marcar su carácter generándole un serio problema de autoestima. ¿Cómo no iba a padecerlo si casi todo el mundo le rechazaba?

El proceso de formación de la autoestima se inicia desde nuestras edades más tempranas, en función de la mayor o menor aceptación y aprobación social que vamos recibiendo de los demás, en especial de las personas más cercanas, como nuestra familia, amigos, colegas, maestros o jefes.

El origen de este mecanismo psicológico se encuentra, como siempre, en la época prehistórica en la que evolucionamos y en la que nuestras relaciones sociales tenían un carácter crítico de supervivencia.

En ese entorno resultaba fundamental que nuestros antepasados fuesen capaces de captar e interpretar las señales de aceptación o rechazo que emitían los demás, ya que eso podría permitirles adaptar su conducta a dichas señales, produciendo las estrategias sociales más ventajosas.

Por eso hoy en día todas las personas venimos dotadas de este mecanismo que nos permite medir de una forma muy sensible el grado en que somos socialmente aceptados o rechazados, incluidos o excluidos, respetados o menospreciados.

Básicamente, este mecanismo evolutivo nos permite evaluar nuestro propio valor basándonos en las comparaciones que hacemos con los demás y en las valoraciones que los demás hacen de nosotros. De este modo podemos calibrar de forma continua nuestra posición social y el estado de nuestras relaciones sociales, con el fin de poder actuar en consecuencia.

Es decir, a través de las señales y retroalimentaciones que obtenemos al compararnos con los demás y observar la forma en que nos tratan, podemos determinar cuál es el grado de aceptación o rechazo que obtenemos de los otros miembros del grupo.

Ser aceptados, queridos, admirados, deseados, elegidos, seguidos, buscados, invitados, escuchados, respetados y valorados, experimentar que nuestra compañía es apreciada y que muchos nos consideran sus amigos, son buenos indicios de nuestro éxito social, por lo que producen un resultado favorable en nuestra psicología. Y esto hace crecer nuestro nivel de autoestima.

Cuando nuestra autoestima es elevada, se disparan las emociones positivas, el optimismo, la actitud expansiva y la felicidad. Evolutivamente, parece lógico este comportamiento expansivo, que implica un mayor nivel de riesgo e iniciativa porque, en esas condiciones, resulta adaptativa ese tipo de conducta.

Si por el contrario observamos, como le sucedía al pobre elefantito Dumbo, que quienes nos rodean nos ignoran, nos hacen el vacío, nos desprecian, nos humillan, nos rechazan, se ríen de nosotros y nos muestran su desdén, entonces nuestro nivel de autoestima descenderá.

Eso explica por qué Dumbo andaba siempre tan deprimido e infeliz. Estas emociones negativas le servían como signos de alerta indicándole que era objeto de rechazo social, e induciéndole a tomar algún tipo de medida correctiva que le permitiese recuperar unos niveles aceptables de aprobación social.

Sin embargo, el problema de Dumbo era que su nivel de autoestima había llegado a ser tan bajo que no solo se sentía tremendamente desdichado, sino que también perdió toda confianza en sí mismo, e incluso probablemente se sentía culpable por todo lo que había ido mal en su vida, o en la vida de su madre y de quienes le rodeaban.

Seguramente el infeliz Dumbo llegó a pensar que no era digno de ser amado y que nunca lograría hacer grandes cosas en la vida. De este modo, su baja autoestima, que al principio era un efecto de la forma en que le trataban los demás, llegó a convertirse ella misma no solo en causa de su desdicha, sino también de su fracaso.

Sin embargo, con ayuda de su amigo Timoteo, Dumbo fue capaz al final de encontrar la forma revertir la situación. Cuando Dumbo dejó de verse a sí mismo como un paquidermo deforme y empezó a pensar en sí mismo como una especie de superhéroe capaz de realizar proezas fuera del alcance de los demás, esta valoración interna de sí mismo se trasladó inmediatamente a cada aspecto de su conducta exterior.

Por eso, al final de la película vemos a un Dumbo transformado, que exhala alegría y confianza a través de sus gestos, sus movimientos, su mirada, sus actitudes y acciones. Y el resto del mundo pudo percibir de forma automática e inconsciente esta nueva valoración interna que Dumbo hacía de sí mismo y reaccionó en consecuencia.

Y es que la autoestima es siempre un proceso circular. Construimos la imagen que tenemos de nosotros mismos observando la forma como los demás nos tratan. Pero al mismo tiempo, el trato que recibimos de los demás depende, en buena parte, de nuestro propio nivel de autoestima.

Todas las personas tenemos la capacidad de elevar deliberadamente la consideración que sentimos hacia nosotros mismos, y eso se trasluce inmediatamente hacia el exterior, haciendo que los demás comiencen también a tenernos en mayor estima. Como dijo una vez Sonya Friedman: «La forma en que te tratas a ti mismo establece el patrón de cómo te tratan los demás».

FICHA TÉCNICA

Título original: *Dumbo*.

Nacionalidad: EE. UU.

Año: 1941.

Género: animación.

Director: Ben Sharpsteen.

La hoguera de las vanidades

Entre amigos y aliados

La hoguera de las vanidades está basada en la novela homónima publicada en 1987 por el periodista norteamericano Tom Wolfe, que le catapultó a la fama mundial.

La obra se convirtió rápidamente en un icono de la llamada generación de los *yuppies* (acrónimo de *young urban professional*) en los años 1980. Los *yuppies* eran jóvenes ejecutivos, sobre todo del mundo de las finanzas, que, con edades entre 20 y 43 años aproximadamente, habían alcanzado un elevado estatus económico y social y vivían una vida sofisticada, vistiendo a la última moda, utilizando los artilugios tecnológicamente más vanguardistas, conduciendo coches de alta gama y viviendo una vida de lujo entre restaurantes fastuosos y fiestas glamurosas.

La trama de la película comienza presentando a un exitoso y adinerado agente de bolsa de Wall Street, Sherman McCoy, quien lleva un lujoso estilo de vida y se define a sí mismo como «el amo del universo». Este joven triunfador posee lo que casi cualquiera podría desear: una exitosa carrera en el mundo de las finanzas, una lujosa mansión en pleno corazón de Nueva York, una intensa y privilegiada vida social, disfrutando de grandiosas fiestas con sus ricos amigos, una guapa amante y una perfecta familia formada por su mujer y su hija.

Una noche, McCoy atropella accidentalmente a un hombre de raza negra y se da a la fuga en su coche de alta gama. La noticia llega al día siguiente a oídos de un periodista alcohólico, Peter Fallow, quien ve la oportunidad de resucitar su decadente carrera exigiendo justicia para un pobre adolescente negro atropellado por un adinerado conductor de raza blanca.

En connivencia con otros personajes públicos de la alta sociedad neoyorkina, interesados por diferentes razones personales en la causa, Fallow escribe una serie de artículos exigiendo la condena del autor del atropello con el lema de que la justicia debe ser igual para todos, consiguiendo amplia cobertura en los medios de comunicación.

Finalmente, la policía llega hasta McCoy y, aunque no tiene pruebas sólidas contra él, le arresta aprovechando el ruido mediático causado por el caso. McCoy paga la fianza, pero su arresto y la mala fama creada por los artículos de Fallow causan su ruina: su mujer le abandona llevándose a su hija, pierde su empleo y sus millonarios amigos huyen de él como de la peste.

Así nuestra pregunta es: ¿por qué los amigos de McCoy le dieron la espalda tan rápidamente cuando tuvo la desgracia de caer en una serie de circunstancias desfavorables? ¿Qué hace que con tanta frecuencia veamos este tipo de hipocresías y

juegos de apariencias en las que los supuestos amigos cambian de conveniencias de acuerdo a las circunstancias del momento?

Podemos imaginar que para alcanzar su estatus de «amo del universo», McCoy tuvo que desplegar y aplicar primero una serie de habilidades que le permitiesen ir ascendiendo en la escala social.

Seguramente dedicó muchas horas a los estudios y se preparó concienzudamente para poder obtener los títulos académicos que le habilitasen para el ejercicio de su profesión de agente bursátil. Luego, debió de continuar trabajando duro para labrarse su brillante carrera profesional. Pero podemos estar seguros de que, durante todo este tiempo, no se limitó al pulcro y eficiente ejercicio de su oficio, sino que también debió de dedicar una gran cantidad de tiempo y esfuerzos a tratar de construir una buena red de alianzas con otros individuos de buena posición o con claras perspectivas de ascenso social.

No cabe duda de que la capacidad de formar una buena red de alianzas constituye una de las formas principales de ganar poder y ascender en las sociedades humanas, ya que estos aliados tenderán a favorecer sus mutuos intereses frente a terceros, y a menudo intercambiarán favores o información entre ellos, que pueden resultar clave para conquistar posiciones de poder o para mantenerlas una vez que han accedido a las mismas.

Construir esta red de alianzas requiere tiempo y dedicación, buscando los puntos de conexión, determinando los posibles beneficios mutuos de la relación y creando confianza e intimidad. Al final, la calidad y cantidad de aliados que una persona llegará a conseguir dependerá de factores tales como sus orígenes familiares, las relaciones labradas durante su etapa de estudios, su poder de intercambio y también sus habilidades y encanto sociales.

Casi siempre, las alianzas se basan en la promesa tácita de intercambios recíprocos, y tienden a mantenerse en la medida en que los aliados esperan que su contraparte sea capaz de devolver los beneficios y favores recibidos. En esto la alianza social se diferencia de la amistad verdadera, ya que esta última va más allá de una mera relación de intercambio, e implica la promesa implícita de ayuda mutua, incluso en momentos de dificultad de una de las partes que haga parecer poco probable el repago de los favores.

El problema es que, al contrario de lo que sucedía en el entorno ancestral en el que la supervivencia se veía comprometida casi de forma cotidiana, hoy en día podemos pasar muchos años sin encontrarnos en una situación verdaderamente comprometida o crítica. De modo que no tenemos forma de saber si las personas con las cuales nos relacionamos son amigos verdaderos o meros aliados circunstanciales. No podemos saber si nos darán soporte en los momentos críticos en que los necesitemos, o si solo fingen amistad en las épocas de bonanza.

Por eso, resulta bastante común entre las personas que han disfrutado del éxito y la prosperidad, y que creían estar rodeadas de amigos, como Sherman McCoy,

descubrir con amargura que cuando las cosas les van mal esos supuestos amigos desaparecen como por arte de magia.

Su amistad no era verdadera, sino que actuaban según el principio de la reciprocidad a corto plazo. Cuando vislumbraron que los problemas de Sherman comprometían su capacidad para devolver los favores decidieron rápidamente que era hora de emprender la retirada.

Ciertamente hay pocas cosas tan apreciadas y que contribuyan tanto a la felicidad personal como la amistad, especialmente cuando es verdadera. Así que una buena recomendación para tener una vida feliz, siguiendo los consejos de los psicólogos John Tooby y Leda Cosmides, consiste en cuidar a los amigos como si fueran un tesoro y, de vez en cuando, tratar de ponerles alguna vez a prueba para ver si son amistades verdaderas. Entonces podremos descartar aquellos que no superen la prueba, mientras nos comprometemos fuertemente con quienes sí lo hacen.

Como dijo una vez George Washington: «La amistad verdadera es una planta de lento crecimiento, y debe superar los embates de la adversidad antes de merecer este apelativo».

FICHA TÉCNICA

Título original: *The Bonfire of the Vanities*.

Nacionalidad: EE. UU.

Año: 1990.

Género: drama.

Director: Brian de Palma.

Reparto: Tom Hanks (Sherman McCoy), Bruce Willis (Peter Fallow), Melanie Griffith (Maria Ruskin), Morgan Freeman (juez Leonard White), Kim Cattrall (Judy McCoy), Saul Rubinek (Jed Kramer).

Pequeña miss Sunshine

Patrones universales de atracción

Pequeña miss Sunshine, ganadora de dos Oscar al mejor guion original y mejor actor de reparto (Alan Arkin), es una deliciosa *road movie* que trata del viaje a California de la familia Hoover a bordo de un Volkswagen Combi para que su hija pequeña, Olive, pueda participar en el concurso de belleza *Pequeña miss Sunshine*.

Se trata de una sátira alegre y divertida sobre un grupo de inadaptados y su empeño en presentar a su hija a un concurso de belleza infantil, certámenes que provocan bastante horror fuera de los Estados Unidos, pero que allí son un fenómeno de masas.

El viaje de esta peculiar y desastrosa familia da origen a un tragicómico periplo de tres días lleno de tensiones e inesperadas sorpresas. Finalmente, y tras una carrera frenética contrarreloj, la familia llega al concurso. Pero mientras Olive se prepara, la familia observa a las niñas contra las que tendrá que competir. Se trata de preadolescentes con cuerpos esbeltos y desarrollados, maquilladas y peinadas con elaborados estilismos, vestidas con relucientes y glamurosos vestidos de noche, calzadas con tacones, bronceadas y dibujando perfectas sonrisas ensayadas.

El padre, Richard, y el hermano, Dwayne, se dan cuenta de que Olive, que es plana, pálida, gordita y con gafotas, no tiene ninguna oportunidad. Así que, para evitar que la niña sea humillada y sus sentimientos sean heridos, tratan de convencer a la madre, Sheryl, de que la niña no actúe. Pero esta insiste en que sea la propia niña quien decida si quiere o no salir a hacer su baile. Finalmente, Olive decide salir al escenario y llevar a cabo el baile que su malhablado y transgresor abuelo le había enseñado en secreto, una actuación habitual de los bares de *striptease*: el *Super Freak* de Rick James.

El número horroriza y escandaliza al público y al jurado, que ordena a Richard que saque inmediatamente a Olive del escenario. Pero, en lugar de hacerlo, toda la familia decide apoyarla y sube al escenario para bailar con la niña.

Pero, en realidad, ¿cuál es la razón de que la familia de Olive considerase que esta no tenía ninguna posibilidad de ganar la competición? ¿Existen acaso unos estándares de belleza universales que indican que una chica plana, gordita y con gafotas no puede llegar a ser elegida como reina de la belleza? Y, si dichos estándares existen, ¿qué sentido biológico tienen?

Lo cierto es que, en contra de lo que muchas veces se oye decir, innumerables investigaciones han demostrado que sí existen patrones universales de belleza que son comunes a todas las culturas humanas.

Básicamente, estos patrones han evolucionado, en el gran juego de la competición genética universal, para ayudar a los individuos a identificar aquellas parejas que son más aptas, dependiendo de su valor desde un punto de vista reproductivo.

Por eso nuestros cerebros están programados de serie para que nos sintamos atraídos, sin que apenas podamos hacer nada para evitarlo, por aquellas potenciales parejas que exhiben algunos de los rasgos que, en nuestros esquemas prehistóricos, figuran como rasgos físicos deseables.

Así, a la hora de calibrar el atractivo físico de una mujer, los estudios indican que los hombres muestran preferencia por una serie de rasgos específicos. Les gustan los rostros simétricos y aniñados, los ojos grandes y luminosos, la nariz y el mentón pequeños, los labios gruesos y carnosos y los cabellos brillantes y lustrosos. Todas estas cualidades se correlacionan con la feminidad, fertilidad, juventud y salud.

Igualmente, en todas las culturas y en todas las épocas, las medidas ideales que las mujeres deben tener para parecer atractivas a los hombres, establecen una proporción en la que la cintura tenga un contorno que represente un 70% del perímetro de las caderas y los pectorales. Los estudios muestran que las mujeres de este tipo son más saludables y tienen mayores probabilidades de quedarse embarazadas a una edad más temprana.

Los hombres también encuentran más atractivas a las mujeres con una longitud de piernas superiores a la media —y esto también se aplica a la valoración que las mujeres hacen de los hombres—. Parecen existir unas excelentes razones evolutivas en esta preferencia, ya que las piernas largas son un signo de salud, mientras que las piernas más cortas están asociadas con un mayor riesgo de enfermedades cardiovasculares.

Otro factor que hace subir las valoraciones de cualquier candidata femenina ante los ojos de los hombres es la cualidad de ser rubia. En los anuncios de contacto por internet, ser rubia puntúa más como factor de atracción que tener una carrera universitaria. La explicación biológica es que el pelo rubio indica altos niveles de estrógeno, y por tanto es una señal de fertilidad.

En cuanto a la belleza masculina, hay que decir que el sexo femenino no le otorga la misma importancia que los hombres. Por eso, los estudios muestran que, si bien no colgar la foto del usuario en las páginas de contactos en internet constituye el principal factor de fracaso para ambos sexos, este elemento no afecta del mismo modo a hombres y mujeres. A las mujeres, no colgar su foto les resta un 85% de respuestas, mientras que a los hombres solo les resta un 25% de respuestas.

Igualmente, los estudios con imágenes cerebrales muestran que los circuitos de recompensa cerebral experimentan niveles de activación significativamente mayores en los hombres que en las mujeres cuando ven estímulos sexuales visuales. Esto explicaría por qué existe una gigantesca industria de pornografía masculina, mientras que la pornografía para mujeres es prácticamente inexistente.

Desde una perspectiva evolutiva, tiene sentido que los hombres se guíen

fundamentalmente por la vista a la hora de seleccionar a sus parejas femeninas, ya que el atractivo físico es un magnífico indicador de la juventud, salud y fertilidad que se necesita de una compañera que pueda darles hijos sanos. En cambio, las mujeres no se sienten atraídas en la misma medida por los cuerpos masculinos desnudos, porque eso iría en contra del principio de la restricción, que les induce a ser selectivas a la hora de elegir aquellas parejas que resultan más convenientes para ellas y para sus futuros hijos.

Pero esto no significa en modo alguno que el atractivo masculino resulte indiferente para las mujeres. Multitud de estudios han demostrado que los hombres atractivos tienen su primera experiencia sexual antes que la media, tienen más parejas a lo largo de su vida y también más relaciones extraconyugales.

Así que, a la hora de valorar el atractivo varonil, los estudios muestran que las mujeres encuentran físicamente atractivos a los hombres masculinos, con mentón y mandíbula anchos y robustos, hombros anchos, cintura delgada, potencia atlética y musculatura desarrollada en brazos, piernas y pectorales. Todas estas características vienen inducidas por un elevado nivel de testosterona, que se correlaciona con un perfil de personalidad dominante, y también están asociados con sistemas inmunológicos más activos, lo que hace a los hombres más resistentes a las enfermedades.

La altura es también una cualidad física que incrementa el atractivo de los hombres, probablemente porque, desde una perspectiva prehistórica, un hombre alto sugiere a las mujeres que tiene buenos genes o viene de un entorno rico.

Las mujeres también muestran un especial aprecio por los traseros masculinos firmes, redondos y musculosos, preferencia que los antropólogos interpretan que puede tener su origen ancestral en la correlación entre un trasero de este tipo y los mejores corredores, que estaban por ello en mejor disposición de conseguir caza y comida para la familia.

Pero ¿y el miembro masculino, hasta qué punto es importante su tamaño o, como tan a menudo se afirma, es una cuestión que carece de importancia alguna para las mujeres?

Los sexólogos y las revistas del corazón suelen decir continuamente que el tamaño del pene no importa, pero es una afirmación muy general que, desde el punto de vista científico, no está comprobada y puede no reflejar necesariamente las inclinaciones instintivas implicadas en la cuestión.

Es un hecho que en la mayor parte de las culturas abundan los chistes y las ocurrencias que confieren al miembro pequeño una aureola poco gloriosa, e incluso en muchos países se ha desarrollado una floreciente industria dedicada a las técnicas y operaciones de alargamiento del pene. Los etólogos suelen considerar que, cuando una práctica o una creencia están extendidas de forma casi universal en todo el mundo, es porque casi siempre tienen una base instintiva.

También tenemos un curioso estudio realizado en 2005 en Estonia, con un grupo

de mujeres voluntarias, de entre 30 y 53 años, publicado por el etólogo Anatoly Protopopov. En el mismo se preguntó a estas mujeres sobre la frecuencia y calidad subjetiva de las relaciones sexuales que habían mantenido a lo largo de su vida, así como las características físicas de sus amantes, eligiendo entre una serie de categorías predeterminadas. El estudio obtuvo las siguientes conclusiones:

- El grupo de amantes con miembros de más de 16 centímetros obtuvo la máxima frecuencia de coitos, y en ellos las mujeres obtuvieron el nivel más alto de relaciones consideradas excelentes.
- En el grupo de amantes con miembros de un tamaño medio —entre 13 y 15 centímetros— los niveles tanto de frecuencia de actos como de calidad de los mismos fue media.
- En el grupo de amantes con penes de entre 10 y 12 centímetros la satisfacción se producía con frecuencia, pero la máxima satisfacción de las mujeres era rara.
- El grupo de amantes de menos de 10 centímetros registró la menor frecuencia de coitos y el número de coitos satisfactorios fue extremadamente bajo. Además, en este tramo se registró el mayor número rechazos al coito, ya que un porcentaje de las mujeres se negaron a mantener relaciones después de ver por primera vez el pene de sus pretendientes —en algunos casos, ya maridos—, alegando razones como estar de mal humor, no tener tiempo u otras justificaciones.

De todos modos, sería una exageración pensar que el tamaño del miembro viril representa un factor determinante en la valoración visual de la atracción masculina, pues normalmente queda oculto por la ropa. Y en lo que se refiere a la satisfacción sexual, a fin de cuentas, el principal órgano sexual en ambos sexos es... el cerebro.

Así que, volviendo a nuestra querida familia Hoover, podemos comprender ahora su resistencia a que la pequeña Olive participara en el concurso de belleza, considerando que, como bien intuyeron, no encajaba exactamente con los patrones de belleza universales que todos tendemos a reproducir de forma inconsciente. Pese a todo, esta imperfecta familia supo hacer del fracaso un éxito final y, al mostrar su apoyo a la niña en ese baile colectivo extravagante e inspirador, mostraron que, independientemente de cuáles sean nuestros rasgos físicos, si nos atrevemos a subir al escenario y somos nosotros mismos, todo acabará saliendo bien.

FICHA TÉCNICA

Título original: *Little Miss Sunshine*.

Nacionalidad: EE. UU.

Año: 2006.

Género: comedia dramática.

Director: Jonathan Dayton y Valerie Faris.

Reparto: Abigail Breslin (Olive), Toni Collette (Sheryl), Greg Kinnear (Richard), Alan Arkin (Abuelo), Paul Dano (Dwayne), Steve Carell (Frank Ginsberg).

Lo que piensan las mujeres

Lo que las mujeres esperan de sus maridos y viceversa

Lo que piensan las mujeres es una comedia de enredo ligera, divertida, elegante y sofisticada, como casi todas las que dirigió el genial Ernst Lubitsch, basada en una obra del siglo XIX escrita por el dramaturgo francés Victorien Sardou.

En la película, Jill Baker sufre ataques agudos de hipo cuando se pone nerviosa y, tras acudir al psicoanalista, descubre que este nerviosismo es achacable a la monotonía de su vida marital junto a Larry, el vicepresidente de una importante compañía aseguradora que parece obsesionado con su trabajo.

Jill se siente abandonada y desencantada con su marido, piensa que es demasiado frío y apático y no le muestra suficiente atención, cariño ni pasión.

Un día conoce en la consulta del psiquiatra a un pianista simpático, independiente y excéntrico, que parece ser capaz de prestarle toda la atención que necesita y de hacerle sentir importante y valorada como se merece.

Ilusionada con esta nueva relación, Jill plantea a su marido el divorcio y este finge aceptar la propuesta, mientras secretamente trama y desarrolla un plan para intentar recuperar a su mujer.

A la vista de este argumento, podemos preguntarnos: ¿cuál era la causa última del hipo de Jill? ¿Por qué surgen con tanta frecuencia este tipo de situaciones de desencuentro entre los miembros de la pareja? ¿Por qué las mujeres se sienten desatendidas por sus maridos mientras que ellos se sienten martirizados por las continuas quejas de sus esposas?

A menudo se tiende a achacar los problemas de pareja a causas como la rutina, el aburrimiento o la falta de comunicación entre los cónyuges. Pero, tal y como señalan los psicólogos Alan y Barbara Pease, en cuyas investigaciones se apoyan buena parte de las reflexiones que expongo a continuación, posiblemente una de las causas principales de los desencuentros entre hombres y mujeres sea simplemente las diferencias en las configuraciones cerebrales de unos y otras, que hacen que piensen y se comporten de forma distinta.

Y es que hombres y mujeres han evolucionado, en parte, de forma diferente, debido a que durante millones de años, sus roles fueron distintos. Como consecuencia de estas diferencias en sus actividades, los cerebros y los cuerpos de los hombres y de las mujeres han evolucionado de forma distinta en algunos campos, mientras que han evolucionado del mismo modo en todos aquellos dominios en los que todos han encarado problemas idénticos.

El hecho de que los hombres y las mujeres tengan diferentes configuraciones

cerebrales hace que la forma como piensan y contemplan muchas cuestiones sea también diferente y esto, en una convivencia íntima a lo largo de años o décadas, puede llegar a ser una fuente de problemas.

En primer lugar, los hombres y las mujeres pueden tener problemas para entenderse, ya que para entender a la otra persona se necesita «ponerse en su lugar», pero si esa otra persona piensa de un modo distinto, lo que sucederá es que será más difícil entender del todo sus motivaciones.

Igualmente, pueden producirse diferencias sustanciales en las preferencias de unos y otras respecto a qué actividades llevarán a cabo en su tiempo de ocio. Por ejemplo, a la mayoría de los hombres les gustan los deportes, las competiciones y las películas de acción, mientras que la mayoría de las mujeres prefieren los programas del corazón, los *reality shows*, las películas románticas y los dramas.

Estos diferentes gustos se traducen en que sus cerebros y sus organismos reaccionan de un modo distinto, dependiendo de lo que estén viendo. Se han realizado estudios que demuestran que el nivel de activación de los hombres es muy superior al de las mujeres en respuesta a la visión de actividades deportivas y de competición.

De modo que mientras que los hombres generan adrenalina y pueden sentirse muy excitados viendo un disputado encuentro de fútbol, la mayoría de las mujeres permanecen emocionalmente impasibles, preguntándose qué extraño atractivo pueden encontrar sus maridos en el espectáculo de los 22 jugadores en calzoncillos persiguiendo una pelota por el campo.

Las reacciones hormonales también son diferentes dependiendo de qué género de películas se trate. Cuando ven una película de acción, los hombres tienden a experimentar un aumento de sus niveles de testosterona, que les energiza y mejora su ánimo, mientras que si ven un drama o una película romántica, sus niveles de testosterona tienden a decaer, e incluso pueden deprimirse ligeramente.

Las mujeres no experimentan un efecto similar, por lo que las películas de acción no les excitan, sino que más bien las aburren o las aturden por el ruido, y los dramas no las deprimen ni abaten, sino que les hacen pasar un buen rato.

Otro aspecto que diferencia en gran medida a los hombres y a las mujeres son sus preferencias respecto a las actividades sociales. A los hombres les encanta reunirse para practicar o ver actividades competitivas, sea jugar al fútbol, tirar dardos a una diana, enfrentarse en un duelo de videojuego o intentar ser el que más chistes graciosos cuenta en la reunión.

A veces también les gusta hablar de mujeres, pero no de las suyas.

A las mujeres nada les agrada más que hablar entre ellas, intercambiar confidencias y revelarse secretos y cotilleos. Los estudios de resonancia magnética cerebral han mostrado que la charla activa los centros del placer de los cerebros femeninos en mucha mayor medida que los de los hombres. Y eso sucede especialmente cuando las mujeres comparten secretos o confidencias que tienen

connotaciones románticas o sexuales.

En general, debido a sus mayores niveles de oxitocina y a su mayor sensibilidad a esta hormona, las mujeres disfrutan más y combaten con mayor eficacia el estrés estando juntas, yendo juntas de compras, charlando, tocándose o desarrollando cualquier otro tipo de actividades en la intimidad. Y eso incluye hablar de sus maridos, frecuentemente para lamentar su interminable lista de impericias, torpezas e ineptitudes.

Veamos la siguiente conversación que tiene lugar entre Jill y su amiga Margie en una escena de la película:

JILL: Si miras a tu marido a través de una lupa es inevitable que le encuentres algún defecto. La otra mañana, ya sabes lo que me cuesta conciliar el sueño, cuando tuve la suerte de poderme dormir, ¿qué sonido me despertó a las ocho y cuarto en punto? Una gárgara.

MARGIE: Una gárgara... La gárgara es el toque de diana, y el ronquido el toque de retreta.

JILL: Y, durante el día, a las nueve de la mañana se va de mi vida.

MARGIE: Ah, querida, es una verdad como un templo.

JILL: Ay, ya no sé lo que es verdad, estoy hecha un lío. No sé qué pensar. Siempre había oído que el matrimonio ideal debía tener algo de misterio, que tu marido debería seguir siendo un poco desconocido, alguien con quien tienes relaciones que cada día quieres renovar. ¿Me comprendes?

MARGIE: Sí, querida.

(En ese momento llega el marido, Larry, y las saluda).

LARRY *(Dirigiéndose a su mujer)*: ¿Cómo estás?

JILL: Muy bien. ¿Y tú?

LARRY: Bien. ¿Has pasado un buen día?

JILL: Muy bueno. ¿Y tú?

LARRY: Bien.

JILL: ¿Algo nuevo?

LARRY: No. ¿Y tú?

JILL: No.

LARRY: Bien, hasta ahora.

(Sale, marchándose a otra habitación).

JILL *(Dirigiéndose a su amiga)*: ¿Qué te ha parecido?

MARGIE: Pues que no había nada nuevo y, francamente, lo ha admitido.

(Reaparece LARRY).

LARRY: Jill.

JILL: ¿Sí, cariño?

LARRY: ¿Vienen los Cooper?

JILL: Aún no lo sé, en cuanto lo sepa te lo diré.

LARRY: Te lo agradecería, porque si vienen me afeitaré.

(Vuelve a marcharse).

JILL: De acuerdo.

MARGIE *(Dirigiéndose a Jill)*: No quiero echar más leña al fuego, pero nos hallamos ante unos hechos muy concretos. Si vienen a cenar los Cooper, esa enorme y fea señora Cooper, se afeita.

JILL: Y si cena solo con su mujer no se afeita.

MARGIE: Y quien debería afeitarse es la señora Cooper.

JILL: Me he pasado tres horas en el salón de belleza, y no merezco que se afeite.

MARGIE: Querida, un problema que afecta al 95% de los matrimonios es que los maridos no se afeitan.

La escena trasluce una de las quejas más habituales de las esposas: la supuesta desatención de sus maridos —él solo se afeitará si viene una visita— o, en general, la idea de que sus esposos «no las escuchan».

Y, realmente, en muchos casos las mujeres tienen razón. En parte, esto se debe a que los hombres, tal como han demostrado numerosos estudios, tienen mucha menor capacidad para la multitarea que las mujeres.

Esta diferencia parece deberse a que los cerebros de los hombres están divididos en más secciones especializadas en tareas específicas, y las conexiones nerviosas entre los dos hemisferios cerebrales son menores que en el cerebro de las mujeres.

Por eso, una mujer puede hacer varias cosas a la vez, como hablar por teléfono, planchar y oír de fondo su programa televisivo favorito. En cambio, los hombres presentan limitaciones mucho más serias para la multitarea, de modo que si están haciendo otra cosa, como escuchar la radio, leer un periódico o arreglar una avería del hogar, y sus mujeres se dedican a hablarles al mismo tiempo, lo más probable es que asientan mecánicamente la cabeza, pero sin captar ni el más mínimo significado de las palabras que les están diciendo.

También es bien conocida, y está demostrada a través de numerosos estudios científicos, la mayor capacidad verbal que tienen las mujeres respecto a los hombres, debido a que las zonas cerebrales responsables del lenguaje son en ellas mayores que en los hombres.

Pero esta facilidad para el lenguaje a veces se convierte en el seno del matrimonio en una especie de martirio para los maridos.

Por término medio, una mujer pronuncia cada día entre el doble y el triple de palabras que un hombre, y además lo hace a un ritmo más rápido.

Muchos hombres se sienten simplemente aturdidos por esta capacidad de las mujeres para hablar sin parar, mientras que ellos por lo general tienden a ser mucho más reservados.

Las mujeres hablan mucho más que los hombres por varias razones, y una de ellas es que para ellas la palabra implica una forma de recompensa social en sí misma.

Cuando dos hombres están juntos a veces permanecen callados, pero dos mujeres juntas nunca estarán calladas, a menos que estén enfadadas y pretendan castigarse mutuamente. De hecho, hay estudios que prueban que se puede detectar el grado de simpatía o antipatía de una mujer hacia otra persona midiendo la cantidad de palabras que la dirige. Cuanto más habla una mujer a otra mujer o a un hombre, tanto mejor puede deducirse que le caen, y cuanto más se calla más está distanciándose o castigando a la otra persona.

Además de esto, las mujeres también hablan más que los hombres porque tienden a pensar en alto, en lugar de hacerlo mentalmente como sucede con los hombres, y, sobre todo, porque las mujeres utilizan el lenguaje como forma primordial de afrontar las situaciones de estrés.

Cuando un hombre se enfrenta a un problema su reacción natural consiste, primero, en intentar resolverlo por sí mismo y, si no lo consigue, quizás busque ayuda o puede que simplemente intente aplacar su frustración tomándose una copa bien cargada.

Las mujeres en cambio se ponen a hablar entre ellas y, aunque eso no les ayude necesariamente a resolver los problemas, sí que les ayuda a relajarse y reducir su nivel de ansiedad. No en vano casi el 90% de las personas que acuden a las consultas psicológicas son mujeres, lo que indica que sin duda para ellas la palabra tiene un mayor efecto terapéutico que para los hombres.

En la convivencia matrimonial, los hombres y las mujeres siguen actuando de la misma manera. Así que, si los hombres tienen un problema, lo más probable es que tiendan a procesarlo a solas y, aunque estén sentados delante del televisor, su mirada ausente revelará que están pensando en la forma en que afrontarán ese problema que les preocupa.

En cambio, si una mujer ha tenido problemas a lo largo del día, se pondrá a hablar con su marido, quejándose incansablemente de todas las cosas que le han ido mal a lo largo de la jornada. Su marido acabará sintiéndose turbado por toda esta continua palabrería de su mujer, que no le deja centrarse en sus propios pensamientos, e intentará conseguir que se calle transmitiéndole mensajes de tranquilidad —«No exageres, no es para tanto», «Quizás lo hayas interpretado mal, tal vez no quiso ofenderte»—..., o proponiéndole todo tipo de soluciones o alternativas que le ayuden a resolver los problemas que le plantea.

Pero esa típica reacción masculina no hará más que irritar todavía más a las mujeres, porque interpretarán que este tipo de respuestas de sus compañeros solo pretenden quitar importancia a sus problemas y zanjar la cuestión —lo que a menudo es verdad—.

Lo que ellas en realidad quieren, lo que esperarían si quien las escuchase fuese otra mujer, es que sus maridos no intenten quitarle importancia a sus problemas, sino solo que se esfuercen por comprender y compartir sus sentimientos.

Ellas ni siquiera quieren que sus maridos les interrumpan tontamente para proponerles soluciones a sus problemas: simplemente quieren hablar, hablar y quejarse, porque eso les hace sentirse mucho más relajadas.

Sin embargo, a la mayoría de los hombres, las quejas de las mujeres les llenan de inquietud y desazón, porque están programados para cumplir el rol de sostenedores de la familia y evitar que sus integrantes mueran de hambre o que perezcan bajo el ataque de un depredador. Sienten que la satisfacción y la felicidad de sus mujeres constituyen un reconocimiento de su éxito como cabezas de familia.

Así que apenas pueden evitar que el reguero de quejas y reproches de sus esposas les perturben emocionalmente, aunque sus motivos de queja ya no sean su impericia en traer caza para el sustento familiar, o en mantener a jaque al tigre dientes de sable, sino cuestiones como que la vecina del segundo A es una impertinente porque no les ha saludado; sus suegras —o sea las madres de sus maridos— resultan insoportablemente cargantes y estos deberían dejar de invitarles a sus casas; y ellos, sus maridos, son unos cretinos porque se les ha vuelto a olvidar bajar la tapa del baño.

Las diferencias cerebrales entre hombres y mujeres hacen que su conducta sea también diferente en todas las situaciones que implican un componente emocional. Mientras que los hombres suelen tener más desarrollado el hemisferio izquierdo, al que se considera fundamentalmente el cerebro racional, las mujeres utilizan en mayor medida los dos lados del cerebro, debido a que el cuerpo calloso y la comisura anterior, que unen los dos hemisferios del cerebro, son más grandes en las mujeres que en los hombres.

Todo eso hace que, por ejemplo, las mujeres lloren como media cuatro o cinco veces más fácilmente que los hombres y, frecuentemente, los hombres no tienen la menor idea de por qué lloran sus compañeras y se sienten totalmente desconcertados por este hecho.

Las mujeres expresan también sus emociones con mayor facilidad y riqueza de matices, y tienden más a expresar su simpatía emocional con sus interlocutores. Así, cuando las mujeres escuchan a otra persona, frecuentemente llevan a cabo un acompañamiento del discurso de esa otra persona con una permanente sucesión de gestos faciales y sonidos guturales que indican aprobación, sorpresa, indignación y otras gamas emocionales, en sintonía emocional con la persona que habla.

Los hombres son comparativamente más inexpresivos y menos dados a exteriorizar sus emociones. Y esta inexpresividad emocional de sus maridos lleva a muchas mujeres a concluir que son unos brutos insensibles, además de ser lentos e incapaces de captar los mensajes sutiles que les pretenden transmitir a través de su lenguaje no verbal.

Por ejemplo, una forma habitual en la que las mujeres expresan su enfado consiste en callarse, pero cuando sucede eso, muchos maridos suspiran aliviados, completamente ajenos al mensaje de contrariedad que se les pretende transmitir.

Para cuando los hombres, finalmente, acaban dándose cuenta de la situación, las mujeres han incrementado todavía mucho más su enfado, convencidas de que sus toscos maridos han estado ignorando de forma deliberada las señales no verbales que les estaban mandando.

Las encuestas indican también que una de las principales quejas de las mujeres respecto a sus maridos es que no tienen ganas de hablar, en especial al final de la jornada. Y seguramente estas esposas podrán alegar con razón que cuando les conocieron no eran así. Quizás recuerden nostálgicamente la época en que, al principio de su relación, sus compañeros masculinos les cogían de la mano románticamente, paseaban y dedicaban mucho tiempo a hablar con ellas.

Claro que la situación ahora habrá cambiado.

Al principio de una relación romántica, los hombres tienden a hablar más que las mujeres, porque estas escogen hablar menos de lo habitual y de este modo pueden juzgar adecuadamente los atributos y cualidades de sus pretendientes masculinos, que en buena parte se ponen de manifiesto a través de la conversación.

Al mismo tiempo, los hombres están dispuestos a mantener largas conversaciones

con sus compañeras femeninas en la etapa del cortejo, por la simple razón de que esperan de este modo poder seducirlas para que tengan sexo con ellos.

Si ellos tomaban a sus novias de las manos y les acariciaban tiernamente el pelo, era probablemente porque ellas no les permitían tener otro tipo de avances sexuales más audaces. Pero ahora que el sexo con sus mujeres se ha convertido en algo no solo habitual, sino quizás demasiado conocido y carente de alicientes, los hombres no encuentran la necesidad ni la motivación para prolongar la conversación ni hacer juegos de manos.

Así que los hombres y las mujeres no solo tienen diferentes preferencias en torno a la conversación sino que, incluso cuando se ponen a hablar, la charla no siempre resulta todo lo apacible y sosegada que podría esperarse, debido a que unos y otras piensan y se expresan de un modo distinto.

Los hombres utilizan al hablar frases más cortas y estructuradas, siguiendo un orden lógico de apertura, punto clave y conclusión. Suelen ser más directos y claros en sus comunicaciones y enuncian sus ideas en un orden sucesivo.

En cambio, las mujeres utilizan formas de expresión indirectas, de modo que muchas veces se necesita mucha sutileza para saber qué es lo que realmente quieren decir.

Algunos antropólogos piensan que las mujeres han desarrollado esta cualidad para la comunicación indirecta debido a su mayor inclinación para crear relaciones y alianzas entre las propias mujeres, evitando las agresiones o disputas que puedan producirse a consecuencia de un lenguaje demasiado directo.

Sin embargo, cuando se comunican con los hombres utilizando este tipo de discurso indirecto, se encuentran con que se producen un sinnúmero de malentendidos, debido a que los hombres tienden muchas veces a interpretar literalmente sus palabras, extrayendo el significado opuesto al que ellas querían expresar.

Por ejemplo, un hombre puede preguntarle a su mujer si le parece bien que quede con sus amigos para ver un partido esa noche. Su mujer quizás le responda: «Si eso es lo que te apetece, hazlo», cuando en realidad pretende transmitir justamente el mensaje contrario.

Al regresar a casa, el marido se encontrará a su mujer irritada y malhumorada y comenzará a preguntarse qué hizo mal: «¿No me había dicho que si me apetecía, fuese?».

Si la conversación se transforma en una discusión, entonces las cosas pueden empeorar drásticamente. En general, suele ser bastante improbable que cualquier persona convenza a otra de sus puntos de vista discutiendo, pero cuando se trata de un hombre y una mujer esas probabilidades bajan prácticamente a cero, debido a sus diferentes formas de discurrir y argumentar.

Los hombres intentarán en mayor medida presentar argumentos lógicos, o que al menos aparenten serlo, para defender sus puntos de vista. Pero no importa lo

impecable e irrefutable que pueda parecer un discurso lógico masculino, no hará la menor mella persuasiva en su compañera de discusión, porque ella simplemente ignorará los argumentos expuestos, sin intentar siquiera rebatirlos. Por el contrario, cambiará de tema, expondrá nuevas quejas o volverá a reiterar sus puntos de vista desde una perspectiva emocional.

Además, en consonancia con su mayor habilidad para la multitarea, las mujeres tienden a mezclar diferentes temas simultáneamente, yendo y volviendo sobre las cuestiones sin un orden secuencial lógico, lo que a menudo confunde y aturde a los hombres con quienes discuten.

Las mujeres son también mucho más dadas a interrumpir, y tienen mayor capacidad para hablar y escuchar a la otra persona al mismo tiempo, mientras que los hombres se ponen en seguida nerviosos cuando les interrumpen, porque pierden fácilmente el hilo de sus ideas y no son capaces de escuchar a la otra persona a la vez que hablan.

En definitiva, hombres y mujeres hacen sus particulares catálogos de agravios y aspectos que les resultan molestos en la conducta de sus parejas.

Los hombres creen que las mujeres son demasiado emocionales, lloran sin motivo, se quejan sin cesar, carecen de lógica y tienen un humor impredecible.

Las mujeres creen que los hombres son fríos como el hielo, insensibles, emocionalmente torpes y carentes de perspicacia.

Pero hombres y mujeres pueden hacer algunas cosas para mejorar su reputación ante sus parejas. Por ejemplo, los hombres pueden adoptar de vez en cuando una actitud más emocional y femenina, escuchando a sus mujeres mientras se lamentan, sin desesperarse ni intentar proponerles soluciones, tan solo mostrándoles empatía, mirándoles fijamente a los ojos como si no existiera ninguna otra cosa en el mundo y acompañando sus quejosos soliloquios con sonidos guturales y gestos exagerados que expresen cuánta emoción y simpatía sienten hacia sus historias dramáticas. También pueden hablarse de sus sentimientos, hacerles preguntas abiertas, no acerca de los hechos, sino acerca de cómo se siente acerca de dichos hechos. Se sentirán encantadas de poder contárselo con todo lujo de detalles.

Por su parte, las mujeres pueden fácilmente congraciarse con sus maridos dándoles a entender, de vez en cuando, que se sienten felices junto a ellos, porque nada le confiere tal sentimiento de valía personal a un hombre como saber que satisface material y emocionalmente a su familia.

Si hombres y mujeres se esfuerzan en comprender al otro y valorar sus cualidades, y evitan enzarzarse en conflictos demasiado sangrientos, podrán llegar a ser parejas bien avenidas, desarrollar un alto grado de intimidad y construir una especie de ambiente sagrado de total y mutua confianza, en el cual ambos se ofrezcan mutua protección frente al mundo exterior, pase lo que pase y no importa en qué circunstancias.

Como dijo Henry Kissinger: «Nadie ganará nunca la batalla de los sexos. Existe

demasiada confraternización con el enemigo».

FICHA TÉCNICA

Título original: *That Uncertain Feeling*.

Nacionalidad: EE. UU.

Año: 1941.

Género: comedia.

Director: Ernst Lubitsch.

Reperto: Merle Oberon (Jill Baker), Melvyn Douglas (Larry Baker), Burgess Meredith (Alexander Sebastian), Alan Mowbray (Doctor Vengard) y Olive Blakeney (Margie Stallings).

La naranja mecánica

El imperio del placer y del dolor

La naranja mecánica, basada en la novela homónima de Anthony Burgess publicada en 1962, fue objeto de una gran polémica cuando se estrenó, debido a sus escenas de violencia explícita. Incluso algunos medios de comunicación llegaron a relacionarla con una serie de crímenes que sucedieron en Inglaterra después de su estreno, perpetrados por jóvenes que supuestamente se habían inspirado en la película. Finalmente, la productora, Warner Bros, tuvo que renunciar a su exhibición y distribución en Inglaterra, a petición del director, Stanley Kubrick, puesto que había recibido amenazas de muerte contra él y su familia.

La trama de la película transcurre en Gran Bretaña, en un futuro indeterminado, en el que Alex es el joven jefe de la violenta banda de los Drugos, que se dedican a cometer actos de vandalismo y aterrorizan a la población apaleando, violando e incluso llegando al asesinato de sus víctimas.

Después de ser detenido y llevado a prisión, Alex acepta someterse voluntariamente a una técnica experimental basada en el condicionamiento clásico o pavloviano (en la película lo llaman «tratamiento Ludovico»), para conseguir que deje de recurrir a la violencia.

Para aplicar el tratamiento, Alex es conducido a una sala de proyección donde le obligan a ver imágenes de violencia, al mismo tiempo que le administran un medicamento que le produce náuseas y un agudo malestar. De este modo, consiguen «curarle» su inclinación a la violencia y a continuación le dejan en libertad.

Pero ¿qué hay de cierto en este tipo de tratamientos? ¿Realmente se puede conseguir modificar la conducta de una persona a través de una técnica de condicionamiento? Y si es así, ¿por qué funciona?

Como es bien conocido, fue el científico ruso Iván Pavlov el primero que, a través de sus experimentos con perros, descubrió el funcionamiento del condicionamiento clásico, que básicamente significa que los individuos pueden aprender a través de un modelo de estímulo-respuesta.

Las investigaciones de Pavlov fueron posteriormente ampliadas y desarrolladas dando lugar a la rama conductista de la psicología, cuyo máximo exponente fue el psicólogo estadounidense Frederic Skinner.

Durante la Segunda Guerra Mundial, Skinner dirigió por encargo del Gobierno un proyecto que consistía en entrenar palomas para ser usadas como proyectiles suicidas contra los nazis.

Skinner consiguió que las palomas, cargadas de explosivos, aprendiesen a

reconocer formas de barcos, aviones y tanques enemigos. Cada paloma seguía solamente la figura que había aprendido a seguir, e incluso llegó a conseguir que equipos de tres palomas trabajasen juntas picoteando en dirección a un objetivo, para eliminar así fallos individuales.

¿Cómo consiguió Skinner que las palomas adquirieran este prodigioso aprendizaje?

Lo hizo aplicando el poderoso principio del condicionamiento, que constituye la esencia misma del aprendizaje en cualquier especie animal, incluido el ser humano. Básicamente este principio establece que, cuando una conducta produce placer y bienestar, queda reforzada y el sujeto tenderá a repetir dicha conducta. En cambio, que lo que causa malestar y desagrado, queda relegado al cajón de conductas indeseables.

En *La naranja mecánica* a Alex le aplican este principio a través de lo que se denominan terapias de aversión y que básicamente consisten en exponer a un paciente a un estímulo, al mismo tiempo que le hacen experimentar alguna forma de sensación desagradable, con el objetivo de que asocie ambos estímulos y así terminar con el comportamiento indeseado.

Este tipo de terapias se han venido utilizando en la realidad desde 1932, especialmente para el tratamiento del alcoholismo y otras adicciones, pero también para reeducar a jóvenes delincuentes, como sucede en *La naranja mecánica*, e incluso se han llegado a aplicar para tratar de cambiar la orientación sexual de los varones homosexuales. Actualmente se considera que la aplicación de este tipo de terapias para esta finalidad es poco ética e incluso en muchos países está prohibida.

En realidad, las implicaciones del principio del refuerzo van mucho más allá de su uso terapéutico porque afectan al conjunto de nuestra conducta, a través de los mecanismos del placer y el dolor. Pues como decía el pensador Jeremy Bentham: «La naturaleza ha puesto al hombre bajo el gobierno de dos amos soberanos, el dolor y el placer. Nos gobiernan en todo lo que hacemos, en todo lo que decimos, en todo lo que pensamos: cada esfuerzo que intentemos realizar para liberarnos de esta servidumbre, solo servirá para demostrarla y confirmarla aún más».

A través del aprendizaje y de los mecanismos de recompensa y castigo, podemos aprender o desaprender cualquier conducta, y muchas veces ni siquiera somos conscientes de cómo se ha producido ese aprendizaje o ese desaprendizaje.

Por ejemplo, si un galán regala a su novia una bonita cadena de oro y ella le premia con una noche de pasión inolvidable, es probable que la conducta consistente en regalar objetos caros e inútiles a su novia quede reforzada y tienda a repetirse en el futuro.

Pero si su novia le castiga llamándole inconsciente, frívolo o derrochador, entonces la probabilidad de que el galán vuelva a regalar agasajos finos e inservibles a su novia se verá seriamente mermada.

Siempre que a una conducta determinada le sigan consecuencias satisfactorias, la

conducta quedará reforzada y su probabilidad de repetición futura se incrementará. En caso contrario, si la conducta no produce consecuencias positivas, o aún más si es castigada, la probabilidad de ocurrencia futura de la conducta decrecerá.

El refuerzo positivo actúa a través de los circuitos neuronales del sistema dopamínico de gratificación cerebral, que es único para todo tipo de placeres. Si algo estimula nuestro cerebro, provocando la liberación de dopamina, desearíamos volver a hacerlo. Da igual si se trata de seguir jugando a la videoconsola, comer más cacahuètes salados o volver a hacer el amor con nuestra atractiva vecina o vecino del quinto piso. En todos los casos, quedaremos enganchados y buscaremos continuar obteniendo nuestro colodón de dopamina cerebral y otras drogas naturales, a través de la práctica de estas u otras actividades placenteras. La neurocientífica Ann Graybiel lo expresó de este modo: «La recompensa cerebral es increíblemente poderosa y dirige todo lo que aprendemos».

Sin embargo, este efecto solo se produce cuando las consecuencias positivas o negativas de la conducta son inmediatas, ya que el cerebro es extraordinariamente eficiente en captar señales de refuerzo inmediato, pero cuando dichos refuerzos, positivos o negativos, se demoran, el cerebro apenas es capaz de establecer la asociación entre dichas conductas y sus consecuencias.

Supongamos, por ejemplo, que estamos en un local tomando unas copas. Nuestro cerebro guardará un perfecto recuerdo, en función de las experiencias pasadas, de lo bien que nos sentarán esas copas, lo alegres, desinhibidos y eufóricos que llegaremos a estar en breve.

Así que tomamos la primera copa, y luego tomamos la segunda, y nos sentimos realmente bien. En nuestro análisis inconsciente de los costes y beneficios de nuestra acción, tenemos una clara representación del goce de beber, y una muy pobre y vaga evocación del dolor de cabeza, las náuseas y el malestar general que sentiremos al día siguiente. De modo que continuamos tomando otra copa más.

Al día siguiente, cuando nos estemos sintiendo mal, tendremos pleno acceso al dolor y malestar, mientras que el placer solo será un recuerdo borroso del día anterior. Así que en ese momento, retrospectivamente, nos diremos que no ha merecido la pena beber.

El problema es que podemos vivir esta situación una y otra vez, sin que nuestro cerebro inconsciente llegue a aprender del todo la asociación entre tomar la tercera copa y la resaca del día siguiente, porque el cerebro solo aprende a través del efecto inmediato.

Si hacemos algo y obtenemos placer inmediato, esa actividad queda reforzada. Si la actividad produce dolor inmediato, se produce un refuerzo negativo. En cambio, si el bienestar o el dolor no se producen de un modo inmediatamente consecutivo a la acción, a nuestro cerebro le cuesta mucho más establecer la relación causa-efecto y, por tanto, el principio de los refuerzos apenas opera.

Podemos aprender a utilizar el poderoso principio del refuerzo para guiar nuestras

propias conductas hacia los senderos por donde queremos ir, del mismo modo que hicieron con Alex en *La naranja mecánica*, pues como dijo Anthony Robbins: «La verdad es que podemos aprender a condicionar nuestras mentes, nuestros cuerpos y emociones para asociar el dolor o el placer con cualquier cosa que queramos. Cambiando aquello a lo que asociamos el placer y el dolor, podemos cambiar instantáneamente nuestras conductas».

FICHA TÉCNICA

Título original: *Clockwork Orange*.

Nacionalidad: Reino Unido.

Año: 1971.

Género: drama.

Director: Stanley Kubrick.

Reparto: Malcolm McDowell (Alex DeLarge), Patrick Magee (señor Alexander), Michael Bates (jefe de los guardias), Warren Clarke (Dim), Michael Tam (Pete), James Marcus (Georgie) y Philip Stone (señor DeLarge).

El silencio de los corderos

Sígueme y te seguiré

El silencio de los corderos, ganadora de cinco Oscar —mejor película, mejor director, mejor actor (A. Hopkins), mejor actriz (J. Foster) y mejor guion adaptado—, está basada en la novela homónima de Thomas Harris, publicada en 1988 como secuela de *El dragón rojo* (1981), del mismo autor.

Después de su estreno, la película alcanzó un éxito extraordinario y se convirtió de inmediato en una película de culto que revolucionó el *thriller* de los años noventa del pasado siglo y se convirtió una de las películas más memorables de la historia del cine.

Razones no faltan para ello. Para empezar, la inolvidable actuación del actor británico de cine y teatro, además de compositor, *sir* Anthony Hopkins, en el papel de Hannibal Lecter. Como a casi todos los personajes que interpreta, Hopkins fue capaz de conferir a Hannibal un perfil distintivo, profundo y psicológicamente muy elaborado, que tiene una capacidad casi hipnótica para fascinar a los espectadores.

La cinta maneja además el suspense con gran maestría, atrapando al espectador desde el primer minuto y sometiéndole a una intensa sensación de agobio, angustia e incertidumbre, que se mantiene hasta el último instante.

En la película, el FBI busca infructuosamente a «Buffalo Bill», un asesino en serie que secuestra a chicas adolescentes para después prepararlas minuciosamente y arrancarles la piel. Ante la impotencia del FBI para atrapar a este psicópata, deciden recurrir a la joven Clarice Starling, una brillante licenciada universitaria experta en conductas psicopáticas que aspira a formar parte del cuerpo.

Siguiendo las instrucciones de su jefe, Clarice visita la cárcel de alta seguridad donde está encerrado el peligroso doctor Hannibal Lecter, un antiguo psicoanalista y asesino caníbal, dotado de una inteligencia superior a la normal. Su misión será intentar sacarle información sobre los patrones de conducta de «Buffalo Bill».

Starling le ofrece un trato a Lecter: si él la ayuda aportando información relevante para atrapar a Bill y rescatar a la última chica secuestrada por el psicópata, será transferido a una nueva institución, donde podrá gozar de más libertad y de una celda con vistas al exterior. Lecter acepta, pero le propone un trato adicional, un *quid pro quo* en el que ella deberá responder preguntas privadas y él le dará a cambio respuestas sobre «Buffalo Bill».

Este es el punto de la película en la que nos detendremos para analizar el tipo de relación que se establece entre Starling y Lecter, basado en el *quid pro quo*, expresión que se utiliza para referirse a la reciprocidad en un trato explícito o implícito, en un

intercambio de favores, o en cualquier tipo de relación social o interpersonal, especialmente en las negociaciones en las que debe haber beneficios o cesiones equivalentes por cada parte: «Doy para que me des».

Este principio psicológico de la reciprocidad establece que cuando recibimos algo de otra persona, nos sentimos moralmente obligados a devolver de alguna forma, en algún momento futuro, el beneficio recibido.

Si nos hacen un obsequio, nos sentimos en deuda y obligados a devolverlo.

Si nos hacen un favor, sentimos que debemos compensarlo con otro.

Si en una negociación una parte hace una concesión, la otra se siente obligada a hacer otro tanto.

Si nos enteramos de que alguien habla bien de nosotros, tendemos recíprocamente a hablar bien de esa persona.

Si hacemos una confidencia a una persona, esperamos que ella haga otra tanto.

El sentido de obligación nos induce a devolver un gesto amistoso incluso cuando no los habíamos solicitado, e incluso cuando se trata de completos desconocidos. Así, en un experimento realizado por los psicólogos Jennifer Kuntz y William Woolcott, se enviaron tarjetas de felicitación navideñas a una serie de personas escogidas azarosamente de la guía telefónica. La mayoría de estas personas respondieron enviando a su vez una tarjeta para felicitar al desconocido remitente... ¡Y siguieron haciéndolo durante los años siguientes!

¿Y acaso no tendemos todos a comportarnos de una forma similar cuando, como sucede habitualmente en la red social Twitter, muchas veces seguimos a quienes nos siguen, aunque no los conozcamos?

El principio de la reciprocidad se aplica constantemente en el ámbito de la influencia y de la persuasión. Por ejemplo, cuando en un centro comercial nos obsequian con un pequeño regalo comestible, generalmente con el propósito de hacer que nos sintamos obligados moralmente a devolverlo comprando el producto.

O cuando en Navidad se envía un obsequio a un cliente, normalmente con la pretensión de que se sienta de alguna forma obligado a mantener su lealtad comercial.

Los mendigos o los miembros de algunas organizaciones que a veces se acercan a nosotros para regalarnos una flor o un librito, saben que, si los aceptamos, nos será muy difícil rechazar la petición, que vendrá inmediatamente después, de que les demos un «donativo voluntario».

También el sentido de muchas de las cenas, invitaciones y cócteles que se celebran en el marco de los negocios tiene un propósito similar: activar el principio de la reciprocidad. De hecho, a menudo suelen contemplarse en estos escenarios verdaderas batallas entre los comensales por ser ellos quienes paguen la factura del restaurante. Parecería que la ventaja consistiese en obtener la comida gratis, pero en el fondo todos saben que la persona invitada es quien queda en deuda con el pagador. Y que muchas veces acabará teniendo que devolver este pequeño favor con una concesión de negocios mucho más valiosa.

En el sector farmacéutico, las compañías gastan millones de euros cada año en invitar a los médicos a acudir a convenciones científicas con todos los gastos de desplazamiento, hospedaje y acceso a dichos eventos, pagados.

Y, en muchos otros sectores, las grandes compañías financian con frecuencia y de forma «desinteresada» investigaciones científicas llevadas a cabo por universidades o laboratorios en cuestiones que afectan a sus actividades e intereses comerciales. Sin embargo, aunque sean desinteresados, los estudios muestran que el porcentaje de dichos estudios cuyos resultados apoyan a las actividades de las compañías patrocinadoras, doblan al de las investigaciones que no reciben dicha financiación.

En todos los ámbitos de actividad, conocer y aplicar el principio de la reciprocidad puede ayudarnos a conseguir muchos de nuestros propósitos persuasivos, del mismo modo que Hannibal Lecter supo utilizarlo astutamente con Clarice para alcanzar sus propios objetivos.

—¡*Quid pro quo*, doctor!

—¡*Quid pro quo*, Clarice!

FICHA TÉCNICA

Título original: *The Silence of the Lambs.*

Nacionalidad: EE. UU.

Año: 1991.

Género: terror.

Director: Jonathan Demme.

Reparto: Jodie Foster (Clarice Starling), Anthony Hopkins (Hannibal Lecter), Scott Glenn (Jack Crawford) y Anthony Heald (doctor Chilton).

El lobo de Wall Street

¿De qué va, realmente, la motivación?

En *El lobo de Wall Street*, basada en la vida real del corredor de bolsa neoyorquino Jordan Belfort, Martin Scorsese consigue crear una película divertida, frenética y con un ritmo trepidante a lo largo de sus tres horas hilarantes de drogas, sexo y desenfreno, en la que brilla con luz propia la descomunal interpretación de Leonardo DiCaprio.

Jordan Belfort creó la firma de corretaje Stratton Oakmont en la década de 1990 y, partiendo de la nada, llegó a emplear a más de 1000 corredores de bolsa y a facturar más de 1000 millones de dólares. Su enorme éxito y fortuna le valió el sobrenombre de «el lobo de Wall Street».

Sin embargo, las agresivas —y a menudo engañosas— maniobras de Belfort le llevaron a ser acusado en 1998 de fraude, lavado de dinero y manipulación del mercado de valores, lo que le acabó suponiendo una pena de prisión de 22 meses y el cierre de su firma.

Después de su paso por prisión, Belfort siguió ganando dinero a través de sus conferencias y seminarios sobre ventas y motivación para el éxito. Y lo cierto es que, a pesar de que estemos hablando de un estafador, no hay duda de que Belfort tenía la capacidad de motivar a sus vendedores para que consiguiesen alcanzar resultados extraordinarios.

Así que la película nos sirve como magnífico laboratorio de estudio del fenómeno de la motivación. ¿En qué consiste, cómo se puede motivar eficazmente a otras personas, sea en el terreno de las ventas o en cualquier otro ámbito de aplicación?

Básicamente la motivación trata de una o más personas que intentan que otra u otras personas lleven a cabo una determinada tarea: trabajar, vender, programar, aprender, colaborar, etc.

Hay diferentes formas de motivar a las personas, impulsándolas hacia determinadas tareas, y una de las principales consiste en utilizar incentivos positivos y negativos, es decir, la famosa técnica del palo y la zanahoria.

Ambos tipos de incentivos, el palo de la amenaza o el castigo y la zanahoria del premio, conforman modos de influir en el comportamiento de las personas.

Los palos más frecuentes en las organizaciones suelen ser las sanciones, reprimendas, penalizaciones económicas o la medida extrema del despido.

En cuanto a las zanahorias más habituales, suelen ser los premios económicos, los pagos en especie, los beneficios sociales, los ascensos y promociones o los simples elogios alabando el desempeño de un empleado.

Jordan Belfort utilizaba este tipo de incentivos cuando se dirigía de este modo a sus vendedores:

¿Estás atrasado en las cuentas de tu tarjeta? Bien, agarra el teléfono y empieza a marcar. ¿Tu arrendador te va a echar? Bien, agarra el teléfono y empieza a marcar. ¿Tu novia piensa que eres un inútil perdedor? Bien, agarra el teléfono y empieza a marcar. Quiero que lidien con sus problemas haciéndose ricos. Todo lo que tienen que hacer hoy día es agarrar ese teléfono. Y digan las palabras que les he enseñado. Los haré más ricos que el CEO más poderoso del maldito Estados Unidos. ¡Sean unos terroristas del maldito teléfono!

Belfort utilizaba fundamentalmente el incentivo de la zanahoria, prometiendo hacer ricos a sus vendedores, aunque la película también nos muestra que no dudaba en echar reprimendas e incluso despedir a alguno de sus agentes cuando apreciaba que su actitud no era la adecuada.

Ambos tipos de incentivos, los palos y las zanahorias, pueden ser útiles. Pero ¿cuáles resultan más eficaces?

En un experimento conducido por los psicólogos James Andreoni y William Harbaugh, se trató de medir en qué medida resultaba más eficaz utilizar el método del palo o el método de la zanahoria para influir en la conducta de los demás.

En el experimento se agrupó a los participantes en parejas, de modo que uno de ellos comenzaba proponiendo al otro compartir una tarta que le habían asignado en una determinada proporción con el otro participante. Este, a su vez, podía responder a la propuesta mediante una recompensa, un castigo, una combinación de ambas o ninguna de ellas.

Los investigadores llegaron a las siguientes conclusiones: en primer lugar, la máxima eficacia —medida por la propuesta que se conseguía en la segunda ronda— se alcanzaba cuando los participantes disponían de la opción combinada de premiar y castigar; el peor resultado se conseguía cuando no se disponía de ninguna de estas opciones.

En segundo lugar, los investigadores hallaron que, como media, la utilización solo del premio conseguía mejores resultados que la de solo el castigo; sin embargo, el premio era menos eficaz que el castigo cuando se trataba de convencer a los proponentes más cicateros, menos cooperativos, aquellos que hacían la mínima propuesta posible.

También otros experimentos apoyan y abundan en las conclusiones de esta investigación, sugiriendo que tanto las estrategias de recompensa como las de castigo son bastante efectivas como formas de motivación a corto plazo, y que resultan aún más efectivas cuando se combinan entre sí. Esto se debe a que el efecto del premio y del castigo no es idéntico, por lo que ambos tipos de incentivos se complementan.

Los incentivos negativos resultan especialmente eficaces para prevenir las

conductas menos comprometidas; por ejemplo, en el estudio anterior resultó que cuando se estableció una multa u otro tipo de castigo para los miembros del grupo que menos contribuían, los resultados generales del grupo mejoraron hasta en un 30%.

La conclusión es que la opción del castigo como forma de motivación debe existir y debe ser utilizada en algunas situaciones muy específicas, y especialmente cuando se requiere atajar comportamientos de extrema ineptitud, insubordinación o egoísmo acendrado. En estos casos, el premio suele ser ineficaz.

Pero, si el castigo se llega a utilizar de forma continuada y sistemática, puede acabar erosionando la cohesión social del grupo, porque deteriora la confianza entre las personas y la idea de que todos están trabajando voluntariamente para conseguir los objetivos del grupo.

Así que, como regla general, es preferible la zanahoria que el palo, aunque de todos modos ninguno de estos dos métodos suele ser el mejor medio para motivar a las personas, porque ambos recursos son limitados y a veces incluso pueden llegar a ser contraproducentes debido a que pueden actuar en contra del principio de la voluntariedad.

Por eso, frente al sistema de incentivos externos, tenemos las motivaciones intrínsecas, que consisten en influir en la conducta de los demás a través de un sistema distinto al de los premios y castigos, y especialmente mediante la persuasión emocional.

En realidad, motivación y emociones son dos caras de la misma moneda. Las emociones son programas que todos llevamos impresos en nuestros cerebros y que sirven para activarnos y motivarnos, dirigiendo nuestra conducta hacia el logro de algún propósito.

Así que, en buena parte, motivar consiste en conferir carga emocional a las tareas para generar compromiso e impulsar a la acción. Cuando un líder es capaz de avivar este tipo de emociones en sus colaboradores, viene a cubrir una auténtica necesidad emocional que les ayuda a levantarse cada mañana con el ardiente deseo de hacer cosas para alcanzar los objetivos comunes, haciendo sus vidas más ilusionantes y menos aburridas.

Repasemos esta otra escena en la que Jordan Belfort se dirige a una de sus vendedoras, Kimmy, delante de todos los demás agentes:

BELFORT: Lo que ustedes no sabían es que Kimmy fue una de las primeras corredoras de aquí. Una de las veinte originales. Muchos conocen a la mujer sofisticada que es hoy en día. La mujer que usa trajes Armani de tres mil dólares, que conduce un Mercedes Benz nuevo, la mujer que pasa los inviernos en las Bahamas, los veranos en The Hamptons. Esa no es la Kimmy que yo conocí. La Kimmy que yo conocí no tenía dos centavos para frotarlos entre sí. Era una madre soltera en aprietos con un hijo de 8 años. Debía tres meses de alquiler. Cuando vino a mí y me pidió un trabajo, pidió un adelanto de cinco mil dólares solo para pagar la educación de su hijo. ¿Qué hice, Kimmy? Vamos, díles.

KIMMY: Me hiciste un cheque. Por veinticinco mil.

BELFORT: Así es. ¿Sabes por qué? Porque creí en ti. Porque creí en ti, Kimmy. Justo como creo en cada uno de ustedes aquí presentes.

Lo que hace Belfort aquí es ir más allá de la técnica del palo y la zanahoria. Aunque hable de trajes de Armani y de Mercedes Benz, lo que en realidad está intentando hacer es revestir estos objetivos materiales de tintes emocionales que les confieran la capacidad de energizar y movilizar a sus vendedores. Les motiva elevando sus ambiciones, brindándoles esperanzas, emocionándoles. Y además trata de promover el convencimiento entre ellos de que son capaces de alcanzar el éxito en sus objetivos. Utiliza su carisma y capacidad de comunicación, y también el ejemplo de su propio éxito y prestigio, para persuadirles de que son capaces de llevar a cabo su misión.

Al actuar de esta forma, sus colaboradores sienten que esta misión que les está proponiendo Belfort les ayuda en cierta forma a dar un sentido a sus vidas, y eso hace que se sientan emocionalmente estimulados, generando así compromiso, entusiasmo e ilusión.

Como dijo Mark Twain: «La gente realmente grande te hace sentir que tú, también, puedes llegar a ser grande».

FICHA TÉCNICA

Título original: *The Wolf of Wall Street.*

Nacionalidad: EE. UU.

Año: 2013.

Género: comedia; drama.

Director: Martin Scorsese.

Reparto: Leonardo DiCaprio (Jordan Belfort),
Jonah Hill (Donnie Azoff), Margot Robbie
(Naomi Lapaglia), Matthew McConaughey
(Mark Hanna), Kyle Chandler (agente
Patrick Denham), Rob Reiner (Max Belfort).

La chaqueta metálica

Cuando el infierno son los otros

La chaqueta metálica es una impactante película dirigida por Stanley Kubrick, basada en la novela *The short-timers*, de Gustave Hasford.

La historia transcurre durante los años de la guerra de Vietnam (1967-1975) y se divide en dos partes bien diferenciadas. La primera muestra el entrenamiento de un nuevo grupo de reclutas en un centro de retaguardia, mientras que la segunda parte se centra en los combates urbanos que tienen lugar en las ciudades vietnamitas.

Durante los primeros 45 minutos, la película nos muestra las tácticas draconianas utilizadas por el duro sargento mayor Hartman, en su empeño de convertir a sus hombres en marines endurecidos y preparados para el combate, dispuestos a cumplir las órdenes sin titubeos ni vacilaciones.

Para conseguirlo, Hartman aplica a los reclutas un adiestramiento brutal e implacable, recurriendo sistemáticamente a la violencia verbal, psicológica y física. De un modo especial se ceba en uno de los reclutas, *Patoso*, que muestra mayor ineptitud y torpeza, sometiéndole a constantes humillaciones y degradaciones ante sus compañeros. Veamos el siguiente diálogo que tiene lugar en una escena de la película:

SARGENTO HARTMAN: ¿A tus padres les queda algún hijo vivo?

RECLUTA *Patoso*: ¡Señor, sí, señor!

SARGENTO HARTMAN: Seguro que están arrepentidos. Eres tan feo que podrías estar en un museo de arte moderno. ¿Cómo te llamas, gordo de mierda?

RECLUTA *Patoso*: ¡Señor, Leonard Lawrence, señor!

SARGENTO HARTMAN: ¿Lawrence? ¿Lawrence de qué? ¿De Arabia?

RECLUTA *Patoso*: Señor, no, señor.

SARGENTO HARTMAN: Ese nombre me suena a realeza. ¿Eres tú de la casa real?

RECLUTA *Patoso*: Señor, no, señor.

SARGENTO HARTMAN: ¿Te gusta mamar pollas?

RECLUTA *Patoso*: Señor, no, señor.

SARGENTO HARTMAN: Tú chuparías hasta una pelota de golf metida en una manguera.

RECLUTA *Patoso*: Señor, no, señor.

SARGENTO HARTMAN: No me gusta lo de Lawrence. Solo los maricones y los marineros se llaman Lawrence. Desde hoy serás el recluta *Patoso*.

RECLUTA *Patoso*: ¡Señor, sí, señor!

SARGENTO HARTMAN: ¿Te parezco un listillo, recluta *Patoso*? ¿Te parezco gracioso?

RECLUTA *Patoso*: ¡Señor, no, señor!

SARGENTO HARTMAN: Entonces borra esa sonrisita de tu cara.

RECLUTA *Patoso*: ¡Señor, sí, señor!

SARGENTO HARTMAN: ¿A qué coño estás esperando, corazón?

RECLUTA *Patoso*: ¡Señor, lo intento, señor!

SARGENTO HARTMAN: Recluta *Patoso*, ¡te doy tres segundos, exactamente tres puñeteros segundos, para que borres esa estúpida sonrisa de tu cara, si no quieres que te saque los ojos y empiece a correrme

en tu mollera! ¡Uno!... ¡Dos!... ¡Tres!

RECLUTA *Patoso*: Señor, no puedo, señor.

SARGENTO HARTMAN: ¡Chorradas! Ponte de rodillas, pichafloja. Ahora ahógate. ¡No me jodas! Con mi mano, caraculo. No tires de mi mano hacia ti, he dicho que te ahogues, no que te ahogue yo. Venga, ven hacia aquí y ahógate. ¿Has acabado ya de sonreír?

RECLUTA *Patoso*: ¡Señor, sí, señor!

SARGENTO HARTMAN: Más alto, coño, no te oigo.

RECLUTA *Patoso*: ¡Señor, sí, señor!

SARGENTO HARTMAN: Sigo sin oírte. Grita como si tuvieras dos cojones.

RECLUTA *Patoso*: ¡Señor, sí, señor!

SARGENTO HARTMAN: Así está bien, ponte en pie. Recluta *Patoso*, quiero que pierdas el culo hasta que cagues pepitas de oro sobre mi cabeza; y si no lo haces, te voy a joder vivo.

RECLUTA *Patoso*: ¡Señor, sí, señor!

Durante las semanas siguientes, el joven recluta *Patoso* se ve sometido a constantes acosos y humillaciones por parte del sargento Hartman, e incluso sus propios compañeros le llegan a amordazar y golpear con pastillas de jabón, como venganza por un castigo colectivo que el sargento les impuso echando la culpa a *Patoso*.

Paulatinamente, el equilibrio psicológico del recluta *Patoso* comienza a deteriorarse, hasta que acaba por perder completamente la razón. Una noche, después de su graduación, se encierra en el baño con su rifle cargado y cuando entra el sargento Hartmann le mata y a continuación se vuela los sesos.

El argumento de la película nos sirve para reflexionar sobre la emoción de la humillación. ¿En qué consiste, para qué la aplicaba el sargento Hartman y por qué afectó al recluta *Patoso*, al punto de volverle loco?

La humillación, una palabra cuya raíz latina significa literalmente «llevar a alguien al suelo», es una emoción muy poderosa que siempre implica la existencia algún tipo de intencionalidad de rebajar o denigrar a la víctima por parte de otra u otras personas.

Un accidente o un desastre natural pueden causar mucho daño, incluso pueden traumatizar a quienes los sufren, pero no les humillarán. Solo se sentirán humillados cuando alguien les denigre de forma intencionada.

Por ejemplo, una mujer sentirá vergüenza si accidentalmente se rompe su vestido y su desnudez queda expuesta a la mirada de los extraños. Pero solo se sentirá humillada si alguien deliberadamente le rompe el vestido para ofenderla y abochornarla.

Así que la humillación siempre conlleva el matiz de la intencionalidad y, la mayor parte de las veces, se puede observar que las cosas que humillan suelen tener que ver con cuestiones de estatus. Humillar implica casi siempre rebajar o sojuzgar mediante la fuerza a una persona o a un grupo, dañando su orgullo, dignidad o sentido del honor y poniéndole a la fuerza en una situación que le haga sentirse inferior.

Es decir, la humillación es en buena parte el resultado de la lucha competitiva en el seno de los grupos, y al mismo tiempo representa, en sí misma, una forma de

imponerse a los demás en dicha lucha. Repasemos esta alocución que les dirige el sargento Hartman a los reclutas:

Si alguno de vosotros, nenas, sale de esta isla, si sobrevivís al entrenamiento, seréis como armas, ministros de la muerte, siempre en busca de la guerra. Pero, hasta ese día, sois una cagada. Lo más bajo y despreciable de la Tierra; ni siquiera algo que se parezca a un ser humano. Solo sois una cuadrilla de desgraciados, una panda de mierdas inútiles pasadas por agua. Como soy muy duro, sé que no voy a gustaros; pero cuanto peor os caiga mejor aprenderéis. Soy duro, pero soy justo, y aquí no hay ninguna intolerancia racial, no desprecio a nadie porque sea negro, judío, latino o chicano. Aquí todos sois igual de insignificantes.

Podemos apreciar que, mediante el constante insulto y la humillación, el sargento Hartman trata de inculcar a los reclutas la idea de que se encuentran en lo más bajo del escalafón social. Que son pequeños, inferiores y despreciables, y que por tanto su única opción es obedecer ciegamente las órdenes que reciban, como haría el último mono del grupo.

En realidad, orgullo y humillación son los extremos de una misma escala que mide el éxito social competitivo y la posición jerárquica de las personas. El éxito nos hace ascender por la escala jerárquica y el fracaso nos empuja hacia abajo. Ganar una competición y ascender en la escala social nos llena de orgullo, mientras que perder una contienda y descender en la escala social nos avergüenza y nos humilla —no en vano se habla de «derrotas humillantes»—.

Así que, aunque a veces la humillación se utiliza como simple entretenimiento y diversión de una audiencia desalmada, la mayor parte de las veces se utiliza como instrumento para degradar y hacer sentir mal a otra persona, con el objeto de inculcarla el sentimiento de que es inferior y perdedora. Es decir, la humillación es frecuentemente utilizada como medio de inducir reacciones de sometimiento y rendición para que las víctimas que la sufren se resignen a aceptar su posición de inferioridad.

Las investigaciones con escáneres cerebrales muestran que la humillación no es solo una de las emociones más dolorosas que pueden experimentarse, sino que literalmente activa en el cerebro las mismas áreas que entran en acción como respuesta al dolor físico, fundamentalmente la corteza cingulada anterior y el *locus coeruleus*.

La relación entre el dolor físico y el dolor emocional resulta bastante significativa para el ser humano en cuanto a la importancia biológica de las relaciones sociales. El hecho de que sea la misma zona cerebral la que se activa cuando alguien nos insulta o cuando nos quemamos la mano, indica hasta qué punto el cerebro humano considera crucial la salud de las relaciones sociales.

El dolor físico sirve como un sistema de alerta corporal instantáneo que nos obliga a dirigir de forma inmediata nuestra atención hacia aquello que nos está provocando daño para reaccionar y buscar una solución. El dolor social activa la misma zona cerebral, y de algún modo también nos obliga a dirigir toda nuestra atención hacia ese problema para buscar una solución que evite un mayor daño que pudiera devenir, por ejemplo, en el castigo o la separación social, lo que en la época prehistórica significaba virtualmente una condena a muerte.

Estamos programados para sufrir cerebralmente el dolor de la hostilidad o rechazo ajeno y, aunque podemos intentar atenuar estas sensaciones, resulta muy difícil que podamos sustraernos por completo a ellas. Por eso, incluso el leve pitido recriminador de un completo desconocido que circula en otro coche nos inflige un golpe emocional, por más que intentemos fingir que nos es del todo indiferente lo que piense de nosotros ese desconocido.

Las personas pueden reaccionar ante la humillación de diferentes formas. En muchos casos, la humillación produce reacciones depresivas, de apatía y de indefensión aprendida. Y, si las situaciones de humillación se prolongan y acumulan, pueden llegar a provocar heridas psicológicas duraderas que pueden pervivir durante un largo tiempo.

Las consecuencias de estos traumas morales pueden resultar devastadoras, tanto para quien ha sufrido las humillaciones, que verá saboteados y entorpecidos sus esfuerzos por ser feliz, como también, potencialmente, para las demás personas cuando son víctimas de la violencia vengativa del sujeto humillado, como sucede en *La chaqueta metálica*.

Pero también hay personas que son capaces de reaccionar tratando de olvidar y perdonar a las personas que les han humillado. O luchando contra sus prácticas abusivas sin guardar necesariamente rencor ni deseos de venganza.

La cuestión fundamental es la forma de interpretar los hechos potencialmente humillantes, pues todos tenemos los recursos mentales necesarios para oponernos a la progresión de los sentimientos de humillación causados por otras personas. Lo que necesitamos siempre recordar es que, como dijo Eleanor Roosevelt, «Nadie puede hacerte sentir inferior sin tu consentimiento».

FICHA TÉCNICA

Título original: *Full Metal Jacket*.

Nacionalidad: Reino Unido.

Año: 1987.

Género: bélico; drama.

Director: Stanley Kubrick.

Reparto: Matthew Modine (*Bufón*), Adam Baldwin (*Pedazo de animal*), Vincent D'Onofrio (*Patoso*), R. Lee Ermey (sargento de artillería Hartman).

Sueños de un seductor

Reglas universales de la seducción

Sueños de un seductor es una divertida comedia basada en la obra de teatro homónima del director, actor, músico, dramaturgo, humorista y escritor Woody Allen. Fue llevada a la pantalla por el cineasta Herbert Ross a petición de Allen quien, en sus propias palabras, «aún no sabía dirigir».

En la película, Woody, en el papel de Allan, es un crítico cinematográfico tímido, inseguro, neurótico e hipocondriaco, y con una devoción obsesiva hacia Humphrey Bogart y su película *Casablanca*. Al comienzo de la película su mujer, Nancy, le abandona de forma humillante, destrozando su ego:

NANCY: No quiero pensión alimenticia, puedes quedarte con todo. Solo quiero ser libre.

ALLAN: ¿No deberíamos discutirlo?

NANCY: Lo hemos discutido ya cincuenta veces. Es inútil.

ALLAN: ¿Por qué?

NANCY: No lo sé, no soporto el matrimonio. No te encuentro nada divertido, no me siento atraída hacia ti, no me interesas físicamente. ¡Ah! Por lo que más quieras, Alan, no lo tomes como cosa personal.

ALLAN: No lo tomaré como cosa personal, simplemente me mataré y listo.

Dick y Linda, un matrimonio amigo de Allan, intentan sacarle del pozo emocional en el que ha quedado hundido, y le animan a que trate de salir de nuevo con mujeres. Sin embargo, todos sus intentos de seducción acabarán en monumentales chascos.

Pero ¿qué hacía mal Allan para obtener tan catastrófica serie de fracasos? ¿Existe acaso algún tipo de secuencia básica universal en el comportamiento seductor de hombres y mujeres? Y, si existe, ¿cuáles son las claves que conducirán al éxito en el ritual del galanteo?

Los psicólogos y antropólogos que han estudiado la cuestión han descubierto que, en efecto, existen una serie de pautas en el proceso de galanteo que responden a un patrón universal de conducta que es común a todas las culturas del mundo, aunque puedan producirse variaciones en los detalles y la extensión temporal del ritual.

El primer paso que suelen dar tanto los hombres como las mujeres que se encuentran en algún lugar público o privado al que han acudido con el propósito de divertirse, pero también eventualmente de entablar relaciones con alguna persona del sexo contrario, es tratar de llamar la atención. Al mismo tiempo, llevarán a cabo un reconocimiento visual del lugar en busca de posibles candidatos sexuales para el galanteo.

Para llamar la atención, los hombres enderezarán la postura para parecer más

apuestos. Encogerán el vientre para parecer más delgados. Se erguirán para parecer más altos. Y exagerarán sus movimientos, gestos y carcajadas para reclamar atención.

En cuanto a las mujeres, que habrán dedicado como media entre cinco y diez veces más tiempo que los hombres a arreglarse para salir a un lugar en el que puedan encontrar posibles parejas, tratarán de llamar la atención balanceando el cuerpo, adelantando los pechos, acentuando la ondulación de las caderas al andar, tocándose y enredándose los cabellos, abriendo exageradamente los ojos, lamiéndose los labios y riéndose casi sin motivo.

Y mientras tratan de reclamar atención, ellos y ellas escrutarán el escenario mediante un primer reconocimiento visual. A través de la mirada juzgarán el aspecto físico de los candidatos y candidatas, valorando tanto su atractivo físico como su vestimenta, que les informará sobre su buen o mal gusto, su elegancia o vulgaridad y les ofrecerá una primera pista sobre su clase social y sus cualidades personales.

Normalmente, la forma en que los hombres y mujeres realizan este tipo de reconocimiento visual varía debido a sus diferentes configuraciones cerebrales. Los hombres necesitan mirar a sus objetivos de frente, por lo que normalmente se mueven por el local o pasean descaradamente su mirada explorando el terreno.

Las mujeres tienen una mayor capacidad de visión periférica, por lo que pueden explorar cada recoveco del local sin apenas moverse ni girar la cabeza. Eso desconcierta a menudo a los hombres, que pueden creer que una mujer no les ha visto porque no les ha mirado directamente, cuando en realidad les ha visto a la perfección.

Una vez que se ha efectuado la etapa de reconocimiento, y un hombre y una mujer se han localizado mutuamente como posibles candidatos sexuales, el primer contacto entre ellos se suele establecer de forma visual, de modo que ambos se miran durante un breve intervalo de dos a cuatro segundos, después de lo cual apartan las miradas.

Los estudios muestran que cuando dos personas se lanzan este tipo de miradas furtivas y son correspondidas, apreciando los atractivos del otro, en su cerebro se activan las áreas relacionadas con la satisfacción y el placer. En cambio, cuando no se consigue establecer este contacto visual, o la otra persona aparta la mirada demasiado rápidamente, la actividad en esta zona del cerebro baja y el escáner cerebral muestra desilusión y frustración.

Las investigaciones indican también dos elementos esenciales de atracción en ese primer intercambio de miradas. El primero es la sonrisa. La atracción visual se dispara ante las miradas sonrientes, y eso sucede incluso cuando se trata de rostros no muy agradados. La explicación más probable a este hecho es que la mirada y la sonrisa han debido evolucionar como señales muy claras de disponibilidad e interés sexual, que todas las personas somos capaces de reconocer de forma instintiva.

El segundo elemento de atracción en la mirada es la dilatación de las pupilas. Las experiencias en laboratorio muestran que entre dos rostros iguales, las personas prefieren el que tiene las pupilas artificialmente dilatadas. La dilatación de las pupilas

en la persona del sexo contrario constituye un signo que es percibido inconscientemente como muestra de interés sexual, ya que existen pruebas de que, cuando una persona mira algo que le agrada, sus pupilas se dilatan y sus ojos muestran un brillo especial.

Una vez producido el contacto visual, y salvo raras excepciones, será siempre el hombre quien tome la iniciativa para abordar a la mujer, porque es una ley universal de la naturaleza sexual, en todas las especies animales, que los machos son quienes se ofrecen, pero las hembras son siempre quienes eligen. Por tanto, el hombre es quien normalmente tomará la iniciativa de abordar a la mujer, pero por lo general solo dará —o debería dar— este paso cuando haya percibido algún tipo de señal de disponibilidad por parte de esta.

Las señales más frecuentes son los contactos visuales, pero la mujer puede producir también otro tipo de signos de disponibilidad que pueden ser genéricos, no dirigidos a un hombre en concreto. Por ejemplo, los estudios han demostrado que, en los días más fértiles de su ciclo mensual, las mujeres tienden a acudir en mayor medida solas a las discotecas, seleccionan ropa más atrevida, *sexy* y que deja ver mayor parte de su cuerpo, bailan de forma más seductora en la pista y se conducen de forma más llamativa y ostensible.

Los gestos corporales también pueden expresar una invitación inconsciente al acercamiento y se manifiestan, por ejemplo, en la actitud postural relajada, los brazos y piernas descruzadas, las palmas abiertas, el cuerpo ligeramente reclinado hacia delante y una mirada poco esquiva.

Por supuesto, una mujer también puede generar signos específicos de disponibilidad dirigidos hacia un hombre en concreto como, por ejemplo, acercarse físicamente a él, pero quizás dándole la espalda y esperando que él tome la iniciativa de hablar con ella. O dejando caer un objeto y esperando que el hombre lo recoja. O también puede hablar directamente con él, haciéndole una pregunta que esté en apariencia totalmente desprovista de una segunda intencionalidad, de modo que si la respuesta que obtiene no le gusta pueda retirarse inmediatamente sin dar explicaciones.

La capacidad de identificar, consciente o inconscientemente, los signos del lenguaje corporal y verbal de las mujeres que indican disponibilidad, es sin duda uno de los factores clave para maximizar las probabilidades de éxito en cualquier intento de aproximación masculina. Los hombres que tienen esa capacidad pueden centrarse en las mujeres que ofrecen mayores oportunidades, en lugar de realizar aproximaciones ciegas a candidatas que no muestran signos de disponibilidad, y que por tanto serán mucho más proclives a rechazar al pretendiente.

También para las mujeres resulta clave saber manejar con habilidad el lenguaje de la disponibilidad, pues a menudo eso les permite obtener más atención que otras chicas que incluso pueden ser más atractivas que ellas. Para los hombres, la belleza física de una mujer es el principal elemento de atracción, pero el segundo elemento

en importancia es la disponibilidad, y a veces este último criterio resulta más determinante en sus elecciones.

Cuando se encuentran en un determinado lugar, los hombres desearían abordar a las mujeres más atractivas que están presentes allí pero, puesto que temen ser rechazados, les aterroriza la idea de hacer el ridículo y buscan maximizar sus posibilidades de éxito, muchas veces preferirán centrarse en aquellas chicas que parezcan estar más accesibles.

Curiosamente esto hace que a veces las mujeres que son altamente atractivas tengan menos probabilidades de ser abordadas, como a menudo se quejan las modelos y actrices más bellas, porque, aunque todos los hombres quisieran seducirlas, su «excesiva» belleza les induce a pensar que no tienen probabilidades de conseguirlo, por lo que se dirigen a otros objetivos aparentemente más fáciles.

Vayamos ahora a una escena de *Sueños de seductor*, en la que Alan y Linda se encuentran recorriendo las salas de un museo de obras de arte moderno. Descubren a una chica que está contemplando unas obras y Linda anima a Alan a acercarse a ella. Este, lleno de temor y prevención, se acerca a ella y se produce el siguiente diálogo:

ALLAN: Es un Jackson Pollock precioso.

CHICA: Sí, lo es.

ALAN: ¿Qué te sugiere?

CHICA: Reafirma la negatividad del universo. El terrible vacío y la soledad de la existencia. La nada. El suplicio del hombre que vive en una eternidad estéril, sin Dios, como una llama diminuta que parpadea en un inmenso vacío, sin nada salvo desolación, horror y degradación, que le oprimen en un cosmos negro y absurdo.

ALAN: ¿Qué haces el sábado?

CHICA: Suicidarme.

ALAN: ¿Y el viernes por la noche?

La chica mira a Allan despectivamente y se marcha.

Al igual que le sucedía a Allan, las investigaciones muestran que, para la mayoría de los hombres, la humillación pública que supone realizar algún tipo de acercamiento a una mujer y ser rechazado constituye una de las formas de rechazo más dolorosas que pueden sufrir.

Este miedo de los hombres al rechazo de las mujeres tiene probablemente su raíz en la evolución desde nuestros orígenes tribales, cuando ser rechazado debía ser algo que rápidamente pasaba a ser conocido por toda la tribu, desvalorizando así los méritos del pretendiente ante cualquier otra mujer y reduciendo sus probabilidades de transmitir sus genes a las siguientes generaciones.

Hoy en día las consecuencias del rechazo social no suelen ser tan graves como cuando nuestros ancestros vivían en grupos de cincuenta o cien personas. Actualmente, hacer el ridículo o ser bochornosamente rechazado por una potencial pareja sexual apenas tiene repercusiones desfavorables, porque un hombre puede simplemente dirigirse a la siguiente mujer, en una población potencial prácticamente

ilimitada. Pero los instintos de los hombres todavía les llevan, en muchos casos, a comportarse como si las mujeres jóvenes y atractivas fueran un recurso extraordinariamente escaso y el coste de un rechazo supusiese que no van a tener una nueva oportunidad en varios meses, o quizás años.

De todos modos, los estudios de psicología social muestran que la disposición de los hombres a mostrarse más o menos decididos a realizar una aproximación a una chica atractiva suele variar en función del grado de confianza en sí mismos.

En un experimento se indujo a los voluntarios masculinos a sentirse cómodos y confiados en sí mismos —diciéndoles que habían obtenido una gran puntuación en un test de inteligencia y creatividad—, o bien se les provocó los sentimientos contrarios —diciéndoles que sus resultados habían sido para echarse a llorar—.

A continuación, el experimentador invitó a cada uno de los participantes a tomar un café, y allí se fueron encontrando «casualmente» con dos de sus colaboradoras, una muy bella y bien arreglada y la otra poco atractiva y con gafas ridículas.

El experimentador alegaba entonces una excusa para ausentarse, y aquí comenzaba el verdadero experimento. Al observar la conducta de los sujetos, se comprobó que aquellos cuya autoestima había sido reforzada, tendían a hablar con la chica guapa, mientras que a los que se les había rebajado la confianza y estima en sí mismos, tendían a hablar, en mayor medida, con la menos agraciada.

Sigamos avanzando en el proceso del galanteo. Una vez que el hombre ha decidido tomar contacto con una mujer y se dispone a abordarla verbalmente, ¿cómo debe hacerlo? ¿Qué afirmación, pregunta o anécdota sirve mejor para iniciar una conversación con la desconocida a quien pretende seducir?

Volvamos a la película *Sueños de un seductor*, en una escena en la que Linda y Allan están en una discoteca, mientras el marido de Linda, Dick, se encuentra en otro lugar de la sala hablando por teléfono:

LINDA: Qué divertido es esto, ¿verdad? La de tiempo que llevo tiempo queriendo venir a un sitio así.

ALLAN (*Mirando a una chica que se contorsiona en la pista de baile.*): Me va a dar un ataque viendo moverse a esta chica. Es una muñeca, vendería a mi exmujer a los árabes por ella.

LINDA: ¿Por qué no le invitas a bailar? Llevas casi una hora mirándola.

ALLAN: No puedo, no la conozco. Te quiero, muñeca, quien quiera que seas, y deseo un hijo tuyo.

LINDA: Muy bien, Allan, levántate y hazlo.

ALLAN: No, no sé bailar.

LINDA: Vamos.

ALLAN: Tengo miedo, tuve paperas de niño, ¿sabes?, y no sé si... (*Linda le arrastra hasta la pista de baile y ambos se ponen a bailar.*)

LINDA: Acércate bailando, así, sigue el ritmo, ¿ves? Uno, dos, uno, dos. Bien. Ahora acércate a ella y dile algo.

(*Allan se acerca y casi se pega a la chica, mientras sigue repitiendo «uno, dos, uno, dos...». Ella le ignora por completo, por lo que Allan vuelve hasta el lugar de la pista donde está Linda, siempre manteniendo su baile y musitando «uno, dos, uno, dos».*)

LINDA: Trata de decirle algo más interesante.

(*Allan vuelve a acercarse, mientras sigue bailando de forma ridícula y ostentosa. Ahora va susurrando «tres, cuatro, tres, cuatro». Como ella le sigue ignorando, vuelve de nuevo hacia Linda.*)

LINDA: Vamos, dile algo.

ALLAN: ¿Más?

(Linda asiente y él se acerca de nuevo a la chica, siempre bailando).

ALLAN: ¿Quiere usted bailar conmigo?

CHICA: Largo de aquí, imbécil.

(Allan vuelve bailando hasta Linda).

LINDA: ¿Qué te ha dicho?

ALLAN: Que no sabe bailar.

LINDA: Buena excusa.

El pobre Allan, con su actitud mendicante que parece gritar al mundo su desesperada necesidad de conseguir la atención de cualquier mujer, no tiene suerte tampoco en esta ocasión.

Los estudios muestran que, al abordar a una mujer con quien quieren tomar contacto, la mayoría de los hombres suelen utilizar aproximaciones indirectas del tipo: «Hay mucha gente en el local, ¿verdad?», «El sonido está demasiado alto, ¿no te parece?», «¿Sueles venir mucho por aquí?», «Se está muy bien en este sitio, ¿no crees?»; u otras un poco más directas como «¡Hola! Me llamo Juan. ¿Te apetece tomar alguna cosa?» y, por supuesto, el consabido «¿Bailas?».

Algunos hombres más atrevidos utilizan frases que demuestren más directamente el interés por la mujer, como «¿Qué hace una chica tan guapa como tú sin compañía masculina?» o «¡Me encanta el vestido que llevas!». Otros optan por gastar bromas de mejor o peor gusto, en especial cuando han bebido unas copas de más.

En general, las mujeres suelen preferir a los hombres que parecen seguros y las abordan con naturalidad, cualquiera que sea la frase de entrada que utilicen, en lugar de permanecer indecisos, mirándolas una y otra vez sin atreverse a hablarles, mientras parecen necesitar una eternidad para reunir el valor necesario para dirigirse a ellas. Una investigación realizada por psicólogos de la Universidad de Aberdeen, Inglaterra, halló que el arrojo para acercarse a una persona del sexo contrario y dirigirse a ella con naturalidad constituye un factor de seducción y éxito sexual superior al atractivo físico y otros elementos de atracción.

Una vez que un hombre ha soltado su frase de entrada escogida, y si ha conseguido el efecto deseado, la siguiente fase del cortejo implica que entable conversación con la desconocida a quien pretende seducir. En esta conversación se revelarán nuevos datos sobre los entornos culturales de él y ella, sus niveles educativos, las peculiaridades de sus caracteres, sus gustos y preferencias y sus posibles afinidades.

La conversación que se produce en esta fase resulta especialmente importante para la mujer, porque le permite examinar los atributos de valía del hombre como candidato romántico, su potencial de estatus, su capacidad como proveedor de recursos, su nivel de confianza en sí mismo, su habilidad para triunfar en la vida y su disposición al compromiso.

Es posiblemente debido a esta necesidad de las mujeres de evaluar a través de la conversación la valía de los hombres por lo que, al contrario de lo que sucede en casi

cualquier otra situación social, cuando las mujeres se encuentran en las primeras fases de encuentro con un hombre a quien pretenden evaluar como posible pareja romántica, suelen dejar que sea él quien lleve la iniciativa. En estas situaciones las mujeres hablan poco, preguntan mucho y a menudo fingen ignorancia en materias que conocen bien. Adoptando esta actitud pueden apreciar mejor los conocimientos, habilidades sociales, aptitudes y, en general, los atributos de valía de los hombres.

Los estudios muestran que hay algunos atributos de valía masculina que tienen una eficacia prácticamente universal. Por ejemplo, los hombres ganarán muchos puntos si tienen una profesión prestigiosa o con glamur, si cuentan con una buena titulación académica, si su fisonomía es agradable y simétrica o si poseen prestigio público o fama.

También, mostrar signos exteriores de estatus y riqueza, como puede ser conducir un coche deportivo de lujo, exhibir un rolex, o vestir prendas exclusivas de los mejores diseñadores, suelen ser una buena tarjeta de presentación, porque permiten diferenciarse de los demás varones exhibiendo bienes escasos y valiosos.

Pero ¿qué sucede si un hombre no es ni rico, ni guapo ni famoso? No hay razones para desesperarse, porque la conducta de evaluación de la valía masculina por parte de las mujeres responde a programas automáticos e inconscientes, de modo que en la mayoría de los casos, dicha evaluación dista mucho de ser analítica, racional o perfecta.

En primer lugar, las mujeres toman en cuenta no solo el nivel de rango real de los hombres, sino también su rango visual, aquel que aparenta ante los demás. De modo que un hombre que se muestre seguro de sí mismo, y que exhiba un lenguaje corporal que trasluzca elevado rango de estatus, conseguirá resultar atractivo para las mujeres, aunque en realidad sea un simple repartidor de *pizzas*.

La forma de vestir masculina constituye también un punto importante de evaluación. No existe un único estilo que funcione, pero en general todo atavío que destaque sin resultar estridente conformará un punto a favor del galán. Claro, que la diferencia entre destacar y parecer un «bicho raro», aunque sutil, es determinante. En general, las mujeres prefieren hombres que demuestren seguridad y aplomo a través de un estilo de ropa atrevido, pero no sujetos excéntricos y marginales cuya vestimenta señale que tienen dificultades para relacionarse socialmente. De todos modos, la atribución por parte de las mujeres de uno u otro tipo de personalidad a un hombre vestido de un modo llamativo dependerá también de la propia capacidad del hombre para sentirse a gusto y comportarse con naturalidad en su atuendo. Es decir, un mismo atuendo puede resultar estupendo para unas personas y se verá completamente ridículo cuando lo lleven otras.

La capacidad de mantener una conversación interesante es también un inigualable atributo de valía personal masculina, ya que las habilidades sociales son un elemento fundamental para el éxito en la vida. Además, conversar es, al fin y al cabo, la actividad a la que cualquier pareja dedica más tiempo a lo largo de su relación, por lo

que, si un hombre no es capaz de inventar una conversación interesante y divertida, en la mayoría de las ocasiones la mujer se sentirá aburrida y frustrada a los pocos minutos de conocerle.

Existen una serie de pautas que los hombres pueden aplicar para salir airoso de la evaluación de sus habilidades para la conversación. Por ejemplo, un hombre puede hacer aflorar las coincidencias con la mujer a quien intenta seducir, sabiendo que cuantas más afinidades se descubran en la conversación mayor será el grado de mutua simpatía, sentimiento de unión y conexión emocional que conseguirá. Solo los pretendientes más torpes se ponen a discutir en sus primeras citas o intentan demostrar a toda costa su poder de argumentación discursiva.

Otra forma de tener éxito en la conversación consiste en hablar poco de sí mismo y mucho de la otra persona, pues a nadie le interesa tanto ninguna otra persona como ella misma. Además, al hablar más de ella que de sí mismo, conseguirá mantener un cierto tono de misterio en torno a él. Muchos hombres cometen el error de contar toda su vida en los primeros quince minutos de conversación, lo que hace que se conviertan automáticamente en materia conocida y poco interesante, y que generalmente será desechada por la mayoría de las mujeres.

También hay que tener en cuenta la diferencia de intereses entre los dos sexos respecto a los posibles temas de conversación. Muchos hombres cometen el error de abordar los temas de conversación que a ellos les interesan, provocando el bostezo de la mayoría de las mujeres que les escuchan.

Es mucho más probable que un hombre consiga crear un clima emocional favorable en la psicología de una mujer si le habla de historias románticas, de crónicas sociales, de psicología popular o de misterio y esoterismo, que si se empeña en hablar de deportes, política o trabajo.

Otra forma universal de conquista verbal que los hombres siempre han utilizado como herramienta de seducción es la lisonja y la adulación. Estos halagos y cumplidos que un hombre le dedica a una mujer a quien pretende seducir, producen en ella un impacto emocional al que raramente puede resistirse. Pues, incluso cuando las mujeres sospechan a nivel consciente que estos galanes les están mintiendo, que todas sus bonitas y tiernas palabras son un simple ardid, apenas pueden hacer nada para resistirse a su poder de seducción. Porque, al actuar de esta manera tan romántica y pasional, los candidatos masculinos apelan a mecanismos femeninos que operan a nivel subconsciente y que comparan las conductas de estos galanes con los patrones mentales innatos de raíz prehistórica. Si hay coincidencia, los sentimientos empiezan a trabajar con toda su fuerza, sin que las mujeres puedan hacer mucho para evitarlo.

A veces, la adulación más efectiva consiste simplemente en pronunciar el nombre de la mujer, susurrándolo con dulzura, porque el rumor de nuestro propio nombre nos parece a todos el sonido más hermoso del universo. A través de la repetición de su nombre se puede estimular emocionalmente a una persona, haciendo que se sienta

cercana y conectada a quien lo pronuncia.

Pero, por supuesto, todavía más importante que elegir el tema de conversación o las palabras que se dirán a una mujer a quien se pretende conquistar, es la forma en que se dicen dichas las palabras, para producir el efecto adecuado en ella. Lo que un hombre debe esperar de la mujer con la que conversa en una situación de galanteo es, fundamentalmente, que se ría.

La risa es la herramienta universalmente más exitosa que utilizan los hombres en cualquier cultura cuando quieren impresionar favorablemente a las mujeres. No hay ninguna otra situación social que produzca tanta risa como la interacción entre hombres y mujeres, especialmente cuando se encuentran en las primeras etapas del galanteo. La risa es una herramienta poderosa de seducción porque produce placer y, por asociación, se genera un refuerzo positivo hacia la persona que hace reír.

Las mujeres son las que más se ríen y los hombres son los que más risa son capaces de producir. A las mujeres les encantan los hombres con sentido del humor, no los hombres que se ríen mucho, sino aquellos que son capaces de hacerlas reír mucho a ellas.

Además de la conversación, también hay otras habilidades románticas que los hombres pueden aplicar y desarrollar para conseguir seducir a las mujeres a quienes desean. En primer lugar, pueden elegir un ambiente adecuado para el encuentro. De hecho, la mayoría de las primeras citas románticas suelen desarrollarse en un restaurante o en un entorno donde se pueda tomar un alimento, quizás como una reminiscencia simbólica de la época ancestral donde el hombre ofrecía una pieza de la presa cazada a la mujer, en prueba de su capacidad y compromiso para velar por su bienestar y supervivencia.

Idealmente, el lugar debe tener una luz tenue y difusa, ya que eso oculta las pequeñas imperfecciones faciales, crea misterio y dilata las pupilas, haciendo que las personas parezcan sexualmente más atractivas. También, teniendo en cuenta la mayor sensibilidad auditiva de las mujeres, capaces de cerrar los ojos para mejor disfrutar de las lindezas que les susurran sus amantes, la elección de una música apropiada será de suma importancia.

El ambiente puede acabar de perfeccionarse por medio del cálido fuego de una chimenea, en evocación de la época en que, hace miles de años, hombres y mujeres holgaban románticamente al lado del fuego de la hoguera. En ausencia de chimenea, las velas pueden desempeñar un papel similar, y seguramente no es casual su presencia en las mesas de los locales que pretenden crear un ambiente romántico.

La cena o comida debería incluir también una cierta dosis de alcohol, que aumentará el nivel de desinhibición de la mujer, y que fácilmente se transformará en euforia si va acompañada de una buena conversación masculina. Un postre que incluya cacao o chocolate será el complemento ideal, teniendo en cuenta su contenido de feniletilamina, sustancia clave en toda la secuencia del sexo y el amor.

Finalmente, el baile representa un elemento que puede resultar también crucial en

la conquista romántica. Las encuestas revelan que cerca del 80% de las mujeres consideran que existe una estrecha relación entre las habilidades de los hombres para el baile y su pericia en la cama, por lo que dicen sentirse atraídas por los hombres que demuestran ser buenos bailarines —no en vano, los estudios han demostrado que existe una correlación entre la habilidad para el baile de los varones y su grado de simetría corporal, un signo de calidad genética—.

En cualquier caso, si las estrategias de seducción desarrolladas hasta ese momento han funcionado de forma adecuada, y especialmente si ha habido risas, se comenzarán a poner en marcha algunas nuevas acciones de aproximación. El y ella tenderán a acercarse e inclinarse el uno hacia la otra y finalmente se tocarán, un simple roce que parecerá casi casual, aunque en realidad estará perfecta e inconscientemente calculado.

Este es un momento clave, porque la reacción de la persona que es tocada indicará claramente si la relación puede avanzar o si está abocada al fracaso inmediato. Si la persona que es tocada reacciona retrocediendo, la otra persona normalmente captará inmediatamente el mensaje, frenará su avance y es posible que inicie una estrategia de retirada.

En cambio, si la persona tocada se muestra receptiva, sonrío, y aprovecha a su vez cualquier circunstancia para devolver el gesto, tocando también a la otra persona, se habrá roto una barrera de separación muy importante y ambos estarán en disposición de proseguir el acercamiento, que comenzará a adquirir un carácter cada vez más abiertamente sexual.

Ahora, el hombre y la mujer comenzarán a actuar de forma cada vez más sincronizada, aunando sus ritmos corporales, moviéndose armónicamente como si el uno fuese el espejo del otro, imitando las mismas inflexiones en la voz, mirándose profundamente a los ojos.

En un momento dado, el hombre deberá ser capaz de calibrar las respuestas verbales y no verbales que le está dando la mujer para decidir cuándo ha llegado el momento de llevar a cabo un nuevo cambio de fase. Es decir, debe ser capaz de reconocer si se ha producido suficiente atracción en la mujer como para intentar avanzar hacia una interacción más explícitamente sexual.

En este punto retomamos otra escena de *Sueños de un seductor*, en la que Allan ha conseguido por fin una cita con una mujer. Esta se dirige a él con voz melosa mientras pone sus piernas sobre las de Allan, ambos sentados en el sofá:

No voy a ocultarlo Allan, soy ninfómana. Descubrí muy joven la sexualidad. He tenido relaciones con todo el mundo. Con el maestro de la escuela, con el marido de mi hermana, con toda la sección de cuerda de la Filarmónica de Nueva York, siempre he deseado la sexualidad. Continuamente, de lo contrario estaría hundida. ¿Y por qué tengo que estarlo? La mejor forma de realizarse es la sexualidad. Yo no soy como mis hermanas, tan inhibidas,

nunca vibran por nada. Yo creo en la sexualidad, continuamente, libremente, y todo lo intensamente que sea posible...

En ese momento Allan se abalanza sobre ella, pero ella lo aparta bruscamente diciéndole: «¡Oye, por quién me has tomado!». Y se va. Allan se queda reflexionando: «¿Cómo habré podido interpretarla tan mal?».

Definitivamente Allan no tiene suerte. Pero aunque evidentemente esta escena es una exageración, lo cierto es que diversos estudios han encontrado que los hombres se encuentran genéticamente predispuestos a autoengañarse, interpretando que las mujeres con las que se citan muestran por ellos más interés sexual del real, mientras que a las mujeres les sucede justamente lo contrario respecto a los hombres.

Es decir, mientras que muchas mujeres piensan que los hombres con los que se citan no tienen un interés explícitamente sexual en ellas, los hombres no solo están pensando en el sexo, sino que además se imaginan que esas mismas mujeres les están enviando todo tipo de señales sexuales inexistentes.

La explicación a este fenómeno de interpretación sesgada dependiendo del sexo es sencilla. Evolutivamente hablando, el hombre tiene más posibilidades de reproducirse si interpreta equivocadamente por exceso las intenciones sexuales de la mujer que si deja pasar una oportunidad en la que tales intenciones realmente existen. En cambio, para la mujer prehistórica podía ser peligroso confiar en un hombre que no tuviese intención de comprometerse en el cuidado de sus hijos.

Esta diferente forma de interpretar una misma situación puede producir a veces situaciones comprometidas, especialmente si el hombre trata de realizar el cambio de fase de un modo precipitado y sin haber llegado a producir una verdadera atracción en la mujer. Pero, por otro lado, si deja pasar la ocasión cuando ya había despertado la atracción, no solo perderá una oportunidad, sino que también puede suceder que la mujer acabe perdiendo el interés y decida asignar al hombre el estatus de potencial amigo en lugar de potencial amante.

Los investigadores sociales que han llevado a cabo una observación sistemática de los gestos faciales y las expresiones corporales que emplean las mujeres en el transcurso de una conversación con un hombre, han encontrado que estas suelen expresar inconscientemente su atracción o rechazo hacia el mismo a través de una serie de señales.

Si la mujer se siente atraída por el hombre tenderá a mirarle directamente a los ojos y los abrirá mucho al mirarle, poniendo casi una mirada infantil; sonreirá y se reirá con frecuencia; mostrará un rostro radiante y con brillo en los ojos, y tenderá a acercarse y tocar las manos o el brazo de la pareja.

En cambio, si la mujer siente rechazo hacia el hombre, tenderá a mirarle fríamente, o bien mirará al techo o alrededor; se dedicará a escarbarse los dientes, a limpiarse las uñas o a jugar con algún objeto; fruncirá la frente o bostezará; y se separará de la pareja tratando de evitar cualquier tipo de contacto físico.

Así que, mediante la observación de los signos sutiles, o no tan sutiles, que revelan si una mujer está interesada en un hombre o no lo está, es posible reconocer el momento adecuado para llevar a cabo el siguiente cambio de fase, que generalmente conducirá hasta el beso.

Los estudios indican que las mujeres dan más importancia a los besos que los hombres, pues los utilizan en mayor medida para evaluar a su pareja. Si descubren después del primer beso que no se sienten atraídas por su pareja, no continuarán adelante con la relación. Los hombres en cambio, siempre menos selectivos a la hora de buscar pareja sexual, conceden una importancia menor al beso, y no lo consideran un requisito fundamental para acostarse con una chica.

Que una mujer acceda a besarse con un hombre es, sin duda, el primero y más importante de los pasos en el camino hacia la relación sexual, aunque en sí mismo no garantiza en modo alguno que el desenlace vaya a ser efectivamente dicha relación.

Pero si Allan sigue adecuadamente los rituales del proceso de galanteo que se han descrito y llega hasta la etapa del beso, sin duda habrá dado un paso de gigante y quién sabe hasta dónde podrá llegar, pues como dijo Catherine Deneuve: «Un flirteo es como una pastilla: nadie puede predecir sus efectos secundarios».

FICHA TÉCNICA

Título original: *Play It Again, Sam.*

Nacionalidad: EE. UU.

Año: 1972.

Género: comedia.

Director: Herbert Ross.

Reparto: Woody Allen (Allan), Diane Keaton (Linda), Tony Roberts (Dick), Jerry Lacy (Bogart).

Doce hombres sin piedad

Lobos de la conformidad

Doce hombres sin piedad es una excelente e impactante película del director Sidney Lumet, basada en la obra dramática del autor estadounidense Reginald Rose.

Prácticamente toda la acción de la película transcurre en una claustrofóbica sala de deliberación, en un ambiente opresivo donde vamos descubriendo la psicología de cada uno de los personajes, a medida que el efecto de primeros planos que el director utiliza se van centrando en ellos.

La historia, que tiene lugar en Estados Unidos a finales de los años 1950, trata de los doce componentes de un jurado encerrados para deliberar sobre la inocencia o culpabilidad de un hombre acusado del asesinato de su padre, y al que inicialmente todas las pruebas parecen acusar.

En la primera votación, once de los doce miembros del jurado opinan que el acusado es culpable, pero como la decisión debe tomarse por unanimidad, deberán seguir deliberando hasta que todos los miembros estén de acuerdo y, por consiguiente, voten lo mismo.

Poco a poco, el jurado número 8 irá exponiendo sus argumentos y consiguiendo que los demás miembros del jurado vayan cambiando de opinión, al darse cuenta de que no habían tenido en cuenta ciertos factores citados en el juicio.

Al final, el jurado número 8 consigue convencer a todos los demás de que, aunque no puede saberse con certeza si el acusado es culpable, existe una duda razonable acerca de que lo sea y, por tanto, no cabe una sentencia condenatoria.

A la vista del argumento de la película podemos preguntarnos: ¿por qué la mayoría de los miembros del jurado opinaron primero una cosa y después otra? ¿Qué tipo de error de decisión cometieron estos doce hombres cabales en su deliberación colectiva?

Para responder a estas preguntas vamos a comenzar repasando uno de los experimentos más conocidos realizados por el psicólogo social Solomon Asch, quien pidió a unos alumnos que participaran en una supuesta «prueba de visión».

En realidad, todos los participantes del experimento, excepto uno, eran cómplices del experimentador. El verdadero experimento consistía en comprobar cuáles son las condiciones que inducen a los individuos a permanecer independientes o a someterse a las presiones del grupo cuando estas son contrarias a la realidad.

En el experimento, los participantes —el sujeto verdadero y los cómplices— fueron todos sentados en un aula, en grupos de siete a nueve personas, y se les pidió que dijeran cuál era, a su juicio, la línea más larga de entre dos líneas dibujadas en

una pizarra.

Los cómplices habían sido preparados para que todos ellos diesen respuestas incorrectas en las pruebas, antes de que el sujeto verdadero tuviese que dar su propia respuesta.

Resultó que, cuando los sujetos no estaban expuestos a la opinión de la mayoría, sus respuestas eran siempre acertadas: decían lógicamente que las líneas largas eran largas y que las líneas cortas eran cortas.

Sin embargo, cuando las demás personas del grupo coincidían en una determinada respuesta incorrecta, más de una tercera parte de los «sujetos verdaderos» se conformaban con el punto de vista mayoritario y daban también ellos esa respuesta incorrecta. Es decir, desoyendo la evidencia que les presentaban sus propios ojos y cerebros, concordaban con los demás en que las líneas largas eran en realidad cortas, o al revés.

Y es que, aunque no nos demos cuenta de ello, el hecho de estar con otras personas formando un grupo afecta al tipo de pensamiento que producimos. Inconscientemente, tendemos a evitar defender puntos de vista que sean demasiado discordantes con la zona media del pensamiento grupal y preferimos producir una ilusión de unanimidad, acordando con lo que dicen todos los demás aunque eso choque burdamente con la realidad.

Los miembros del jurado de *Doce hombres sin piedad* simplemente no querían parecer tontos ante los demás, o de forma inconsciente deseaban evitar que los demás les rechazasen, y de este modo, cuando intuyeron en las primeras deliberaciones que la opinión mayoritaria estaba a favor de declarar culpable al acusado, prefirieron autoimponerse una censura voluntaria y se adhirieron a la opinión mayoritaria por simple presión grupal.

El principio de la conformidad, o consenso social, es probablemente el más poderoso principio que rige la conducta humana y determina la influencia sobre los demás. Establece que las personas tendemos a determinar lo correcto de un comportamiento siguiendo el ejemplo de lo que hacen los demás. Es decir, en buena medida queremos tener cosas porque otras personas las tienen o las quieren, y buscamos vivir determinadas experiencias porque otras personas ya las han vivido o quieren vivirlas. Y también, con mucha frecuencia, miramos a nuestro alrededor para decidir qué es lo que debemos hacer. Cuantas más personas hacen algo, especialmente si dichas personas se parecen a nosotros y, por tanto, nos sirven de referente, tanto más probable es que les imitemos. La regla subyacente es «si otros lo hacen, debe ser bueno».

Este principio psicológico ha llegado a desarrollarse porque seguir lo que hacen los demás suele ser una buena regla para elegir la mejor opción, ya que nos permite aprovecharnos de la experiencia de los demás. Y también, y sobre todo, porque al imitar lo que hacen los demás, ajustándonos así a sus normas y criterios, normalmente tendremos más probabilidades de ser aceptados en el seno del grupo. Es

decir, en parte tendemos a consensuar simplemente porque no queremos desviarnos de las normas sociales, y no queremos hacerlo porque no deseamos ser rechazados. Aunque, por supuesto, a veces las mayorías se equivocan, como sucedía en *Doce hombres sin piedad*.

Una de las características más notables de la regla del consenso social es que tendemos a negar su influencia sobre nuestra conducta, de modo que cuando tomamos nuestras decisiones, normalmente no somos conscientes de que estamos utilizando dicha regla y, por lo general, ni siquiera sabemos por qué hemos tomado nuestras decisiones. Nunca nos planteamos cosas como «Voy a ver esta película porque mucha gente la ha visto», o «Voy a votar culpable porque todos los demás piensan de este modo».

En general, siempre que en un experimento se prueba que las personas tienden a mostrar un determinado comportamiento porque previamente lo han visto hacer a otras personas, cuando se les pregunta al respecto, negarán categóricamente dicha influencia y alegarán otras razones distintas.

Los consumidores negarán estar adquiriendo determinados libros o discos porque otras personas también los han comprado; los viandantes negarán haber depositado unas monedas en la gorra del músico callejero porque vieron que otros caminantes lo hacían; y los televidentes negarán que se ríen más cuando ven una comedia debido al efecto contagioso de las risas pregrabadas.

Veamos el siguiente ejemplo de unos de los experimentos del psicólogo Robert Cialdini y sus colegas. En el mismo se imprimieron distintos carteles destinados a fomentar el ahorro energético en los hogares, los cuales fueron colgados en los portales de una serie de comunidades residenciales durante un mes.

Algunos de estos carteles enfatizaban el ahorro energético, otros la conservación del medioambiente, otros los beneficios que suponía para la sociedad, otros el ahorro económico y, finalmente, otros resaltaban simplemente que la conducta del ahorro energético era común en ese vecindario. De todos los carteles, el más exitoso con diferencia y el que mayor ahorro energético consiguió en la vecindad fue este último, que resaltaba que otros ya lo hacían.

Sin embargo, cuando se preguntó a los vecinos qué había motivado su cambio de comportamiento para ahorrar más energía, la mayoría de los vecinos estaban dispuestos a admitir de buen grado que les había motivado el deseo de conservar el medioambiente, beneficiar a la sociedad o ahorrar dinero, mientras que casi ninguno admitía que hubiese influido en ellos el hecho de que se les dijese que los demás vecinos ya lo hacían.

Esto significa que las personas somos básicamente ciegas al hecho de que nuestra conducta está condicionada de un modo casi abrumador por lo que observamos o creemos que hacen las demás personas que nos rodean.

Por supuesto, la acomodación a la presión grupal varía dependiendo de las circunstancias de las personas y de los grupos, pero conviene conocer y tener en

cuenta este fenómeno cuando tomemos nuestras decisiones, para poder protegernos contra este tipo de errores. No vaya a ser que mandemos a un hombre inocente al cadalso.

Recordemos lo que dijo Rita Mae Brown: «La recompensa por la conformidad es que le gustarás a todo el mundo, salvo a ti mismo».

FICHA TÉCNICA

Título original: *Twelve Angry Men.*

Nacionalidad: EE. UU.

Año: 1957.

Género: drama.

Director: Sidney Lumet.

Reperto: Henry Fonda (jurado n.º 8), Lee J. Cobb (jurado n.º 3), E. G. Marshall (jurado n.º 4), Martin Balsam (jurado n.º 1), John Fiedler (jurado n.º 2) y Jack Klugman (jurado n.º 5).

Matrix

De lo cotidiano a lo extraordinario

Matrix, ganadora de cuatro Oscar —mejor montaje, mejor sonido, mejor edición de sonido y mejores efectos especiales—, es la primera entrega de una trilogía de películas antológicas y muy exitosas, que supusieron a partir de su estreno una revolución en algunas técnicas de efectos especiales, que fueron ampliamente emuladas y reflejadas en otras películas posteriores.

El argumento comienza desarrollándose en el año 1999, siendo el protagonista, Thomas Anderson (Neo), un joven informático que trabaja para una de las más prestigiosas compañías del sector pero que, cuando sale del trabajo y se va a su casa, tiene una vida es muy diferente.

Por alguna razón que le resulta difícil de explicar, Neo tiene el sentimiento profundo de que algo va mal en su vida. Durante la noche, roba horas al sueño para rastrear por internet la pista de Morfeo, un buscado líder rebelde que parece conocer la verdad sobre algo de lo que él solo ha oído hablar en susurros: *Matrix*.

Neo no sabe qué es *Matrix*, pero tratará de averiguarlo cuando el propio Morfeo envíe a Trinity, una de sus mejores lugartenientes, a buscarle.

Trinity contacta con Neo y le invita a subir a un coche conducido por otro hombre. En el camino, él trata de inquirir sobre lo que está sucediendo, pero el conductor le interrumpe:

CONDUCTOR: (*Deteniendo el coche*). Escúchame. No tenemos tiempo para adivinanzas. Ahora solo hay una regla: a nuestra manera, o carretera.

NEO: (*Abriendo la puerta y haciendo ademán de salir*). Está bien.

TRINITY: (*Suplicante*). Por favor, Neo. Confía en mí.

NEO: ¿Por qué?

TRINITY: Porque tú ya has estado allí, Neo. Conoces ese camino. Sabes exactamente dónde acaba. Y sabes que no es dónde quieres estar.

Neo se enfrenta entonces a una bifurcación en el camino de su vida en la que debe adoptar una decisión sobre la senda que ha de seguir. ¿Qué camino tomará? ¿Se arriesgará a aventurarse por un sendero desconocido y que no sabe a dónde le conduce? ¿O dejará que el efímero tiempo de su vida siga transcurriendo entre suspiros de banalidad y lamentos de aburrimiento, en su existencia anodina y solitaria?

Neo cierra entonces la puerta del coche y continúa el viaje, que le conducirá hasta un nuevo destino. Junto con Trinity y Morfeo, practicará hasta dominar las artes marciales y de la lucha y, más importante aún, aprenderá a desarrollar todo el

potencial de su mente, evolucionando hacia una versión mejorada de sí mismo.

Y aquí saltamos a otra de las escenas más famosas de la película, el momento en que, yendo más allá de sus propios límites, Neo es capaz de esquivar las balas que le disparan.

¿Por qué me interesa esta escena? Porque nos muestra que en este instante en que Neo se enfrenta a una situación de peligro extremo, parece ser capaz de ver todo lo que sucede a su alrededor como a cámara lenta, y eso le permite escapar del impacto de las balas. La escena nos transmite la idea de que la percepción del paso del tiempo es variable y subjetiva. Y eso es absolutamente cierto.

En realidad, incluso la idea de poder esquivar las balas podría no ser completamente descabellada, si hacemos caso de la leyenda de Morihei Ueshiba, el inventor del arte marcial llamado *aikido*. Su diferencia fundamental con otras artes marciales estriba en que busca disuadir al adversario y neutralizar su intención agresiva, más que derrotarle.

Se dice que Morihei Ueshiba ha sido el luchador más grande todos los tiempos.

La magnitud de su leyenda se vio agrandada porque se decía que incluso era capaz de esquivar las balas. Se dio cuenta de ello en 1924, durante un viaje a Mongolia en que cayó en una emboscada de nacionalistas chinos y estos comenzaron a dispararle. No hicieron blanco ni una sola vez.

Morihei aseguraba que veía la trayectoria que iban a seguir las balas porque era capaz de anticipar las intenciones de quien disparaba, de modo que le bastaba realizar suaves movimientos del cuerpo para evitarlas.

Tal vez la leyenda de Morihei fuera cierta. O tal vez no.

Pero es una experiencia común de quienes alcanzan logros extraordinarios, que la percepción del tiempo marcado por sus relojes internos en esos momentos parece acelerarse y esto hace que el mundo exterior parezca marchar más lento, permitiéndoles anticipar lo que sucede a su alrededor. Y quizás incluso puedan esquivar las balas, como hacían Neo y Morihei.

La percepción del paso del tiempo está en buena parte relacionada con la acción del neurotransmisor dopamina, cuya presencia agudiza nuestras experiencias emocionales y hace que la vida nos parezca más intensa.

Por eso, cuando viajamos a otros países, o cuando simplemente hacemos cosas nuevas —lo que estimula la liberación de dopamina—, el tiempo parece estirarse.

En los viajes vemos cosas nuevas, nos emocionamos contemplando paisajes desconocidos, conocemos a personas interesantes... Y cuando volvemos por la noche al hotel el primer día parece que llevamos una semana en ese lugar.

La dopamina también se relaciona con los cambios en la percepción del tiempo que experimentamos a medida que crecemos.

Los veranos de la niñez parecen no tener fin, porque en esa edad todo es nuevo, todo extraña y asombra. En cambio, muchos ancianos tienen la sensación de que la vida vuela mientras están dormitando.

Eso sucede no solo porque los niveles de dopamina tienden a reducirse de forma natural con el paso de los años, sino también porque la vida de muchos ancianos resulta demasiado repetitiva y monótona. Su mundo se ha vuelto aburrido y rutinario, de modo que su cerebro registra poca información. Y por eso les parece que el tiempo pasa muy rápido —los meses y los años vuelan, aunque tal vez sus días se les hagan eternos—.

Es justo lo contrario de lo que sucede cuando nos encontramos en una situación emocionalmente intensa, o cuando simplemente cruzamos la mirada con un desconocido o una desconocida y sentimos una intensa e inmediata atracción.

En esas situaciones, nuestro cerebro parece capaz de registrar hasta el último detalle de la experiencia, produciendo la impresión subjetiva de que el tiempo se ralentiza, los recuerdos se vuelven más densos y los momentos parecen alargarse.

Así que, volviendo a *Matrix*, observamos que Neo fue capaz de evolucionar desde una vida banal y cotidiana, donde seguramente los años volaban —porque no pasaba nada interesante— aunque sus días parecieran eternos, a una nueva realidad intensa y extraordinaria, donde el tiempo incluso podía llegar a pasar a cámara lenta.

Para hacer este recorrido saliendo de lo cotidiano y alcanzando lo extraordinario, primero tuvo que elegir qué senda del camino seguiría. Y, ante la disyuntiva de seguir repitiendo los mismos modos de conducta que había venido practicando en el pasado o tomar un sendero nuevo y diferente, resonaron fuerte en su cerebro las palabras de Trinity: «Tú ya has estado allí. Conoces ese camino. Sabes exactamente dónde acaba. Y sabes que no es donde quieres estar».

FICHA TÉCNICA

Título original: *Matrix*.

Nacionalidad: EE. UU.

Año: 1999.

Género: ciencia ficción.

Director: Andy y Lana Wachowski.

Reparto: Keanu Reeves (Neo), Laurence Fishbourne (Morfeo) y Carrie-Anne Moss (Trinity).



SAMER SOUFI Gómez, es un influyente autor y conferenciante en el campo del desarrollo del potencial humano y el liderazgo, experto en aprendizaje, creatividad y crecimiento personal.

Ha participado en numerosos proyectos nacionales e internacionales, desarrollando enfoques innovadores para la gestión, entrenamiento y potenciación de los recursos humanos en organizaciones privadas, gubernamentales y educativas.

Como gran cinéfilo, en sus seminarios y conferencias a menudo utiliza el cine para adentrarse en atractivas y emocionantes escenas audiovisuales de las que pueden derivarse valiosos aprendizajes.