

Reseña

Ningún personaje de ficción es más conocido por sus poderes de intuición y observación que Sherlock Holmes. Pero, ¿es su inteligencia extraordinaria una invención de la ficción o podemos aprender a desarrollar estas habilidades, para mejorar nuestras vidas en el trabajo y en casa?

A través de *¿Cómo pensar como Sherlock Holmes?*, la periodista y psicóloga Maria Konnikova nos desvela las estrategias mentales que nos pueden conducir a un pensamiento más claro y un conocimiento de nuestro entorno más profundo. Basándose en los descubrimientos de la neurociencia y la psicología, este libro explora los métodos únicos de Holmes para alcanzar la atención plena, unas dotes de observación extraordinarias y una incomparable capacidad de deducción lógica.

¿Cómo pensar como Sherlock Holmes?, muestra cómo cualquiera de nosotros, con autoconciencia y un poco de práctica, puede utilizar estos métodos para mejorar nuestra percepción, resolver problemas difíciles y desarrollar nuestra creatividad.

Este libro se dirige tanto a los aficionados de Holmes como a sus lectores esporádicos, y nos revela cómo el detective más perspicaz del mundo puede ser un mentor sin precedentes para mejorar nuestra mente.

Índice

[Prólogo](#)

Parte I. Conocimiento de nosotros mismos

1. [El método científico de la mente](#)
2. [El desván del cerebro: qué es y qué contiene](#)

Parte II. De la observación a la imaginación

3. [Amueblar el desván del cerebro: el poder de la observación](#)
4. [Explorar el desván del cerebro: el valor de la creatividad \[...\] y la imaginación](#)

Parte III. El arte de la deducción

5. [Usar el desván del cerebro \[...\]: deducir a partir de los hechos](#)
6. [Mantener el desván del cerebro \[...\] no dejar nunca de aprender](#)

Parte IV. La ciencia y el arte del autoconocimiento

7. [El desván dinámico: atando cabos](#)
8. [Errar es humano](#)

[Epílogo](#)

[Lecturas recomendadas](#)

A Geoff

Controlar la atención —prestar atención a esto e ignorar aquello es a la vida interior lo que elegir cómo actuar es a la vida exterior. En los dos casos el hombre es responsable de lo que elige y debe aceptar las consecuencias. Como diría Ortega y Gasset: «Dime a qué atiendes y te diré quién eres».

W. H. Auden

Prólogo

De pequeña, mi padre solía leernos historias de Sherlock Holmes antes de dormir. Aunque mi hermano casi siempre aprovechaba la oportunidad para caer dormido en su rincón del sofá, los demás escuchábamos con toda atención. Recuerdo el gran sillón de piel donde se sentaba mi padre, sosteniendo el libro ante sí con una mano, con las llamas de la chimenea que se reflejaban en sus gafas de montura negra. Recuerdo cómo iba alzando la voz para acentuar el suspense hasta que, por fin, llegaba la solución esperada: todo tenía sentido y yo, al igual que el doctor Watson, asentía con la

cabeza y pensaba «por supuesto, ahora que lo dice está muy claro». Recuerdo el aroma de la pipa que mi padre fumaba de vez en cuando, una mezcla que olía a fruta y a tierra y que se abría camino hacia la noche entre los pliegues del sillón y la cortina de la cristalera. Su pipa, claro, era levemente curvada, como la de Holmes. Y recuerdo que cerraba el libro de golpe, juntando las gruesas páginas entre las cubiertas carmesí y nos decía: «Ya está bien por esta noche». Luego, por mucho que suplicáramos, por mucha que fuera la tristeza que reflejaran nuestros rostros, nos hacía subir para ir a dormir.

Y luego está el detalle que se me quedó tan grabado que siguió conmigo durante años, cuando el resto de los relatos ya se habían desvanecido en un fondo brumoso y las aventuras de Holmes y su fiel biógrafo estaban casi olvidadas: los escalones.

Los escalones del 221B de Baker Street. ¿Cuántos había? Esa es la pregunta que hace Holmes a Watson en «Escándalo en Bohemia», la pregunta que nunca he olvidado. En el fragmento que sigue el detective explica al doctor la diferencia entre *ver* y *observar*. Al principio Watson está confundido. Pero luego, de repente, todo le queda claro.

—Cuando le escucho explicar sus razonamientos —comenté—, todo me parece tan ridículamente simple que yo mismo podría haberlo hecho con facilidad. Y, sin embargo, siempre que le veo razonar me quedo perplejo hasta que me explica usted el proceso. A pesar de que considero que mis ojos ven tanto como los suyos.

—Desde luego —respondió, encendiendo un cigarrillo y dejándose caer en una butaca—. Usted ve, pero no observa. La diferencia es evidente. Por ejemplo, usted habrá visto muchas veces los escalones que llevan desde la entrada hasta esta habitación.

—Muchas veces.

— ¿Cuántas veces?

—Bueno, cientos de veces.

— ¿Y cuántos escalones hay?

— ¿Cuántos? No lo sé.

— ¿Lo ve? No se ha fijado. Y eso que lo ha visto. A eso me refería. Ahora bien, yo sé que hay diecisiete escalones, porque no solo he visto, sino que he observado.

Cuando oí esta conversación por primera vez, en una de esas veladas al calor de la lumbre y envueltas en humo de pipa, me quedé impresionada. Intenté recordar con afán los escalones que había en nuestra casa (no tenía ni la menor idea), cuántos llevaban hasta la puerta principal (no lo podía recordar), cuántos hasta el sótano (¿diez?, ¿veinte? No sabría decirlo). Después, durante mucho tiempo, fui contando escalones y peldaños siempre que podía, guardando el número en mi memoria por si alguien me lo preguntara alguna vez. Holmes se habría sentido orgulloso de mí.

Naturalmente, enseguida me olvidaba de esos números que con tanta diligencia intentaba recordar y no me di cuenta hasta más adelante de que el hecho de haberme centrado tanto en memorizar quería decir que no había entendido nada. Mi empeño estaba condenado al fracaso desde el principio.

Lo que entonces no podía entender era que Holmes tenía una ventaja muy grande sobre mí. Durante la mayor parte de su vida había estado perfeccionando un método de interacción consciente con el mundo. ¿Los escalones de Baker Street? Una simple manera de hacer alarde de una habilidad que entonces le era tan natural que no le exigía ni pensar. Una manifestación trivial de un proceso que su mente siempre activa desplegaba de una manera habitual, casi inconsciente. Un truco que, si se quiere, carecía de verdadera importancia, pero con unas implicaciones muy profundas si nos paramos a considerar qué es lo que lo hacía posible. Un truco que me ha inspirado para escribir un libro en su honor.

La noción de *mindfulness* (término que en este libro se irá alternando con «atención consciente» o «conciencia plena») no tiene nada de nueva. Ya a finales del siglo XIX, William James, el padre de la psicología moderna, escribió que «la facultad de volver a encauzar la atención que divaga de una manera voluntaria y repetida es la raíz misma del juicio, el carácter y la voluntad... La educación que mejore esta facultad será la educación por excelencia». En el núcleo de esa facultad se halla la esencia misma de lo que se entiende por *mindfulness*. Y la educación que propone James es una educación que contempla la vida y el pensamiento con plena conciencia, con *mindfulness*.

En los años setenta, Ellen Langer demostró que esta atención consciente hace mucho más que mejorar «el juicio, el carácter y la voluntad». También puede hacer que personas de edad avanzada se sientan más jóvenes y actúen como tales, y hasta puede mejorar las

funciones cognitivas y constantes vitales, como la tensión arterial. Estudios realizados en los últimos años han revelado que pensar en un estado meditativo (que, en el fondo, es ejercitarse en el control de la atención que constituye el núcleo del estado de *mindfulness*) aunque solo sea quince minutos al día puede hacer que la actividad de las regiones frontales del cerebro siga una pauta que se ha asociado a un estado emocional más positivo y centrado, y que contemplar escenas de la naturaleza, aunque sea por poco tiempo, mejora la agudeza mental, la creatividad y la productividad. También sabemos, sin ningún género de duda, que el cerebro humano no está hecho para la «multitarea», un modo de actuación que imposibilita la atención consciente. Cuando nos vemos obligados a atender varias cosas al mismo tiempo rendimos peor en todas, la memoria se reduce y el bienestar general se resiente de una manera palpable.

Pero, para Sherlock Holmes, la atención consciente solo es un primer paso. Es un medio para un fin de más alcance y mucho más práctico y gratificante. Holmes ejemplifica lo que James había prescrito: una educación centrada en mejorar la facultad de pensar de una manera consciente y de usarla para lograr más cosas, pensar mejor y decidir de una manera óptima. En su aplicación más amplia es una manera de mejorar la capacidad general de tomar decisiones y de formar juicios a partir del componente más básico de nuestra mente.

Lo que Holmes dice realmente a Watson cuando compara *ver* con *observar* es que no debe confundir la pasividad de la falta de

atención con la participación activa de la atención consciente. Vemos las cosas de manera automática: recibimos esos datos sensoriales sin ningún esfuerzo por nuestra parte, salvo el de abrir los ojos. Y vemos sin pensar, absorbiendo incontables elementos del mundo sin procesar necesariamente lo que puedan ser. Hasta puede que no seamos conscientes de haber visto algo que estaba justo frente a nosotros. Por contra, al observar nos vemos obligados a prestar atención. Debemos pasar de la absorción pasiva a la conciencia activa. Debemos participar. Y esto no solo se aplica a la vista: se aplica a todos los sentidos, a todos los datos sensoriales, a todos los pensamientos.

Es sorprendente lo poco conscientes que somos de nuestra mente. Pasamos por la vida sin ser conscientes de lo que nos perdemos, de lo poco que sabemos de nuestros procesos de pensamiento y de los mejores que podríamos ser si dedicáramos tiempo a entender y a reflexionar. Como Watson, subimos y bajamos los mismos escalones centenares y hasta miles de veces, muchas veces al día, y ni siquiera podemos recordar el más trivial de sus detalles (no me habría extrañado que Holmes hubiera preguntado por su color y que Watson tampoco hubiera sabido qué decir).

Y si no lo hacemos no es porque no podamos, sino porque no elegimos hacerlo. Recordemos nuestra infancia. Si pidiera al lector que me contara cómo era la calle donde creció, lo más probable es que recuerde muchos detalles. Los colores de las casas. Cómo eran los vecinos. El olor de las estaciones. Cómo cambiaba la calle según

la hora del día. Dónde jugaba. Por dónde pasaba. Por dónde temía pasar. Seguro que podría pasarse horas recordando.

De niños somos extraordinariamente conscientes de todo lo que nos rodea. Absorbemos y procesamos información a una velocidad que nunca volveremos a alcanzar. Nuevas imágenes, sonidos nuevos, nuevos olores, nuevas personas, emociones nuevas, nuevas experiencias: aprendemos sobre el mundo y sus posibilidades. Todo es nuevo y apasionante, todo alienta nuestra curiosidad. Y la novedad inherente a nuestro entorno hace que siempre estemos alerta y lo capturemos todo sin perdemos nada. Es más, también recordamos: al estar tan motivados y dedicados (dos actitudes de las que hablaré con más detalle), no solo captamos el mundo con una plenitud que probablemente nunca volvamos a lograr: también lo guardamos para el futuro. ¿Quién sabe cuándo nos podrá venir bien?

Pero, a medida que crecemos, la displicencia aumenta de una manera exponencial. Ya estamos de vuelta de casi todo, no hace falta que prestemos atención a casi nada: ¿acaso nos hará falta saberlo o usarlo? Antes de que nos demos cuenta habremos cambiado aquella atención, aquella dedicación y curiosidad innatas por una colección de hábitos pasivos y mecánicos. Y cuando queramos volcarnos en algo ya no podremos contar con aquel lujo de la infancia. Lejos quedan los días en que nuestra principal tarea era aprender, absorber, interactuar; ahora tenemos (o creemos tener) cosas más urgentes que atender y otras exigencias en las que centrar la mente. Y cuantas más cosas requieren nuestra atención

—porque la presión por actuar en modo multitarea en la era digital exige una proporción cada vez mayor de nuestro tiempo—, menor es la atención *verdadera*: nos es más difícil conocer o percibir nuestros hábitos de pensamiento y dejamos que la mente dicte nuestros juicios y decisiones en lugar de suceder al revés. Y aunque esto, en sí, no es negativo —más adelante veremos la necesidad de automatizar ciertos procesos que al principio son difíciles y costosos desde el punto de vista cognitivo— se acerca peligrosamente a la falta de atención. Hay una línea muy fina entre la eficiencia y la desatención que haremos bien en no cruzar.

Es probable que el lector haya tenido la experiencia de tener que alterar una rutina y después descubrir que, por alguna razón, se ha olvidado de hacerlo. Supongamos, por ejemplo, que debemos pasar por la farmacia al volver a casa. Nos lo hemos ido recordando todo el día. Incluso nos hemos imaginado tomando el desvío para pasar por ella. Pero, de algún modo, al final acabamos frente a la puerta de casa sin haber hecho el recado. Hemos olvidado tomar el desvío y ni siquiera recordamos haber pasado por delante. Y es que el hábito se ha hecho con el control y la rutina se ha impuesto al rincón de nuestra mente que sabía que debíamos hacer algo más.

Esto sucede constantemente. Seguimos unas pautas tan arraigadas que nos pasamos buena parte del día en un estado de inconsciencia (y la cosa empeora si no dejamos de pensar en el trabajo, de dar vueltas a un correo electrónico o de pensar en lo que haremos para cenar). Y este olvido automático, este predominio de la rutina y la facilidad para la distracción solo es la parte más pequeña —aunque

es especialmente perceptible porque al menos nos damos cuenta de que hemos olvidado hacer algo— de un fenómeno de mucho más alcance. Ocurre con mucha más frecuencia de lo que podemos pensar y la mayor parte de las veces ni siquiera somos conscientes de esta falta de atención. ¿Cuántos pensamientos entran y salen de nuestra mente sin que nos detengamos a identificarlos? ¿Cuántas ideas e intuiciones nos hemos perdido porque no les hemos prestado atención? ¿Cuántas decisiones hemos tomado y cuántos juicios hemos hecho sin saber cómo o por qué, impulsados por algún automatismo interno de cuya existencia solo somos vagamente conscientes, si es que lo llegamos a ser? ¿Cuántos días han tenido que pasar hasta que, de repente, nos preguntamos qué hemos hecho exactamente y cómo hemos llegado hasta aquí?

El objetivo de este libro es ayudar. Hace falta la metodología de Holmes para examinar y explicar los pasos necesarios para desarrollar unos hábitos de pensamiento que nos permitan conectar con nosotros mismos y con nuestro mundo de una manera consciente y natural. Y también podremos mencionar estos pasos, como quien no quiere la cosa, para dejar boquiabierto a quien no los conozca.

Así pues, encendamos la chimenea, arrellanémonos en el sofá y preparémonos para unirnos de nuevo a Sherlock Holmes y al doctor Watson en sus incursiones por las calles llenas de crimen y misterio de Londres, y también por los recovecos más profundos de la mente humana.

Parte I

Conocimiento de nosotros mismos

Capítulo 1

El método científico de la mente

Contenido:

1. *¿Qué es el pensamiento basado en el método científico?*
2. *Trabas para el cerebro inexperto*
3. *Las dos «emes» de mindfulness y motivación*

Citas

Algo siniestro ocurría en las granjas de Great Wyrley. Ovejas, vacas, caballos: uno por uno se desplomaban sin vida en medio de la noche. La causa de la muerte: un corte largo y no muy profundo en el estómago que provocaba un desangramiento lento y doloroso. Los granjeros estaban indignados; la comunidad, horrorizada. ¿Quién querría maltratar así a esos seres indefensos?

La policía creía haber dado con el autor: George Edalji, el hijo de un párroco local de ascendencia india. En 1903, a los veintisiete años de edad, Edalji fue sentenciado a siete años de trabajos forzados por la mutilación de un poni que había sido hallado en una zanja cercana al domicilio del párroco. De nada sirvió que el párroco jurara que su hijo estaba durmiendo en el momento de los hechos, que las matanzas y mutilaciones siguieran después de que George hubiera sido encarcelado y —sobre todo— que las principales

pruebas fueran unas cartas anónimas que supuestamente habían sido escritas por George y en las que se confesaba autor de los hechos. Los agentes, dirigidos por el capitán George Anson, jefe de policía de Staffordshire, estaban seguros de haber hallado al culpable.

Tres años después, Edalji fue puesto en libertad. El Home Office, el Ministerio del Interior británico, había recibido dos peticiones —una firmada por diez mil personas y otra por un grupo de trescientos abogados— que alegaban su inocencia por falta de pruebas. Aun así, el caso estaba lejos de darse por cerrado. Puede que Edalji fuera libre como persona, pero seguía siendo considerado culpable. Antes de que lo arrestaran trabajaba de procurador y ahora no podía volver a ejercer su profesión.

En 1906, George Edalji tuvo un golpe de suerte: Arthur Conan Doyle, el famoso creador de Sherlock Holmes, se había interesado en su caso. Aquel invierno, Conan Doyle quedó en encontrarse con Edalji en el Grand Hotel de Charing Cross. Y en cuanto sir Arthur vio a Edalji desde el otro lado del *hall*, se desvaneció al instante cualquier duda que pudiera tener sobre la inocencia del joven. Como él mismo escribió después:

[Edalji] ya había llegado a mi hotel para la cita y al venir yo con retraso pasaba la espera leyendo el periódico. Lo reconocí por su tez oscura y me detuve a observarlo. Sostenía el periódico cerca de los ojos y un poco de lado, lo que no solo era señal de fuerte miopía, sino también de marcado astigmatismo. La idea de que aquel hombre recorriera los campos por la noche y atacara al ganado

evitando la vigilancia de la policía era ridícula... Ahí, en esa tara física, residía la certeza moral de su inocencia.

Pero aunque Conan Doyle se quedó convencido, sabía que haría falta algo más para llamar la atención del Ministerio. Así que viajó a Great Wyrley para reunir pruebas sobre el caso. Entrevistó a lugareños. Examinó las escenas de los hechos, las pruebas, las circunstancias. Se reunió con el cada vez más hostil capitán Anson. Visitó la vieja escuela de George. Examinó los anónimos supuestamente enviados por él y se vio con el grafólogo que había peritado su autoría. Luego preparó un informe con todos los datos y lo presentó en el Ministerio.

¿Las cuchillas ensangrentadas? Las manchas no eran de sangre, sino de herrumbre, y en todo caso no podían producir la clase de heridas que habían sufrido los animales. ¿La tierra en la ropa de Edalji? Nada que ver con la zanja donde el poni había sido hallado. ¿El experto en grafología? Ya en otras ocasiones había cometido errores que habían conducido a condenas injustas. Y, claro, estaba la cuestión de la vista: ¿de verdad alguien con tal astigmatismo y miopía era capaz de recorrer los campos mutilando animales por la noche?

Finalmente, en la primavera de 1907, Edalji fue absuelto de la acusación de maltrato animal. No fue la victoria total que Conan Doyle había esperado —George no tuvo derecho a indemnización por su arresto y su estancia en prisión—, pero era más que nada y Edalji pudo volver a ejercer. Según Conan Doyle, la comisión de investigación encontró que «la policía llevó a cabo su investigación

no con el objeto de averiguar quién era el culpable, sino con el fin de hallar pruebas en contra de Edalji, porque ya daba por cierto que había sido el autor». En agosto de ese mismo año se creó el primer tribunal de apelación de Inglaterra con la misión de ocuparse de futuras condenas erróneas y el caso de Edalji fue uno de los principales motivos de su fundación.

Todos los amigos y conocidos de Conan Doyle se quedaron impresionados, pero ninguno dio tanto en el clavo como el novelista George Meredith. «No voy a mencionar el nombre del que sus oídos ya estarán hartos —dijo Meredith en alusión a Sherlock Holmes—, pero el creador del maravilloso detective *amateur* ha demostrado lo que es capaz de hacer en el mundo de lo real.» Sherlock Holmes es obra de la imaginación, pero el rigor de su pensamiento es una realidad. Si se aplican correctamente, sus métodos dan lugar a cambios tangibles y positivos, y van mucho más allá del mundo del delito.

Cuando oímos el nombre de Sherlock Holmes nos vienen a la cabeza una serie de imágenes: la pipa, la gorra de cazador, la capa, el violín. Y su perfil aguileño, quizá como el de William Gillette, o el de Basil Rathbone, o el de Jeremy Brett, o el de cualquiera de los grandes actores que, con el paso de los años, se han envuelto en la capa de Holmes, incluyendo las versiones actuales de Robert Downey Jr. en el cine, o la de Benedict Cumberbatch en la serie *Sherlock* de la BBC. Sean cuales sean las imágenes que ese nombre suscite en la mente del lector, me atrevo a aseverar que la palabra

psicólogo no estará entre ellas. Y puede que ya sea momento de que también la asociemos con él.

Es innegable que Sherlock Holmes es un detective sin igual. Pero su comprensión de la mente humana no tiene nada que envidiar a sus mayores hazañas en la lucha contra el crimen. Lo que nos ofrece Holmes no es solo una manera de resolver casos policiales. Es toda una manera de pensar que se puede aplicar en ámbitos muy alejados de los neblinosos y oscuros callejones londinenses. Es un enfoque basado en el método científico que trasciende por igual la ciencia y el delito, y que puede ser el modelo de una forma de pensar, e incluso de una manera de ser, que tiene tanta fuerza en nuestros días como en los tiempos de Conan Doyle. Creo que ese es el secreto del atractivo irresistible, universal e imperecedero de Holmes.

Cuando Conan Doyle creó a Sherlock Holmes no parece que le diera tanta importancia ni tuviera la intención de crear un modelo para pensar y tomar decisiones, para plantear, estructurar y solucionar problemas. Pero eso es, precisamente, lo que hizo. Más aún, creó al portavoz ideal de la revolución del pensamiento y de la ciencia que se había gestado en los decenios anteriores y que brillaría con fuerza en los inicios del nuevo siglo. En 1887, Holmes representaba una clase nueva de detective, un pensador sin precedentes que utilizaba su mente de una manera original. Hoy simboliza un modelo ideal para que mejoremos nuestra manera habitual de pensar.

Sherlock Holmes fue un visionario en muchos sentidos. Sus explicaciones, su metodología, su enfoque del pensamiento presagiaron los avances en la psicología y la neurociencia que iban a darse un siglo después de su aparición como personaje y más de ochenta años tras la muerte de su creador. Su forma de pensar parece casi inevitable, un producto de su momento y su lugar en la historia. Si la aplicación del método científico estaba llegando a su apogeo en una amplísima variedad de ámbitos teóricos y prácticos —de la teoría de la evolución a los rayos X, de la relatividad general a la anestesia, del conductismo al psicoanálisis—, ¿por qué no habría de aplicarse a los principios del pensamiento mismo?

Según Arthur Conan Doyle, desde el principio la idea era que Holmes fuera una personificación de lo científico, un ideal al que aspirar aunque nunca llegáramos a emularlo por completo (después de todo, ¿no está un ideal siempre un poco más allá de nuestro alcance?). El nombre mismo de Holmes nos revela una intención que va más allá del mundo del crimen: es muy probable que Conan Doyle lo eligiera en homenaje a uno de los ídolos de su infancia, el médico y filósofo Oliver Wendell Holmes, un personaje conocido tanto por sus escritos como por sus contribuciones a la medicina. Pero el carácter del detective estaba basado en otro conocido de Conan Doyle, el doctor Joseph Bell, famoso por su gran capacidad de observación. Se decía de él que había advertido de una sola mirada que un paciente era un suboficial recién licenciado de un regimiento escocés destinado en Barbados, y que comprobaba rutinariamente la capacidad de percepción de sus estudiantes con

métodos que incluían la experimentación con sustancias tóxicas, algo que sonará muy familiar a los fans de Holmes. De hecho, Conan Doyle escribió a Bell: «En torno al eje de deducción, inferencia y observación que he oído que usted inculca, he creado un personaje que lo lleva hasta el extremo y, en ocasiones, incluso más allá». Es aquí, en la observación, la inferencia y la deducción, donde encontramos el núcleo de lo que hace que Holmes sea quien es, un detective distinto de cualquier otro anterior o posterior a él: el detective que elevó el arte de la investigación policial a la categoría de una ciencia exacta.

Conocemos por primera vez el método por excelencia de Sherlock Holmes en *Estudio en escarlata*, la primera novela donde aparece el detective. Pronto descubrimos que Holmes no ve los casos como los ven en Scotland Yard —unos delitos, unos hechos y algún sospechoso que llevar ante la justicia— porque en ellos ve algo más y algo menos al mismo tiempo. «Más» en el sentido de que los casos cobran un significado más general, como objetos de especulación e investigación en su sentido más amplio, como enigmas científicos, por decirlo así. Presentan unos contornos que, inevitablemente, ya se han visto en casos anteriores y que, sin duda, se volverán a presentar, unos principios generales que se pueden aplicar a otros casos que a primera vista no parecen guardar relación. Y «menos» en el sentido de despojarlos de emociones o conjeturas —es decir, de elementos ajenos a la claridad del pensamiento— y darles un carácter objetivo, tan objetivo como pueda ser una realidad no científica. El resultado es el delito como objeto de una investigación

estricta que se aborda desde los principios del método científico poniendo a su servicio la mente humana.

1. ¿Qué es el pensamiento basado en el método científico?

Cuando oímos hablar del método científico, solemos pensar en alguien con una bata blanca que está en un laboratorio, probablemente sujetando un tubo de ensayo, y que sigue unos pasos parecidos a estos: observar un fenómeno; plantear una hipótesis que lo pueda explicar; diseñar un experimento para comprobarla; llevar a cabo el experimento; comprobar si los resultados son los esperados; si no lo son, plantear otra hipótesis; y repetir otra vez todos los pasos. Parece muy sencillo, pero ¿cómo podemos ir más allá? Dicho de otro modo, ¿podemos adiestrar nuestra mente para que adquiera el hábito de actuar siempre así?

Holmes recomienda empezar por lo más básico. Como él mismo dice: «Antes de poner sobre el tapete los aspectos morales y psicológicos de más peso que esta materia suscita, descenderé a resolver algunos problemas elementales». El método científico parte de algo que parece de lo más trivial: observar. Antes de empezar a plantear las preguntas que definirán la investigación de un crimen, un experimento científico o una decisión en principio tan banal como invitar o no a un amigo a cenar, nos debemos centrar en lo más básico. No en vano Holmes califica de «elementales» las bases de su investigación. Porque eso es lo que son los elementos que definen el funcionamiento de algo, que hacen que ese algo sea lo que es.

Muchos científicos ni siquiera se dan cuenta de esta necesidad por su manera de pensar tan arraigada. Cuando un físico imagina un experimento nuevo o un biólogo decide comprobar las propiedades de un compuesto que acaba de aislar no siempre son conscientes de que sus preguntas concretas, sus enfoques, sus hipótesis y la noción misma de lo que están haciendo serían imposibles sin el conocimiento básico o elemental que tienen a su disposición y que han ido acumulando con los años. En efecto, puede que les cueste mucho decirnos de dónde han sacado las ideas para sus estudios y por qué han pensado que tendría sentido hacerlos.

Después de la Segunda Guerra Mundial, el físico Richard Feynman fue invitado a participar en la comisión curricular de California con el fin de elegir libros de texto de ciencias para los estudios de secundaria de ese Estado. Para su disgusto, los textos parecían dejar a los estudiantes más confundidos que otra cosa. Cada libro que examinaba era peor que el anterior. Finalmente, encontró uno con un inicio que prometía: bajo las fotografías de un juguete de cuerda, un automóvil y un niño en bicicleta aparecía la pregunta: «¿Qué hace que se muevan?». Pensó que por fin había hallado algo que explicaba la ciencia básica partiendo de los fundamentos de la mecánica (el juguete), la química (el automóvil) y la biología (el niño). Pero su entusiasmo duró muy poco. En lugar de una explicación, de algo que alentara una verdadera comprensión, se encontró con estas palabras: «La respuesta es la energía». Sin embargo, preguntas como *qué es la energía*, *por qué* hace que se muevan, *cómo lo hace...* ni siquiera se planteaban y menos aún se

respondían. Como dijo el mismo Feynman, «*energía*» no significa nada... ¡No es más que una *palabra!*». En lugar de aquello, señalaba: «Lo que [los niños] deberían hacer es mirar el juguete de cuerda, ver que dentro hay un resorte, aprender sobre los resortes y los muelles, aprender sobre las ruedas, y no preocuparse de la *energía*. Más adelante, cuando ya conozcan mejor cómo funciona el juguete, podrán abordar los principios más generales de la energía». Feynman rara vez olvidaba sus conocimientos básicos, los componentes y elementos fundamentales que subyacen a cada pregunta y a cada principio. Y eso es, precisamente, lo que quiere decir Holmes cuando habla de empezar por lo básico, por problemas tan triviales que los podríamos pasar por alto. ¿Cómo plantear hipótesis y crear teorías verificables sin antes saber qué observar y cómo observarlo, sin antes entender la naturaleza fundamental, los elementos más básicos, del problema que nos ocupa? (La simplicidad engaña, como veremos en los dos capítulos siguientes.) El método científico empieza con una amplia base de conocimientos, con una comprensión de los hechos y los contornos del problema que intentamos abordar. El problema al que se enfrenta Holmes en *Estudio en escarlata* es un misterioso asesinato en una casa abandonada de Lauriston Gardens. En nuestro caso puede ser la decisión de cambiar de profesión. Sea cual sea el problema deberemos definirlo y formularlo en nuestra mente de la forma más concreta posible para añadirle después nuestras experiencias pasadas y la observación actual (cuando Holmes se da cuenta de que los inspectores Lestrade y Gregson no ven la similitud entre el

asesinato que investigan y otro caso anterior, les recuerda que «nada hay nuevo bajo el sol... Cada acto o cada cosa tiene un precedente en el pasado»).

Solo entonces podremos pasar a plantear hipótesis. Aquí es cuando el detective recurre a su imaginación y genera posibles líneas de investigación de los hechos sin limitarse a la posibilidad más evidente: en *Estudio en escarlata*, la palabra *rache* no tiene por qué ser un fragmento de *Rachel*; también puede ser el término en alemán que significa «venganza». Y si el problema es cambiar o no de profesión, podemos imaginar los posibles escenarios que se puedan derivar de seguir otro rumbo. Lo que no hemos de hacer es plantear hipótesis al azar: todos los escenarios y explicaciones posibles surgen de esa base inicial de conocimientos y de observación.

El siguiente paso será comprobar nuestra hipótesis. Aquí, Holmes examinará todas las líneas de investigación y las eliminará una por una hasta que la que quede, por muy improbable que parezca, deba ser la correcta. Y nosotros deberemos seguir hasta su conclusión lógica las repercusiones de los distintos cambios de profesión que hemos imaginado. Más adelante veremos la forma de hacerlo.

Pero aún no hemos terminado. Los tiempos cambian. Y las circunstancias también. La base original de conocimientos se debe actualizar constantemente. Cuando el entorno cambia debemos revisar y volver a comprobar las hipótesis. De lo contrario, lo que fuera revolucionario puede acabar siendo irrelevante. Y lo que fuera

reflexivo puede dejar de serlo si no seguimos volcándonos, cuestionando, insistiendo.

En resumen, el método científico consiste en entender el problema y plantearlo, observar, formular hipótesis (o imaginar), comprobar y deducir; y si hace falta, repetir el proceso. Seguir a Sherlock Holmes es aprender a aplicar este mismo método no solo a las pistas externas, sino también a cada uno de nuestros pensamientos y a los pensamientos de las personas que puedan estar implicadas.

Cuando Holmes expone por primera vez los principios teóricos que subyacen en su método los reduce a esta idea básica: «Las innumerables cosas que a cualquiera le sería dado deducir no más que sometiendo a examen preciso y sistemático los acontecimientos de que el azar le hiciese testigo». Y eso incluye todos los pensamientos; en el mundo de Holmes no hay ni un pensamiento que se acepte sin más. Como él mismo comenta, «a partir de una gota de agua [...] cabría al lógico establecer la posible existencia de un océano Atlántico o unas cataratas del Niágara, aunque ni de lo uno ni de lo otro hubiese tenido jamás la más mínima noticia». En otras palabras, dada nuestra base de conocimientos existente, podemos usar la observación para deducir el significado de un hecho que, por sí solo, carece de sentido. Porque, ¿qué clase de científico sería el que no tuviera la capacidad de imaginar y hacer hipótesis sobre lo nuevo, lo desconocido, lo que aún está por comprobar?

Así es el método científico en su forma más básica. Pero Holmes va más allá y aplica el mismo principio al ser humano: un seguidor de

Holmes sabe que «apenas divisada una persona cualquiera, resulta hacedero inferir su historia completa, así como su oficio o profesión. Parece un ejercicio pueril y, sin embargo, afina la capacidad de observación, descubriendo los puntos más importantes y el modo de encontrarles respuesta». Cada observación, cada ejercicio, cada inferencia simple deducida de un simple hecho reforzará nuestra capacidad para desentrañar intrigas y tramas cada vez más complejas. Formará la base de nuevos hábitos de pensamiento que harán de esta observación algo natural.

Eso es, precisamente, lo que Holmes ha aprendido por su cuenta y que ahora nos puede enseñar. Y es que, en el fondo, ¿no es este el atractivo del detective? No solo puede resolver el más difícil de los casos, sino que lo hace con un método que, bien mirado, parece elemental. Es un método basado en la ciencia, en unos pasos muy concretos, en unos hábitos de pensamiento que se pueden aprender, cultivar y aplicar.

Esto suena muy bien en teoría. Pero ¿por dónde empezar? Parece muy complicado pensar siempre científicamente, tener siempre que prestar atención, tener que descomponer las cosas, observar, plantear hipótesis, deducir y todo lo demás. Pues bien, es complicado y no lo es. Por un lado, a la mayoría de nosotros aún nos queda mucho por aprender. Como veremos, la mente humana, por su naturaleza, no está hecha para pensar como Holmes. Pero, por otro lado, podemos aprender y poner en práctica nuevos hábitos de pensamiento. El cerebro humano tiene una capacidad sorprendente para aprender maneras nuevas de pensar y nuestras

conexiones neuronales son extraordinariamente flexibles incluso en la vejez. Siguiendo el pensamiento de Holmes, aprenderemos a aplicar su método en la vida cotidiana, a estar presentes y plenamente conscientes, y a tratar cada elección, cada problema y cada situación con la atención que merece. Puede que al principio parezca poco natural. Pero con el tiempo y con la práctica llegará a ser tan natural para nosotros como lo es para él.

2. Trabas para el cerebro inexperto

El pensamiento de Holmes —y el ideal científico— se caracteriza, entre otras cosas, por un escepticismo y una mentalidad inquisitiva y curiosa en relación con el mundo. Nada se acepta porque sí. Todo se examina y se considera antes de ser aceptado (o no, según el caso). Por desgracia, en su estado natural nuestra mente se resiste a este enfoque. Para pensar como Sherlock Holmes, primero debemos superar esa resistencia natural que impregna nuestra forma de ver el mundo.

Hoy en día, la mayoría de los psicólogos reconocen que en la mente humana actúan dos sistemas. Uno es rápido, intuitivo, reactivo: una especie de vigilancia mental, un estado constante de «lucha/huida». No exige mucho esfuerzo ni pensamiento consciente y actúa como un piloto automático. El otro sistema es más lento, más deliberativo, más riguroso y más lógico, pero también es mucho más costoso desde el punto de vista cognitivo. Prefiere no entrar en acción a menos que lo crea absolutamente necesario.

El coste mental de este sistema reflexivo y sereno —«frío» por decirlo así— hace que la mayor parte del tiempo dejemos nuestro pensamiento en manos del sistema «caliente» y reflejo, y que nuestras observaciones, al regirse también por él, sean automáticas, intuitivas (y no siempre correctas), reactivas y rápidas en juzgar. En general, con este sistema nos basta y solo activamos el sistema más sereno, reflexivo y frío cuando algo capta de verdad nuestra atención y nos obliga a detenernos.

En adelante, para referirme a estos dos sistemas hablaré del sistema Watson y del sistema Holmes. Estoy segura de que el lector habrá adivinado cuál es cuál. El sistema Watson sería nuestro yo ingenuo, que actúa según unos hábitos de pensamiento perezosos y que surgen de una manera natural, siguiendo el camino más fácil, unos hábitos a cuya adquisición hemos dedicado toda la vida. Y el sistema Holmes sería el yo al que aspiramos, el yo que acabaremos siendo cuando hayamos aprendido a aplicar esta forma de pensar a nuestra vida cotidiana y nos hayamos despojado por completo de los hábitos del sistema Watson.

Cuando pensamos de una manera natural, automática, la mente está pre programada para aceptar todo lo que le llegue. Primero creemos, y si dudamos lo hacemos después. Dicho de otro modo, es como si, de entrada, el cerebro viera el mundo como un test del tipo verdadero/falso donde la respuesta por defecto siempre es *verdadera*. No hace falta esfuerzo alguno para seguir dándolo todo por *verdadero*, pero pasar a darlo por *falso* exige vigilancia, tiempo y energía.

El psicólogo Daniel Gilbert lo describe así: para poder procesar algo, el cerebro *tiene que* creer en ese algo aunque solo sea un instante. Imaginemos que alguien nos dice que pensemos en un elefante rosa. Está claro que sabemos que no existe. Pero al oír o leer estas palabras, durante un instante hemos «visto» un elefante rosa en nuestra mente. Dicho de otro modo: para confirmar que no existe hemos tenido que creer durante un instante que *sí* existe. Y es que entendemos y creemos en el mismo instante. Baruch Spinoza fue el primero en plantear esta necesidad de aceptar para entender, y unos cien años antes de Gilbert, William James ya expuso el mismo principio: «Toda proposición, sea atributiva o existencial, se cree por el hecho mismo de ser concebida». Después de la concepción de algo es cuando nos dedicamos, con más o menos esfuerzo, a no creer en ese algo y, como señala Gilbert, esta parte del proceso no tiene nada de automática.

En el caso del elefante rosa el proceso de negación o refutación es muy sencillo y prácticamente no exige tiempo ni esfuerzo. Aun así, el cerebro se debe esforzar más para procesarlo que si nos hubieran hablado de un elefante gris, porque la información contrafactual exige este paso extra de comprobar y refutar, algo que no sucede con la información verdadera. Pero no siempre es así: no todo es tan evidente como en el caso del elefante rosa. Cuanto mayor sea la complejidad de un concepto o de una idea, o cuanto menos evidente sea su verdad o falsedad, más esfuerzo hará falta (*en Maine no hay serpientes venenosas*: ¿verdadero o falso? Aunque ahora no lo sepamos, es algo que se puede comprobar. Pero ¿qué sucede con

una afirmación como *la pena de muerte no es un castigo tan duro como la cadena perpetua?*). Y no es difícil que el proceso se altere, o que ni siquiera tenga lugar. Si decidimos que una afirmación suena verosímil es más probable que no le demos más vueltas (*si me dicen que no hay serpientes venenosas en Maine, ya me vale*). Y si estamos ocupados, estresados, distraídos o agotados por alguna otra razón, podemos dar algo por cierto sin dedicar tiempo a comprobarlo: cuando la mente se enfrenta a muchas exigencias al mismo tiempo no puede abarcarlas todas y el proceso de verificación es una de las primeras cosas de las que prescinde. Cuando sucede esto nos quedamos con creencias sin comprobar y más adelante las podemos recordar como verdaderas cuando en realidad son falsas. (Y qué, ¿hay serpientes venenosas en Maine o no? Pues resulta que sí. Pero si hiciera esta pregunta al lector dentro de un año no sé si recordará que las hay o que no las hay, sobre todo si estaba cansado o distraído al leer este párrafo.)

Además, no todo es tan o blanco o negro —o tan gris o rosa, como el elefante—. Y no todo lo que la intuición nos *dice* que es blanco o negro lo es en realidad. Es facilísimo equivocarse. Y es que no solo nos creemos todo lo que oímos, al menos de entrada, sino que además tendemos a tratar una afirmación como verdadera aunque *antes de oírla* se nos haya hecho saber explícitamente que es falsa. Por ejemplo, en el llamado «sesgo de correspondencia» (del que hablaré después con más detalle) suponemos que si una persona dice algo es porque realmente lo cree, y nos reafirmamos en ello aunque se nos diga explícitamente que no es así; incluso es

probable que juzguemos a la persona en función de esa supuesta creencia. Recordemos el párrafo anterior: ¿piensa el lector que realmente creo en lo que he escrito sobre la pena de muerte? No tiene ninguna base para responder a esta pregunta —no he dado mi opinión al respecto— y, aun así, es probable que haya respondido afirmativamente porque ha dado por supuesto que esa es mi opinión. Más preocupante es el hecho de que si oímos que se niega algo —por ejemplo, *Joe no tiene relaciones con la mafia*— podemos acabar olvidando la negación y creer que Joe *tiene* relaciones con la mafia; y aunque no ocurra así, será muy probable que nos formemos una opinión negativa de Joe. En realidad, si lo juzgaran y formáramos parte del jurado tenderíamos a recomendar que lo sentenciaran a una condena más grave. Esta tendencia a confirmar y a creer con demasiada facilidad y demasiada frecuencia tiene consecuencias muy reales para nosotros y para los demás.

El truco de Holmes consiste en tratar cada pensamiento, cada experiencia y cada percepción de la misma manera que trataría a un elefante rosa. Es decir, empezando con una buena dosis de escepticismo, no con la credulidad natural de nuestra mente. No nos limitemos a suponer que las cosas son como son. Pensemos que todo es tan absurdo como ese animal que no existe. Sí, es una proposición difícil de aceptar: después de todo, equivale a pedir al cerebro que pase de su estado natural de reposo a una actividad física constante, que dedique energía cuando normalmente bostezaría, diría «vale» y pasaría a otra cosa; pero no es imposible, sobre todo teniendo a Sherlock Holmes a nuestro lado. Y es que él,

quizá mejor que nadie, puede ser el modelo y el compañero leal que nos enseñe a afrontar lo que a primera vista parece una tarea hercúlea.

Observando a Holmes en acción podremos observar mejor nuestra propia mente. « ¿Cómo demonios ha caído en la cuenta de que yo venía de Afganistán?», pregunta Watson a Stamford, el hombre que le ha presentado a Holmes.

En el rostro de Stamford se dibuja una enigmática sonrisa: «He ahí una peculiaridad de nuestro hombre —dice a Watson—. Es mucha la gente a la que intriga esa facultad suya de adivinar las cosas».

Esta respuesta no hace más que avivar la curiosidad de Watson. Es una curiosidad que solo se puede satisfacer con una observación larga y detallada que emprende sin demora.

Para Sherlock Holmes, el mundo está lleno de elefantes de color rosa. En otras palabras, es un mundo donde cada dato se examina con la misma atención y el mismo escepticismo sano que al más absurdo de los animales. Y cuando llegue al final de este libro, si el lector se hace la simple pregunta: « ¿Qué haría y pensaría Sherlock Holmes en esta situación?», verá que su propio mundo también empieza a ser así. Observará y pondrá en duda pensamientos de cuya existencia no había sido consciente antes de dejar que se infiltren en su mente. Y verá que esos mismos pensamientos, una vez examinados, dejarán de influir en su conducta sin su conocimiento.

Y como un músculo que no sabíamos que teníamos —un músculo que al ejercitarlo duele al principio, pero que luego se desarrolla y se

robustece—, la observación constante y el examen sin fin se harán más y más fáciles (porque en el fondo, y como veremos más adelante, son como músculos). Acabarán siendo un hábito natural e inconsciente, como lo son para Sherlock Holmes. Empezaremos a intuir, a deducir, a *pensar*, sin necesidad de esfuerzo consciente.

Que nadie dude que se puede conseguir. Holmes es un personaje de ficción, pero Joseph Bell fue muy real. Y también lo fue Conan Doyle (y George Edalji no fue el único que se benefició de su método, sir Arthur también consiguió que se anulara la condena de otro encarcelado por error, Oscar Slater).

Puede que Sherlock Holmes nos fascine tanto precisamente porque hace que parezca posible, y hasta fácil, pensar de una manera que acabaría agotando a un ser humano normal. Hace que pensar de la manera más científica y rigurosa parezca asequible. No en vano Watson siempre exclama que las cosas no pueden estar más claras después de que Holmes le haya explicado los hechos. Pero nosotros, a diferencia de Watson, podemos aprender a ver las cosas con claridad desde el principio.

3. Las dos «emes» de *mindfulness* y motivación

No será fácil. Como Holmes nos recuerda, «a semejanza de otros oficios, la ciencia de la deducción y el análisis exige en su ejecutante un estudio prolongado y paciente, no habiendo vida humana tan larga que en el curso de ella quepa a nadie alcanzar la perfección máxima de la que el arte deductivo es susceptible». Pero tampoco hay que desfallecer porque, en esencia, todo se reduce a una simple

fórmula: pasar de un pensamiento regido por el sistema Watson a otro gobernado por el sistema Holmes exige *mindfulness* y motivación (además de mucha práctica). *Mindfulness* en el sentido de la presencia constante, la atención centrada en el aquí y ahora, que tan esencial es para una verdadera observación del mundo. Motivación en el sentido de voluntad y dedicación.

Cuando nos ocurre algo tan habitual como buscar las llaves o las gafas y ver que las llevamos encima, la «culpa» es del sistema Watson: actuamos con el piloto automático sin ser conscientes de lo que hacemos. Por eso nos olvidamos de lo que estábamos realizando antes de que nos interrumpieran o nos hallamos en la cocina preguntándonos a qué habíamos ido. El sistema Holmes nos permite volver sobre nuestros pasos porque exige una atención que anula el piloto automático y nos hace recordar el dónde y el porqué de lo que todo lo que hacemos. No siempre estamos motivados o atentos, y la mayor parte de las veces no tiene importancia. Hacemos cosas maquinalmente para dedicar nuestros recursos a cosas más importantes que saber dónde dejamos las llaves.

Para desactivar ese piloto automático debemos estar motivados para pensar de una manera consciente y atenta, centrándonos en lo que surge en nuestra mente en lugar de dejarnos llevar. Para pensar como Sherlock Holmes debemos *querer* pensar como él. De hecho, la motivación es tan importante que los investigadores han lamentado en muchas ocasiones la dificultad de comparar con precisión el rendimiento en tareas cognitivas de participantes de edades muy distintas. Los adultos de más edad suelen estar mucho más

motivados para rendir bien. Se esfuerzan más, se implican más, son más serios, están más presentes y se vuelcan más en la tarea. Y es que este rendimiento es muy importante para ellos porque quieren demostrar que sus facultades mentales no han menguado con la edad. No sucede lo mismo con los sujetos más jóvenes, para los que no existe un imperativo comparable. Siendo así, ¿cómo se pueden comparar con precisión los dos grupos? Aún no se ha hallado una solución a este problema en el estudio de la función cognitiva y la edad.

Pero no es ese el único ámbito donde la motivación tiene importancia. Las personas motivadas *siempre* rinden más. Los estudiantes motivados rinden mejor en algo en principio tan inmutable como las pruebas de cociente intelectual (CI): por término medio, la desviación típica de la mejora puede llegar a ser 0,064. Y no solo eso: la motivación predice un rendimiento académico mejor, menos condenas por delitos y mejores empleos. Los niños que presentan el llamado «furor por dominar» —un término acuñado por Ellen Winner para describir la motivación intrínseca de dominar la actuación en un ámbito dado— tienden a tener más éxito en cualquier campo, desde el arte hasta la ciencia. Si estamos motivados para aprender un idioma será más probable que lo consigamos. En general, aprendemos mejor algo nuevo si estamos motivados para ello. Hasta los recuerdos dependen de nuestro estado de motivación: recordamos mejor las cosas si estamos motivados en el momento de formar su recuerdo, fenómeno llamado «codificación motivada».

Y luego, claro, está la pieza final: práctica y más práctica. Debemos complementar la motivación consciente con una práctica intensísima, de miles de horas. No hay más alternativa. Pensemos en el llamado «conocimiento experto»: un experto en cualquier campo, desde el ajedrez hasta la investigación policial, tiene una memoria superior en ese campo. Holmes conoce al dedillo el mundo del delito. Un jugador de ajedrez suele tener en la cabeza las jugadas de centenares de partidas y puede acceder a ellas al instante. Según el psicólogo K. Anders Ericsson, los expertos ven el mundo de una manera diferente dentro de su campo: ven cosas invisibles para el no iniciado, perciben de un vistazo lo que el ojo no entrenado pasa por alto, y ven los detalles como parte de un todo y saben al instante cuál es importante y cuál no.

En realidad, ni el mismísimo Holmes habría nacido con el sistema que lleva su nombre al mando. Podemos tener la seguridad de que en su mundo ficticio nació igual que nosotros, con Watson encargándose de todo. Pero no quiso seguir así y enseñó a su sistema Watson a actuar según las normas del sistema Holmes, imponiendo la reflexión donde antes había acción refleja.

La mayor parte de las veces actúa el sistema Watson, pero si somos conscientes de su poder podemos conseguir que no esté al mando con tanta frecuencia. Holmes ha convertido en un hábito la activación de su sistema Holmes. Ha ido entrenando poco a poco a su Watson interior, que juzga las cosas con rapidez, para que actúa como el Holmes que todos conocemos. Por pura fuerza de voluntad y de hábito ha conseguido que sus juicios instantáneos cedan ante

una forma de pensar más reflexiva. Y al contar con esta base tan sólida solo tarda unos segundos en completar sus observaciones iniciales sobre Watson. Por eso Holmes lo llama intuición. Pero la intuición precisa que posee Holmes se basa necesariamente en horas y más horas de práctica. Puede que un experto no siempre sea consciente de que sus intuiciones surgen de algún hábito, sea visible o no. Lo que Holmes ha hecho es descomponer y clarificar el proceso de convertir lo «caliente» en «frío», lo reflejo en reflexivo. Es lo que Anders Ericsson llama «conocimiento experto»: la destreza que surge de la práctica intensa y prolongada, no de alguna forma de genio innato. No es que Holmes naciera para ser el detective asesor supremo. Sucede que ha practicado su forma de ver el mundo con plena conciencia y que, con el tiempo, ha perfeccionado su arte hasta llevarlo al nivel que lo ha hecho famoso.

Cuando el primer caso en el que han trabajado juntos llega a su conclusión, el doctor Watson elogia a su nuevo compañero por su logro: «Ha llevado [usted] la investigación detectivesca a un grado de exactitud científica que jamás volverá a ser visto en el mundo». ¿Qué elogio mejor que este? En las páginas que siguen, el lector aprenderá a hacer exactamente lo mismo con cada uno de sus pensamientos desde su aparición, como hizo Arthur Conan Doyle en su defensa de George Edalji o como hacía Joseph Bell al diagnosticar a sus pacientes.

Cuando Holmes inició sus aventuras la psicología aún se hallaba en su infancia y hoy estamos mucho mejor equipados de lo que él pudo soñar. Aprendamos a hacer un buen uso de este conocimiento.

Citas:

-«*Cómo demonios ha caído en la cuenta...*», de *Estudio en escarlata*, capítulo 1: «*Mr. Sherlock Holmes*».

-«*Antes de poner sobre el tapete...*», «*Las innumerables cosas que a cualquiera le sería dado deducir...*», «*A semejanza de otros oficios, la ciencia de la deducción...*», de *Estudio en escarlata*, capítulo 2: «*La ciencia de la deducción*».

Capítulo 2

El desván del cerebro: qué es y qué contiene

Contenido:

1. *La memoria y su contenido*
2. *Los prejuicios y la estructura del desván*
3. *El entorno y el poder de lo incidental*
4. *Activar la pasividad del cerebro*

Citas

Una de las creencias más extendidas sobre Holmes tiene que ver con su supuesto desconocimiento de la teoría copernicana. « ¿Y qué se me da a mí el sistema solar?», responde a Watson en *Estudio en escarlata*. «Dice usted que giramos en torno al Sol... Que lo hiciéramos alrededor de la Luna no afectaría un ápice a cuanto soy o hago.» ¿Y ahora que ya lo sabe? «Haré lo posible por olvidarlo», promete.

Es divertido sacar punta a esta incongruencia entre el detective que parece sobrehumano y su incapacidad de entender un hecho tan elemental que hasta un niño lo puede captar. Y es que el desconocimiento del sistema solar sería impensable en alguien a quien se tuviera por modelo del método científico. Ni siquiera la serie *Sherlock* de la BBC ha podido evitar incluir estas palabras en uno de sus episodios.

Pero hay dos cosas que comentar sobre este supuesto desconocimiento. La primera es que no es cierto. Basta con ver las

muchas referencias a la astronomía que hace Holmes en relatos posteriores: en «El ritual de Musgrave» habla de «una bonificación para conseguir la ecuación personal, como dicen los astrónomos»; en «El intérprete griego» menciona «la oblicuidad de la eclíptica»; en «Los planos del Bruce-Partington» habla de «un planeta [que se sale] de su órbita». La verdad es que Holmes hace uso de casi todos los conocimientos que niega tener en las primeras etapas de su amistad con el doctor Watson (y, ciñéndose al canon holmesiano, la serie *Sherlock* de la BBC finaliza con una nota de triunfo científico: después de todo, Holmes sabe de astronomía y ese conocimiento resuelve el caso y salva la vida de un niño).

Mi opinión es que Holmes exagera su ignorancia a propósito para dirigir nuestra atención a otra cuestión que considero mucho más importante. Su promesa de relegar al olvido el sistema solar sirve para ilustrar una analogía de la mente humana que será fundamental para el pensamiento de Holmes y para nuestra capacidad de emularlo. Momentos después del incidente copernicano, Holmes dice lo siguiente a Watson: «Considero que el cerebro de cada cual es como una pequeña pieza vacía que vamos amueblando con elementos de nuestra elección». Esa «pieza vacía» de la traducción clásica al castellano corresponde a la palabra inglesa *attic*, que aquí se traducirá por «desván».

Cuando oí hablar por primera vez de ese «desván del cerebro» a los siete años de edad, en una de aquellas noches a la luz de la lumbre, enseguida me vino a la mente la cubierta en blanco y negro del libro

A Light in the Attic de Shel Silverstein,¹ con esa cara ladeada que esboza una sonrisa y cuya frente se prolonga en un tejado con chimenea. A la altura del desván hay una ventana por la que asoma un rostro diminuto que mira el mundo. ¿Era eso a lo que se refería Holmes? ¿Un pequeño desván con el techo en pendiente y un ser extraño y de cara graciosa presto a tirar del cordón para apagar o encender la luz?

Resulta que no andaba muy descaminada. Para Sherlock Holmes, el desván cerebral de una persona es un espacio muy concreto, casi físico. Puede que tenga una chimenea. O puede que no. Pero sea cual sea su aspecto es un espacio mental cuya función es almacenar los objetos más dispares. Y sí, resulta que también hay un cordón del que tirar para encender o apagar la luz. Así lo explica Holmes a Watson: «Un necio echa mano de cuanto encuentra a su paso, de modo que el conocimiento que pudiera serle útil, o no encuentra cabida o, en el mejor de los casos, se halla tan revuelto con las demás cosas que resulta difícil dar con él. El operario hábil selecciona con sumo cuidado el contenido [del desván de su cerebro]».

Resulta que esta analogía es sorprendentemente acertada. Como veremos muy pronto, el estudio de la formación, la retención y la recuperación de los recuerdos ha revelado la idoneidad de la idea del desván. En los capítulos que siguen analizaremos paso a paso su papel desde el inicio del proceso de pensamiento hasta su

¹ Hay luz en el desván, Barcelona, Ediciones B, 2001. (N. de los T.)

culminación, examinando cómo actúan en cada punto su estructura y su contenido, y qué podemos hacer para mejorar su función.

En líneas generales, podríamos decir que el desván presenta dos componentes: estructura y contenido. La estructura se refiere al funcionamiento de la mente: cómo adquiere información, cómo la procesa, cómo la clasifica y la almacena, cómo elige integrarla o no con otros contenidos ya existentes. A diferencia de un desván físico, la estructura del desván mental no es totalmente fija. Se puede expandir —aunque no indefinidamente— o se puede contraer en función de cómo lo usemos (en otras palabras, el procesamiento y el almacenamiento pueden ser más o menos eficaces). También pueden variar el método de búsqueda (*cómo recupero la información que he guardado*) y el sistema de almacenamiento (*cómo guardo la información que he adquirido, adónde irá, cómo se etiquetará, con qué se integrará*). Todas estas variaciones tendrán unos límites — cada desván es diferente y está sujeto a sus propias restricciones— pero dentro de esos límites puede adoptar cualquier forma en función de cómo aprendamos a usarlo.

Por otro lado, el contenido del desván está formado por lo que hemos adquirido del mundo y por las vivencias que hemos tenido. Nuestros recuerdos, nuestro pasado y nuestros conocimientos son la información de la que partimos cada vez que afrontamos un reto. Y del mismo modo que lo que contiene un desván físico puede cambiar con el tiempo, nuestro desván mental no deja de incorporar y desechar elementos hasta el último momento. Cuando el proceso de pensamiento empieza, lo que guardamos en la memoria se

combina con la estructura de los hábitos internos y las circunstancias externas para decidir qué se va a recuperar en cualquier momento dado. Para Sherlock Holmes, adivinar el contenido del desván de una persona a partir de su aspecto exterior es una de las formas más seguras de determinar quién es esa persona y de qué es capaz.

Como ya hemos visto anteriormente, gran parte de lo que adquirimos del mundo no está bajo nuestro control: del mismo modo que debemos imaginar un elefante rosa para darnos cuenta de que no existe, no podemos evitar pensar —aunque solo sea un instante— en el funcionamiento del sistema solar o en las obras de Thomas Carlyle si a Watson le diera por hablar de ellas. Sin embargo, sí que podemos aprender a dominar muchos aspectos de la estructura de nuestro desván desechando lo que haya entrado sin quererlo (como cuando Holmes promete olvidar a Copérnico sin tardanza), dando prioridad a lo que queremos y arrinconando lo que no, y aprendiendo a conocer sus recovecos para que no nos influyan demasiado.

Puede que nunca lleguemos a ser expertos en adivinar los pensamientos más íntimos de una persona a partir de su aspecto exterior, pero si aprendemos a entender la organización y las funciones de nuestro desván mental habremos dado el primer paso para llegar a aprovechar todo su potencial, es decir, para optimizar nuestro proceso de pensamiento de modo que cualquier decisión o acto surjan de la versión mejor y más consciente de nosotros mismos. La estructura y el contenido de nuestro desván no nos

obligan a pensar como pensamos: sucede que con el tiempo y con la práctica (con frecuencia inconsciente, pero práctica al fin) hemos aprendido a pensar así. En algún momento, y en algún nivel, hemos decidido que la atención consciente no vale la pena y hemos preferido la eficiencia a la profundidad. Quizá nos lleve el mismo tiempo, pero es posible aprender a pensar de otra forma.

Y aunque la estructura básica sea fija siempre podemos aprender a cambiar sus conexiones y sus componentes, una modificación que, por así decirlo, reconstruye el desván creando nuevas conexiones neuronales cuando cambiamos nuestros hábitos de pensamiento. Como sucede en toda renovación, para los cambios más grandes hará falta cierto tiempo. No se puede reconstruir el desván en un día. Pero es probable que algunos cambios menores se empiecen a notar al cabo de unos días o en solo unas horas. Y estos cambios se darán con independencia de lo viejo que esté nuestro desván o del tiempo transcurrido desde la última limpieza a fondo. En otras palabras, el cerebro puede aprender capacidades nuevas con rapidez y durante toda la vida, no solo en la juventud. En cuanto al contenido, si bien parte de él también será fijo, podremos seleccionar con qué nos queremos quedar y aprender a organizar el desván para que nos sea más fácil acceder a los contenidos que queramos y dejar en un rincón los que menos apreciemos o deseemos evitar. Puede que no acabemos con un desván totalmente diferente, pero seguro que se parecerá más al de Holmes.

1. La memoria y su contenido

El mismo día que Watson se entera de las teorías de su nuevo amigo sobre la deducción —lo de las cataratas del Niágara a partir de una gota de agua y todo eso— asiste a una demostración muy convincente de su poder: su aplicación a un asesinato desconcertante. Mientras Holmes y Watson se hallan sentados hablando de un artículo, se ven interrumpidos por un mensaje de Scotland Yard. El inspector Tobías Gregson pide a Holmes su parecer sobre un caso misterioso. Un hombre ha sido hallado muerto, pero «no ha tenido lugar robo alguno, ni se echa de ver cómo haya podido sorprender la muerte a este desdichado. Aunque existen en la habitación huellas de sangre, el cuerpo no ostenta una sola herida». Gregson añade: «Desconocemos también por qué medio o conducto vino a dar el finado a la mansión vacía; de hecho, todo el percance presenta rasgos desconcertantes». Holmes parte de inmediato a Lauriston Gardens en compañía de Watson.

¿Realmente es un caso tan singular? Gregson y su colega, el inspector Lestrade, parecen pensar que sí. «No se le compara ni uno solo de los que he visto antes, y llevo tiempo en el oficio», dice Lestrade. No hay ni una pista. Pero Holmes tiene una idea. «Entonces, cae de por sí que esta sangre pertenece a un segundo individuo... Al asesino, en el supuesto de que se haya perpetrado un asesinato», dice a los dos policías. «Me vienen a las mientes ciertas semejanzas de este caso con el de la muerte de Van Jansen, en Utrecht, allá por el año treinta y cuatro. ¿Recuerda usted aquel suceso, Gregson?»

Gregson confiesa que no.

«No deje entonces de acudir a los archivos. Nada hay nuevo bajo el sol... Cada acto o cada cosa tiene un precedente en el pasado.»

¿Por qué Holmes recuerda a Van Jansen y Gregson no? Es de suponer que en el pasado los dos debieron de tener conocimiento de ese caso: después de todo, Gregson ha tenido que estudiar y formarse para ocupar su puesto actual. Uno de los dos lo ha retenido por si algún día le pudiera servir; pero para el otro es como si nunca hubiera existido.

También esto nos habla de la naturaleza del desván del cerebro. Cuando se halla bajo el control del sistema Watson es como un gran revoltijo donde no brilla la luz de la atención. Puede que Gregson haya sabido de Van Jansen, pero le ha faltado la motivación y la presencia necesarias para retener ese saber. ¿Por qué habría de preocuparse por casos tan antiguos? En cambio, Holmes toma la decisión consciente y motivada de recordar casos pasados; nunca se sabe cuándo pueden venir bien. En su desván no se extravía ningún conocimiento. Ha tomado conscientemente la decisión de dar importancia a esos detalles, una decisión que se refleja en qué, cómo y cuándo recuerda algo.

Se podría decir que la memoria es el punto de partida de cómo pensamos, de cómo establecemos nuestras preferencias, de cómo tomamos decisiones. El contenido del desván es lo que distingue la mente de una persona de otra cuyo desván tenga la misma estructura. Cuando Holmes habla de amueblar el desván de una manera adecuada se refiere a la necesidad de elegir con cuidado las experiencias, los recuerdos y los aspectos de nuestra vida que

queremos conservar (el mismo Holmes no habría existido como lo conocemos si sir Arthur Conan Doyle no hubiera recordado sus experiencias con el doctor Joseph Bell cuando creó el personaje). Para Holmes, todo inspector de policía debería recordar casos pasados, incluyendo los más confusos: ¿o es que no forman, en cierto sentido, el conocimiento más básico de su profesión?

Cuando la memoria se empezó a estudiar se creía que estaba formada por «engramas», huellas de recuerdos situadas en unos lugares concretos del cerebro. Con el fin de localizar uno de estos engramas —concretamente, para el recuerdo de un laberinto— el psicólogo Karl Lashley enseñó a unas ratas a recorrerlo. Después les extirpó distintos fragmentos de tejido cerebral y las volvió a colocar en el laberinto. Aunque la función motora de algunas ratas se deterioró —las hubo que hicieron el recorrido cojeando o arrastrándose medio atontadas— ninguna llegó a olvidar el recorrido por completo y Lashley concluyó que un recuerdo concreto no se almacenaba en un único lugar, sino en una red neuronal interconectada, algo que a Holmes le sonaría muy familiar.

Hoy se considera que la memoria consta de dos sistemas, uno a corto plazo y otro a largo plazo, y si bien sus mecanismos siguen siendo teóricos, la analogía del desván —aunque sea un tipo de desván muy particular— no andará muy desencaminada. Cuando vemos algo, se codifica primero en el cerebro y luego se almacena en el hipocampo, que sería como un primer punto de acceso al desván, donde lo colocamos todo antes de saber si lo queremos guardar. Desde allí, todo lo que consideremos importante o lo que nuestra

mente decida de algún modo que es conveniente guardar basándose en nuestras experiencias y directrices pasadas (es decir, en lo que solemos considerar importante), pasará a una caja, a un lugar concreto de la corteza cerebral, al espacio principal de almacenamiento del desván: la memoria a largo plazo. Esta operación se denomina consolidación. Cuando necesitamos recordar algo que ha sido almacenado previamente la mente acude al lugar adecuado y lo saca. A veces también saca algún recuerdo adyacente o activa el contenido de toda la caja en lo que se llama una activación asociativa. En otras ocasiones la información se traspapela y cuando la sacamos a la luz su contenido ya no es el mismo que cuando la guardamos, aunque puede que no nos demos cuenta de los cambios. En cualquier caso, le echamos un vistazo y le añadimos cualquier cosa nueva que parezca pertinente. Luego la devolvemos a su lugar con los cambios que hemos hecho. Esos pasos se denominan, respectivamente, recuperación y reconsolidación.

Los detalles concretos no son tan importantes como la idea en general. Unas cosas se almacenan; otras se desechan y no llegan al desván. El cerebro determina dónde encaja cada recuerdo en función de algún sistema asociativo. Sin embargo, debemos tener presente que casi nunca recuperaremos una copia exacta de lo guardado. Con cada sacudida, el contenido de las cajas cambia y se desordena. Si guardamos un libro favorito de nuestra infancia sin el debido cuidado, cuando volvamos a buscarlo puede que la humedad haya dañado la imagen que tanto ansiamos volver a ver. Y si

guardamos sin cuidado varios álbumes de fotos, las imágenes de un viaje acabarán mezcladas con las de otros. Cuantas más veces saquemos un objeto, menos polvo acumulará: se quedará encima de todo y lo tendremos más a mano (aunque no sabemos de qué puede ir acompañado cuando lo volvamos a sacar). Pero si no lo tocamos acabará sepultado en un montón del fondo, aunque un movimiento repentino en sus inmediaciones puede hacer que se suelte. Si nos olvidamos de algo el tiempo suficiente puede que al ir a buscarlo nos sea imposible encontrarlo: seguro que aún sigue ahí, pero estará en el fondo de una caja perdida en un rincón oscuro y no es probable que lo volvamos a encontrar.

Para cultivar nuestro conocimiento de una manera activa, debemos tener presente que siempre están entrando cosas en el desván. En nuestro estado habitual no solemos fijarnos en ellas a menos que algún aspecto nos llame la atención, pero entran de todos modos. Se cuelan en su interior si no estamos atentos, si nos limitamos a recibir información de una manera pasiva y no hacemos el esfuerzo consciente de fijarnos en ella (algo que abordaremos más a fondo un poco más adelante), sobre todo si habla de cosas que en cierto modo llaman nuestra atención de una manera natural: temas de interés general, cosas de las que no podemos evitar darnos cuenta, que nos suscitan alguna emoción o que nos atraen por algún aspecto novedoso o destacable.

Es demasiado fácil dejar que el mundo entre sin filtrar en el desván, poblándolo con cualquier cosa que nos llame la atención por su interés o su relevancia inmediata. Cuando nos hallamos en el

estado habitual del sistema Watson no «elegimos» qué recuerdos almacenar. De algún modo se almacenan solos (o no, según sea el caso). ¿Quién no se ha encontrado alguna vez reviviendo un recuerdo con un amigo —ese día que pedimos una buena copa de helado para almorzar y luego pasamos la tarde paseando por el centro y mirando a la gente junto al río— y que el amigo no sepa de qué estamos hablando? «Debió de ser con alguien más —dice—. Conmigo no. El helado no me va.» No obstante, sabemos que pasamos ese día con él. ¿Y quién no se ha hallado en la situación contraria, en la que alguien relata un suceso o un momento vividos en común y del que no guardamos ningún recuerdo? Podemos estar seguros de que esa persona está tan convencida como nosotros de que las cosas fueron tal como las recuerda.

Holmes nos advierte que esta postura es peligrosa. Antes de que nos demos cuenta la mente se nos llenará de tanta información inservible que incluso la que solía ser útil acabará sepultada y será inaccesible, como si nunca hubiera estado allí. Es importante tener presente que, en cualquier momento dado, solo sabemos lo que podemos recordar. En otras palabras, por muchos conocimientos que tengamos no nos van a servir de nada si no los recordamos cuando es necesario. No sirve de nada que el Holmes moderno de Benedict Cumberbatch sepa algo de astronomía si no puede recordar en el momento decisivo la fecha del paso de un asteroide que aparece en un cuadro. Morirá un niño y el nuevo Holmes defraudará nuestras expectativas. No habría servido de nada que

Gregson hubiera conocido el caso Van Jansen y sus andanzas en Utrecht si no se acordara de ello en Lauriston Gardens.

Cuando queramos recordar algo nos será imposible hacerlo si hay demasiadas cosas amontonadas que se interponen en el camino y se disputan nuestra atención. Podemos tratar de recordar aquel asteroide tan importante y acabar pensando en una noche en la que vimos una lluvia de estrellas o en lo que llevaba puesto la profesora de astronomía cuando nos habló por primera vez de los cometas. Todo dependerá de lo bien organizado que esté el desván: de cómo se hayan codificado los recuerdos, de las pistas o señales que activen su recuperación, de lo metódico y organizado que sea nuestro proceso de pensamiento. Una cosa es guardar algo en el desván, y otra totalmente distinta es hacerlo con la organización necesaria para poder acceder a ello cuando sea necesario. El solo hecho de haber guardado un recuerdo no significa que podamos acceder a él siempre que queramos.

Es inevitable que se cuele datos inservibles en el desván porque alcanzar un nivel de atención como el de Holmes es prácticamente imposible. (Más adelante veremos que él tampoco es tan estricto. Datos en principio inservibles pueden ser valiosos en determinadas circunstancias.) Pero lo que *sí* podemos hacer es ejercer más control sobre los recuerdos que acabamos codificando.

Si Watson —o Gregson— quisieran seguir el método de Holmes harían bien en fijarse en la naturaleza motivacional de la codificación de los recuerdos: recordamos más y mejor lo que nos *interesa* y nos *motiva*. Con toda seguridad, Watson recordaba muy

bien su formación médica —y sus diversos amoríos— porque habían sido muy importantes para él y habían captado su atención. Dicho de otro modo, estaba motivado para recordarlos.

El psicólogo Karim Kassam llama a este fenómeno «efecto Scooter Libby»: durante su juicio en 2007, Lewis Scooter Libby dijo no recordar haber mencionado la identidad de cierta empleada de la CIA a ningún periodista. Los miembros del jurado no le creyeron: algo tan importante no se puede olvidar. Pero sí que se olvida. La importancia de los hechos en el momento de producirse fue ínfima en comparación con la que tuvieron después, y cuando la motivación influye más es en el momento de almacenar un recuerdo, no más adelante. La llamada «motivación para recordar» o MPR tiene mucha más fuerza en el momento de codificar, y si un recuerdo no se ha codificado como es debido nos costará mucho recuperarlo por muy fuerte que sea la motivación para hacerlo. Aunque cueste creerlo, puede que Libby dijera la verdad.

Podemos aprovechar la MPR activando los mismos procesos conscientemente cuando sea necesario. Si realmente queremos recordar algo deberemos dedicarle una atención especial, decirnos a nosotros mismos «quiero acordarme de esto» y, si es posible, solidificar el recuerdo cuanto antes hablando de él con otra persona (y si no hay nadie a quien contarle lo repasamos mentalmente varias veces: la cuestión es repetirlo para que se consolide). Y esta consolidación aún será más firme si manipulamos el recuerdo, si jugueteamos con él en el sentido de hacer que cobre vida mediante palabras y gestos. Por ejemplo, en un estudio, los sujetos —todos

estudiantes— que explicaron un material matemático después de haberlo leído una sola vez, rindieron mejor en un test posterior que los que habían leído el material varias veces. Por otro lado, cuantas más pistas tenemos sobre algo, más probable es que lo recordemos. Si Gregson hubiera centrado la atención en los detalles del caso Van Jansen en cuanto tuvo conocimiento de él —las imágenes, los olores y sonidos, cualquier cosa de la que se hablara ese día en el periódico— y hubiera reflexionado sobre ellos, es muy probable que los recordara ahora. También pudo haber relacionado el caso con los conocimientos que ya tenía —en otras palabras, haberlo guardado en una caja o carpeta ya existente dedicada a los crímenes sangrientos o a casos de 1834— y esa asociación le habría permitido responder a la pregunta de Holmes. Habría servido cualquier cosa que distinguiera esa información, que la hiciera, de algún modo, más personal, más narrable y, sobre todo, memorable. Holmes solo recuerda los detalles que considera importantes y no hace caso del resto. Solemos creer que en cualquier momento dado sabemos lo que sabemos. Pero la verdad es que en ese momento solo sabemos lo que podemos recordar.

Dicho esto, ¿qué determina qué podemos recordar y qué no en cada momento dado? En otras palabras, ¿cómo activa la estructura del desván los contenidos que alberga?

2. Los prejuicios y la estructura del desván

Es el otoño de 1888 y Sherlock Holmes está mortalmente aburrido. Lleva meses sin que se le haya presentado un caso interesante. Así

que, para combatir el tedio, y para gran consternación de Watson, el detective recurre a la solución al 7% de cocaína. Dice Holmes que lo estimula y le aclara la mente, algo que necesita cuando no hay nada sobre lo que reflexionar.

« ¡Calcule el coste resultante! — dice Watson intentando razonar con su compañero—. Quizá su mente se estimule y se excite, según usted asegura; pero es mediante un proceso patológico y morboso, que provoca cambios en los tejidos y que pudiera dejar al cabo de un tiempo una debilidad permanente. Sabe usted, además, qué funesta reacción se produce cuando finalizan sus efectos. Le aseguro que es un coste demasiado caro.»

Holmes no cede. «Proporciómeme usted problemas, proporciómeme trabajo, deme los más abstrusos criptogramas o los más intrincados análisis —responde—, y entonces me encontraré en mi ambiente. Podré prescindir de estimulantes artificiales. Pero odio la aburrida monotonía de la existencia.» Watson insiste, pero ni sus mejores argumentos médicos hacen mella en Holmes (al menos de momento).

Por suerte, en esta ocasión concreta no van a hacer falta. Un golpe seco en la puerta anuncia la entrada de su casera, la señora Hudson, quien les dice que una joven, de nombre Mary Morstan, ha llegado para ver a Sherlock Holmes. Watson describe así la entrada de Mary:

La señorita Morstan entró en la habitación con paso firme y mucha compostura exterior en sus maneras. Era una joven rubia, menuda, fina, con guantes largos y ataviada con el gusto más exquisito. Sus

ropas, sin embargo, eran de una sencillez y falta de rebuscamiento que daban a entender unos recursos monetarios limitados. El vestido era de un gris ligeramente oscuro, sin adornos ni realces; llevaba un turbante pequeño de la misma tonalidad apagada, sin otro relieve que unas mínimas plumas blancas en un costado. Su rostro no poseía rasgos regulares ni belleza de compleción, pero la expresión del mismo era dulce y bondadosa, y sus grandes ojos azules eran singularmente espirituales y simpáticos. A pesar de que mi conocimiento de las mujeres abarca muchas naciones y tres continentes distintos, mis ojos nunca se habían posado en una cara que ofreciese tan claras promesas de una índole refinada y sensible. Cuando se sentó junto a Sherlock Holmes, no pude menos de fijarme en el temblor de sus labios, cómo se estremecían sus manos y exteriorizaba todos los síntomas de una intensa emoción interior. ¿Quién será esa joven? ¿Y qué querrá del detective? Estas preguntas son el punto de partida de *El signo de los cuatro*, una aventura que llevará a Holmes y a Watson hasta la India y las islas Andamán, con pigmeos y marineros con pata de palo. Aunque antes de esto, está la joven misma: quién es, qué representa, adónde los llevará. Un poco más adelante examinaremos el primer encuentro entre Mary, Holmes y Watson, y compararemos las reacciones tan diferentes de los dos al conocerla. Pero primero retrocedamos un poco para considerar qué sucede en el desván de nuestra mente cuando nos enfrentamos por primera vez a una situación o, como en el caso de *El signo de los cuatro*, vemos por primera vez a una

persona. ¿Cómo se activan los contenidos de los que acabamos de hablar?

Desde el principio, nuestro pensamiento se rige por la estructura de nuestro desván mental: las maneras habituales de pensar y de actuar, la manera de aprender, con el tiempo, a mirar y juzgar el mundo, los prejuicios, los sesgos y las reglas heurísticas que determinan la percepción intuitiva e inmediata de la realidad. Aunque, como acabamos de ver, los recuerdos y las experiencias almacenadas en el desván varían mucho de una persona a otra, las pautas de activación y recuperación son muy similares e influyen en el proceso de pensamiento de una manera previsible y característica. Y si estas pautas habituales indican algo, es esto: que a nuestra mente nada le gusta más que sacar conclusiones.

Imaginemos que nos hallamos en una fiesta. Estamos con un grupo de amigos y conocidos charlando alegremente con un vaso en la mano cuando vemos que un desconocido se dispone a unirse a la conversación. Con toda seguridad, antes de que abra la boca — incluso antes de que llegue hasta el grupo— ya nos habremos formado una impresión bastante completa, aunque posiblemente inexacta, del desconocido como persona. ¿Cómo viste? ¿Lleva una gorra de béisbol? Si nos gusta mucho el béisbol será un tío estupendo. Si el béisbol no nos dice nada, el tío será un tostón. ¿Cómo anda? ¿Cómo es su porte? ¿Qué aspecto tiene? ¡Vaya, ya empieza a quedarse calvo! ¡Qué palo! ¡No creará que tiene algo en común con gente joven y enrollada como nosotros! También es probable que nos hayamos fijado en qué otros aspectos se parece a

nosotros o no. ¿Es del mismo sexo? ¿La misma raza? ¿La misma clase social? ¿Los mismos medios económicos? E incluso habremos deducido algo sobre su personalidad — ¿es tímido?, ¿extrovertido?, ¿nervioso?, ¿seguro de sí mismo?— basándonos únicamente en su aspecto y su conducta. O puede que el desconocido sea una desconocida, que lleve el pelo teñido del mismo tono azul que la mejor amiga de nuestra infancia justo antes de que dejáramos de hablarnos, que desde entonces hayamos creído que ese color de pelo es señal de una ruptura inminente y que ahora, de repente, todos esos recuerdos se agolpen en nuestra mente y deformen la impresión que nos hacemos de esa persona que no tiene nada que ver. En realidad, no nos hemos fijado en nada más.

Cuando el desconocido o la desconocida empiezan a hablar afinamos los detalles cambiando algunos, ampliando otros o suprimiendo unos pocos. Pero la primera impresión, la que nos hemos formado en cuanto hemos visto a la persona, seguirá siendo prácticamente la misma. ¿En qué se ha basado esa impresión? ¿Realmente se ha basado en algo sustancial? Recordemos que el simple color del pelo ha desencadenado un torrente de recuerdos.

Cuando vemos a esa persona desconocida, cada pregunta que nos hacemos y cada detalle que observamos entra flotando, por así decirlo, por la pequeña ventana del desván y prepara o «preactiva» en nuestra mente unas asociaciones concretas que son las responsables de que nos formemos una impresión de alguien que no conocemos y con quien nunca hemos hablado.

Prácticamente nadie se libra de estos prejuicios. El Test de Asociación Implícita (*Implicit Association Test* o IAT) mide la distancia entre nuestras actitudes conscientes (aquellas de las que tenemos conciencia) y las inconscientes (las que forman la estructura invisible de nuestro desván y están más allá de nuestra conciencia inmediata). El IAT permite comprobar la existencia de prejuicios implícitos hacia toda una variedad de grupos (aunque lo más habitual es determinar la existencia de prejuicios raciales) observando los tiempos de reacción para asociaciones entre atributos positivos y negativos y fotografías de representantes de los grupos. Ciertos pares de atributos se representan mediante una misma clave: por ejemplo, el par «euroamericano» y «bueno» se asocia a una clave «I», y el par «afroamericano» y «malo» se asocia a una clave «E». Otras veces los pares cambian y la «I» es para el par «afroamericano» y «bueno», y la «E» para el par «euroamericano» y «malo». La velocidad de categorización de una persona en cada una de estas variantes determina su grado de prejuicio implícito. En el caso de los prejuicios raciales, si alguien categoriza con más rapidez el par «euroamericano» y «bueno» que el par «afroamericano» y «malo» indica que alberga un prejuicio racial implícito.²

Los resultados son muy sólidos y se han comprobado en repetidas ocasiones: incluso las personas que se auto puntúan muy bajo en una escala de prejuicio (por ejemplo, «puntúe en una escala de cuatro puntos que va de *muy femenino* a *muy masculino*, si asocia usted la palabra *carrera* más a masculino que a femenino),

² El lector puede pasar el IAT en el sitio web «Project Implicit» de la Universidad de Harvard, implicit.harvard.edu;

presentan unas diferencias en los tiempos de reacción del IAT que dicen algo muy distinto. En las actitudes hacia la raza del IAT, cerca del 68% de más de 2,5 millones de participantes han mostrado una pauta de prejuicio. En la actitud hacia la edad (preferir las personas jóvenes a las de edad avanzada), el resultado es de un 80%. En la actitud hacia las personas discapacitadas (es decir, preferencia por personas «intactas») es de un 76%. Para la orientación sexual (preferencia por las personas heterosexuales respecto a las homosexuales) es del 68%. Para el peso (preferir las personas delgadas a las obesas) es del 69%. Y la lista sigue y sigue. La cuestión es que los prejuicios que albergamos en cualquier momento dado —nuestra manera de ver el mundo— influyen en nuestras decisiones y conclusiones, en las evaluaciones que hacemos y en lo que elegimos.

Con esto no quiero decir que siempre actuemos en función de nuestros prejuicios; somos plenamente capaces de resistir los impulsos básicos de nuestro cerebro. Pero lo que está claro es que los prejuicios surgen de un nivel muy básico. Y por mucho que protestemos diciendo que no tenemos prejuicios lo más probable es que los tengamos. Prácticamente nadie es inmune a ellos.

El cerebro humano viene «cableado» de origen para hacer juicios con rapidez y está equipado con vías secundarias y atajos que simplifican la tarea de percibir y evaluar la infinidad de estímulos que recibimos del entorno a cada instante. Y es lógico que sea así: si nos fijáramos en cada estímulo nos quedaríamos atascados, perdidos. No pasaríamos de esa primera evaluación y prácticamente

no podríamos hacer ningún juicio. El mundo se haría demasiado complejo con demasiada rapidez. Como dijo William James: «Recordarlo todo sería tan terrible como no recordar nada».

Cuesta mucho cambiar la manera de ver el mundo y los prejuicios son extraordinariamente difíciles de erradicar. Pero esto no significa que sean inalterables o inmutables. Los resultados del IAT se pueden mejorar por medio de ejercicios mentales y otros tipos de intervención (centrados en los prejuicios en cuestión, claro está). Por ejemplo, si antes de pasar un IAT sobre el prejuicio racial mostramos imágenes de personas de raza negra disfrutando de un picnic, la puntuación se reducirá significativamente.

Tanto Holmes como Watson pueden formarse opiniones y hacer juicios con rapidez, pero los atajos que utilizan sus cerebros no podrían ser más diferentes. Watson personifica el cerebro en su estado natural o «por defecto», es decir, la estructura de las conexiones de la mente en su estado habitual, básicamente pasivo. Y Holmes personifica el estado que el cerebro y la mente pueden lograr; nos dice que es posible «recablear» su estructura para liberarnos de las reacciones instantáneas que nos impiden juzgar el entorno con más objetividad y rigor.

Consideremos, por ejemplo, un estudio que se hizo con el IAT para determinar los prejuicios de un grupo de médicos. Primero se enseñó a cada médico una fotografía de un hombre de cincuenta años de edad que en unos casos era de raza blanca y en otros de raza negra. A continuación se les pidió que imaginaran que el hombre de la foto era un paciente que presentaba unos síntomas

parecidos a los de un ataque al corazón. ¿Cómo lo tratarían? Cuando hubieron respondido, se les pasó el IAT racial.

En cierto sentido, los resultados fueron los esperados. La mayoría de los médicos mostraron algún grado de prejuicio en el IAT. Pero también se observó algo muy interesante: el prejuicio reflejado en el test no coincidía necesariamente con el manifestado al tratar al paciente. Por término medio, los médicos tendían a recetar los fármacos necesarios por igual, con independencia de la raza del paciente; y, por extraño que pueda parecer, los médicos con más prejuicio racial según el IAT trataron a los dos grupos con más equidad que los médicos con menos prejuicio.

Lo que lleva a cabo el cerebro en el nivel instintivo y nuestra forma de actuar no son lo mismo. ¿Significa esto que los prejuicios de los médicos habían desaparecido, que su cerebro no se había precipitado a sacar conclusiones basadas en asociaciones implícitas que se habían formado en el nivel de cognición más básico? Seguramente no. Pero sí significa que una motivación adecuada puede contrarrestar un prejuicio y hacer que no influya en la conducta. El hecho de que el cerebro se precipite a sacar conclusiones no tiene por qué determinar nuestra manera de actuar. Dicho de otro modo, podemos controlar nuestra conducta si así lo queremos.

Lo que sucede cuando vemos al desconocido en la fiesta es exactamente lo mismo que le sucede a alguien tan avezado a la observación como Sherlock Holmes. Pero igual que los médicos han aprendido con el tiempo a dar importancia a unos síntomas y a

descartar otros por irrelevantes, Holmes ha aprendido a filtrar los instintos de su cerebro, a separar los que deben intervenir cuando se forma la impresión de un desconocido de los que no.

¿Cómo lo hace? Para verlo regresaremos a *El signo de los cuatro*, cuando Mary Morstan, la misteriosa visitante, hace su primera aparición. ¿Ven Holmes y Watson a Mary de la misma manera? De ningún modo. Watson se fija antes que nada en su aspecto y comenta que es extraordinariamente atractiva. Eso no importa, dice Holmes. «Es de primordial importancia no dejar que nuestro razonamiento resulte influido por las cualidades personales — explica—. Para mí el cliente es una simple unidad, un factor del problema. Los factores personales son antagónicos del razonar sereno. Le aseguro que la mujer más encantadora que yo conocí fue ahorcada por haber envenenado a tres niños pequeños para cobrar el dinero del seguro; en cambio, el hombre físicamente más repugnante de todos mis conocidos es un filántropo que lleva gastado casi un cuarto de millón de libras en los pobres de Londres.»

Pero Watson insiste. «Sin embargo, en este caso...»

Holmes niega con la cabeza. «Nunca excepciones. La excepción rompe la regla.»

Lo que quiere decir Holmes está muy claro. Sin duda, sentiremos emociones. Y no es probable que podamos posponer las impresiones que se forman de una manera casi automática: «Creo que es una de las jóvenes más encantadoras que he conocido», dice Holmes de Miss Morstan, todo un cumplido viniendo de él. Pero lo que no

debemos permitir es que esas impresiones nublen el razonamiento objetivo. («Pero el amor es un estado emotivo, y todo lo emocional resulta opuesto al razonar frío y sereno, que yo coloco por encima de todas las cosas», añade Holmes de inmediato tras mencionar el encanto de Mary.) Podemos reconocer su presencia, pero luego, de una manera totalmente consciente, habrá que dejarlas de lado. Podemos reconocer que la desconocida nos recuerda a aquella amiga convertida en enemiga de secundaria, y luego no pensar más en ella. Ese equipaje emocional no tiene la importancia que creemos que tiene. Y no pensemos nunca que algo es una excepción. Porque no lo es.

Pero en la práctica puede llegar a ser muy difícil aplicar estos principios de no tener en cuenta las emociones y de no hacer ninguna excepción. Watson quiere pensar lo mejor de la joven que lo ha cautivado y atribuiría cualquier defecto a circunstancias adversas. Su mente indisciplinada transgrediría las reglas de Holmes sobre la percepción y el razonamiento adecuados: haría una excepción, cedería a la emoción y fracasaría por completo en lograr esa fría imparcialidad que Holmes ha convertido en su mantra.

Watson ya se encuentra predispuesto desde el principio a formarse una buena imagen de Mary. Antes de que la joven aparezca está relajado y alegre, bromeando como de costumbre con su compañero de piso. Y, para bien o para mal, ese estado de ánimo influirá en su juicio. Es el fenómeno llamado «heurística afectiva»: pensamos en función de cómo nos sentimos. Un estado alegre y relajado contribuye a una visión del mundo más abierta y menos prudente.

Watson no sabe que hay una persona a punto de llegar, pero ya está predispuesto a que esa persona le caiga bien.

¿Y qué sucede cuando entra la joven? Pues lo mismo que en la fiesta de antes. Cuando vemos a un desconocido nuestra mente inicia una pauta de activación previsible que está predeterminada por nuestras experiencias pasadas, nuestros objetivos actuales — incluyendo la motivación— y nuestro estado de ánimo. Cuando Mary Morstan entra en el 221B de Baker Street, Watson ve a «una joven rubia, menuda, fina, con guantes largos y ataviada con el gusto más exquisito. Sus ropas, sin embargo, eran de una sencillez y falta de rebuscamiento que daban a entender unos recursos monetarios limitados». Inmediatamente, esa imagen despierta en él los recuerdos de otras jóvenes rubias y delicadas que conoce; y no las frívolas, claro, sino las sencillas, las que en lugar de restregarte su belleza por la cara la difuminan con un vestido gris ligeramente oscuro, «sin adornos ni realces». Eso hace que Mary tenga una expresión «dulce y bondadosa, [con] sus grandes ojos azules singularmente espirituales y simpáticos». Watson concluye su panegírico inicial con estas palabras: «A pesar de que mi conocimiento de las mujeres abarca muchas naciones y tres continentes distintos, mis ojos nunca se habían posado en una cara que ofreciese tan claras promesas de una índole refinada y sensible».

De inmediato, el buen doctor ha saltado del color del pelo, de su tez y de su forma de vestir a un juicio sobre su carácter que va mucho más lejos. Puede que el aspecto de Mary sugiera sencillez. Pero

¿dulzura?, ¿espiritualidad?, ¿bondad?, ¿simpatía?, ¿refinamiento y sensibilidad? Watson carece totalmente de base para esos juicios. Lo único que ha hecho Mary es entrar en la sala y aún no ha dicho ni una palabra en su presencia. Pero ya han entrado en juego una serie de prejuicios que compiten entre sí para crear una imagen completa de esta desconocida.

En un momento, Watson ha recurrido a su experiencia al parecer amplísima, a las enormes cajas de su desván que llevan la etiqueta MUJERES QUE HE CONOCIDO, para dotar de personalidad a la recién llegada. Y aunque su conocimiento de las mujeres abarque tres continentes distintos, no por ello hemos de creer que, en este caso, su evaluación sea precisa (a menos que se nos diga que Watson siempre ha juzgado con éxito el carácter de una mujer a primera vista, cosa de la que me permito dudar). Watson olvida de manera muy oportuna lo mucho que tardó en llegar a conocer a sus anteriores parejas, suponiendo que llegara a conocerlas. (Tengamos en cuenta que Watson está soltero, acaba de volver herido de la guerra, y prácticamente carece de amistades. ¿Qué estado motivacional cabría esperar que fuera habitual en él? Por otro lado, si estuviera casado y fuera una persona de éxito y muy conocida, veríamos su juicio de Mary con otros ojos.)

Esta tendencia, la «heurística de la disponibilidad», es frecuente y muy poderosa: en cualquier momento dado, nuestra mente usa lo que tiene más a mano. Y cuanto más fácil de recordar sea algo, más creeremos en su aplicabilidad y en su verdad. En una de las demostraciones clásicas de este efecto, los sujetos de un estudio

que habían leído nombres de personas desconocidas para ellos en el pasaje de un libro, más adelante creyeron, sin dudar de la exactitud de su juicio, que eran nombres de famosos por el simple hecho de que podían recordarlos con facilidad. La facilidad de su recuerdo era prueba suficiente para ellos y no se pararon a pensar que esta disponibilidad debida a la anterior lectura de los nombres pudiera ser la causa de la sensación de familiaridad. Diversos estudios han demostrado que cuando hay algo en el entorno —una imagen, una persona o una palabra— que actúa como «preactivador», podemos acceder mejor a otros conceptos relacionados con ese algo —en otras palabras, esos conceptos se han hecho más asequibles— y tendemos a dar esos conceptos por válidos con independencia de que lo sean o no. El encanto de Mary desencadena una cascada de asociaciones en el cerebro de Watson que generan una imagen mental de la joven que no tiene por qué parecerse a la real. Cuanto más encaje Mary con las imágenes suscitadas —la «heurística de la representatividad»— más fuerte será la impresión para Watson y más seguro estará de su objetividad.

Añadamos a esto que toda información adicional parece sobrar. Por ejemplo, no es probable que el galante doctor se haga preguntas como estas: ¿cuántas mujeres ha conocido que fueran refinadas, sensibles, espirituales, simpáticas y bondadosas, todo a la vez? ¿Y hasta qué punto es normal encontrarse con una persona así teniendo en cuenta la población en general? Me atrevo a decir que no mucho, ni siquiera teniendo en cuenta las de pelo rubio y ojos azules, que al parecer son señales inequívocas de espiritualidad y

todo lo demás. ¿Y a cuántas mujeres recuerda en total cuando ve a Mary? ¿A una? ¿A dos? ¿A cien? ¿Cuál es el tamaño total de su muestra? De nuevo me atrevo a decir que no muy grande y, además, seguro que estará muy sesgada.

Aunque no sabemos qué asociaciones precisas se activan en la mente del doctor cuando ve a Mary por primera vez, sin duda habrán sido las más recientes (el llamado «efecto de recencia»), las más destacadas o memorables (¿y todas esas rubias de ojos azules pero sosas y poco interesantes?; dudo mucho que ahora las recuerde, es como si no hubieran existido) y las más familiares (aquellas a las que su mente ha vuelto con más frecuencia, aunque, como he dicho antes, es probable que no sean las más representativas). Todas esas asociaciones han influido en la impresión que Watson se ha hecho de Mary. Lo más probable es que de ahora en adelante haga falta un terremoto, y de los buenos, para que Watson modifique esta impresión inicial.

Su perseverancia aún será más fuerte por la naturaleza física del desencadenante inicial: y es que el rostro es el rasgo con más fuerza de una persona, el que da origen a más actos y asociaciones que se resisten a desaparecer.

Para ver el poder del rostro en acción, observemos estas dos fotografías



Primero, ¿qué cara nos parece más atractiva?; y segundo, ¿qué persona nos parece más capaz?

Si el lector viera estas fotografías durante una décima de segundo, lo más probable es que su opinión coincidiera con la de las muchas otras personas a las que también he hecho esta prueba. Y no son caras elegidas al azar. Son las caras de dos candidatos políticos rivales que se presentaron por Wisconsin en las elecciones al Senado de los Estados Unidos de 2004. La evaluación que hayamos hecho de su capacidad (un indicador de su fortaleza y formalidad) casi siempre predecirá al ganador (el hombre de la izquierda). En cerca del 70% de los casos, las evaluaciones de la capacidad tras una exposición de un segundo predicen los resultados reales de unas elecciones. Este fenómeno se ha observado en elecciones realizadas en una gran variedad de países, desde los Estados Unidos a Gran Bretaña, Finlandia, México, Alemania o Australia. El cerebro decide quién nos puede representar mejor basándose en el resplandor de una sonrisa o la fuerza de una barbilla (uno de los mejores ejemplos es el de Warren G. Harding, el presidente de los

Estados Unidos con la mandíbula más cuadrada y perfecta que ha existido). Sucede que estamos cableados para hacer, precisamente, lo que no deberíamos: apresurarnos a sacar conclusiones a partir de pistas muy sutiles de las que no llegamos a ser conscientes. Y las repercusiones de esto se extienden a situaciones mucho más serias que el hecho de que Watson se fie demasiado del bello rostro de una clienta. Desprevenido, a Watson le es imposible recurrir al «razonar frío y sereno» que Holmes parece tener siempre a mano.

Del mismo modo que una impresión fugaz de la capacidad puede determinar nuestro voto, la evaluación inicial tan positiva que Watson hace de Mary forma el eje en torno al que añadirá más detalles que refuercen esa impresión. Sus posteriores juicios estarán muy influenciados por los efectos de esta «primacía» o persistencia de las primeras impresiones.

Estando tan rebosante de optimismo es mucho más probable que Watson sea víctima del «efecto de halo» por el que si un rasgo —en este caso, el aspecto físico— nos parece positivo, es probable que también nos parezcan positivos otros rasgos y que rechacemos inconscientemente aquellos que no encajen. También será vulnerable al clásico sesgo de correspondencia: creerá que todo lo negativo de Mary se debe a circunstancias externas —el estrés, la mala suerte, lo que sea— y que todo lo positivo es un fiel reflejo de su carácter. Todo lo bueno será obra de ella; lo malo se deberá al entorno. ¿Y la casualidad o la suerte? No tienen importancia. ¿Y saber que, por regla general, somos muy malos haciendo *cualquier* clase de predicción sobre un suceso o una conducta? Tampoco hará

que su impresión varíe. En realidad es probable que —a diferencia de Holmes— ni siquiera haya contemplado esta posibilidad ni evaluado su propia capacidad.

Seguramente, Watson seguirá ignorando por completo los aros por los que debe pasar su mente para mantener una impresión coherente de Mary, para formar una narración basada en datos aislados que tenga sentido y cuente una historia atractiva. Y en una especie de profecía autocumplida que, en potencia, podría tener consecuencias adversas, su conducta podrá hacer que Mary actúe de una manera que confirme la impresión que tiene de ella. Si trata a Mary como si fuera un ángel de hermosura, es probable que ella responda con una sonrisa angelical. Empezamos creyendo que lo que percibimos es real y acabamos obteniendo lo que esperamos. Y, mientras tanto, no somos conscientes de haber hecho nada salvo actuar de una forma totalmente racional y objetiva. Es la perfecta ilusión de validez y su impacto es muy difícil de soslayar incluso en circunstancias que van contra toda lógica. Por ejemplo, quienes hacen entrevistas para cubrir un puesto de trabajo tienden a tomar una decisión sobre los candidatos al cabo de unos minutos —a veces muy pocos— de conocerlos. Y aunque la conducta posterior de un candidato contradiga esa impresión sigue siendo poco probable que cambien de opinión por muy claras que puedan ser las señales. Imagine el lector que debe decidir sobre la idoneidad de que una persona —llamémosla Amy— entre a formar parte de su equipo. Antes, sin embargo, le daré un poco de información sobre ella. En

primer lugar, le diré que Amy es una chica muy inteligente y trabajadora.

Hagamos un alto aquí. Lo más probable es que el lector esté pensando: «Vale, fantástico, seguro que estará muy bien trabajar con ella; lo que más valoro de un compañero de trabajo es que sea una persona inteligente y trabajadora». Pero ¿qué ocurre si a esa información añado que es tozuda y envidiosa? Ahora ya no parece tan buena, ¿verdad? Sin embargo, la impresión inicial tendrá tanta fuerza que lo más probable es que el lector no tenga en cuenta la segunda información y dé más peso a la primera. Y todo se debe a la impresión inicial. Si ahora invirtiéramos el orden de presentación sucedería exactamente lo contrario: por muy inteligente y trabajadora que pueda ser Amy, la idea de que es una persona envidiosa y tozuda se acabará imponiendo.

Veamos otro ejemplo: consideremos estas descripciones de una misma persona.

Inteligente, hábil, trabajadora, cordial, decidida, práctica, prudente

Inteligente, hábil, trabajadora, fría, decidida, práctica, prudente

Las dos descripciones solo difieren en un atributo: la persona es *cordial* o es *fría*. Pero cuando los participantes en un estudio oyeron solo una de las dos descripciones y se les pidió que eligieran qué par de cualidades describían mejor a esa persona (de una lista de dieciocho pares de la que se debía elegir una cualidad de cada par), se observó que la impresión final que producían las dos descripciones era diferente. Los sujetos tendieron a considerar que la primera persona era generosa y la segunda no. Habrá quien diga

que la generosidad es un aspecto inherente a la cordialidad y que es lógico que los sujetos respondieran así. Pero los participantes fueron más lejos y atribuyeron a la primera persona unas cualidades positivas que no tenían nada que ver con que fuera cordial. No solo la consideraban más sociable y popular que la segunda (algo también bastante lógico), sino también mucho más sabia, divertida, buena, humana, atractiva, altruista, imaginativa y feliz.

Así es la diferencia que puede llegar a suponer una sola palabra: puede distorsionar totalmente nuestra percepción de una persona aunque las otras cualidades sean iguales. Y esa primera impresión será tan duradera como la fascinación que siente Watson por el pelo, los ojos y la forma de vestir de Mary, que seguirán distorsionando la imagen que tiene de ella como ser humano y su percepción de lo que es y no es capaz de hacer. Nos gusta ser consecuentes; y no nos gusta equivocarnos. Sin embargo, las impresiones iniciales suelen tener un impacto enorme con independencia de la información que después podamos obtener.

¿Y qué podemos decir de Holmes? Cuando Mary se acaba de marchar, Watson exclama: « ¡Qué mujer tan extraordinariamente atractiva!». La respuesta de Holmes es simple: « ¿De veras? —dice—. No me fijé». Y luego sigue con su exhortación a la prudencia para que las cualidades personales no nos nublen el juicio.

¿Nos está diciendo Holmes que, literalmente, no se ha fijado? Todo lo contrario. Ha observado los mismos detalles físicos que Watson y es probable que muchos más. Lo que *no* ha hecho es la misma evaluación que Watson, la de que Mary es una mujer atractiva. Al

decir esto, Watson ha pasado de la observación objetiva a la opinión subjetiva tiñendo los datos físicos de tonos emocionales. Y es esto, precisamente, contra lo que advierte Holmes. Puede que Holmes llegue a admitir la naturaleza objetiva del atractivo de Mary (aunque el lector recordará que Watson empieza diciendo que «no poseía rasgos regulares ni belleza de complexión») pero, a renglón seguido, desecha esta observación por irrelevante.

Holmes y Watson no solo difieren en las cosas que alberga cada uno en su desván: en uno hallamos el mobiliario adquirido por un detective que se tiene por solitario y al que le encantan la música y la ópera, fumar en pipa, las prácticas de tiro en interior, los libros más abstrusos de química y la arquitectura renacentista; el mobiliario del otro es el de un médico militar que se tiene por mujeriego y al que le encantan las buenas cenas y las buenas veladas. También difieren en la manera en que su mente organiza ese mobiliario. Holmes conoce los prejuicios y sesgos de su desván como la palma de su mano o las cuerdas de su violín. Sabe que si se fija en una sensación agradable bajará la guardia. Sabe que si se deja atrapar por una característica física secundaria correrá el riesgo de perder la objetividad en el resto de su observación. Sabe que si se forma una impresión con demasiada rapidez correrá el riesgo de pasar por alto gran parte de los detalles que la contradigan y de prestar más atención a todo aquello que la confirme. Y sabe lo fuerte que puede ser el impulso de actuar en función de un prejuicio.

Por lo tanto, opta por ser muy selectivo con lo que deja entrar en su mente. Y esto se aplica *tanto* a los elementos que ya existen *como* a los que compiten por entrar a través del hipocampo para abrirse camino hasta la memoria a largo plazo. Y es que siempre deberíamos tener presente que toda experiencia, todo aspecto del mundo en el que fijamos la atención, es un recuerdo a punto de formarse, un mueble nuevo para el desván, una imagen que añadir a un archivo, algo que acomodar en un espacio ya abarrotado. No podemos impedir que la mente forme juicios básicos. Ni controlar toda la información que retenemos. Pero sí podemos conocer mejor los filtros que guardan la entrada al desván y usar la motivación para prestar más atención a lo que sea importante para nuestros objetivos.

Holmes no es un autómatas, como le dice un Watson herido porque no comparte su entusiasmo por Mary. (Un día, Holmes también calificará a una mujer —Irene Adler— de excepcional. Pero *solo* porque lo ha derrotado en una lucha de ingenio y demuestra ser el mejor adversario —hombre o mujer— que nunca ha tenido.) Sucede que Holmes entiende que todo forma parte de un paquete que se puede deber tanto al carácter como a las circunstancias con independencia de su valor. También sabe que el espacio del desván es muy valioso y que debemos ponderar con cuidado qué añadimos a los archivos de nuestra mente.

Volvamos a la persona desconocida de la fiesta. ¿Cómo se habría desarrollado el mismo episodio tomando como guía el método de Holmes? Vemos la gorra de béisbol —o el mechón azul— y se

empieza a formar una variedad de asociaciones positivas o negativas. Tenemos la sensación de que queremos dedicar tiempo — o no— a conocer mejor a esa persona... pero antes de que abra la boca nos detenemos un momento para distanciarnos un poco de nosotros mismos o, mejor dicho, para dar un paso más hacia nosotros mismos, para ver que los juicios que hemos hecho tienen que venir de algún lugar —siempre lo hacen— y echar otro vistazo a la persona que se nos acerca. Supongamos que nuestra impresión es negativa. Desde un punto de vista objetivo, ¿hay algo en lo que basar esta impresión? ¿Acaso tiene cara de pocos amigos? ¿Ha apartado a alguien de un codazo? ¿No? Entonces es que esa impresión se debe a otra cosa. Si reflexionamos un poco quizá determinemos que es la gorra de béisbol (o el mechón). O quizá no. En cualquier caso, habremos admitido que ya estábamos predispuestos a que no nos gustara alguien a quien aún no conocemos; y también habremos admitido que debemos corregir esa impresión (aunque, quién sabe, puede que haya sido acertada). Con todo, si la volvemos a tener ya estará basada en datos objetivos porque habremos dado a la persona la oportunidad de hablar: así podremos observar como es debido los detalles de su aspecto, sus palabras, sus gestos. Una serie de indicios que trataremos teniendo presente que en algún nivel, y en algún momento, hemos optado por dar más peso a unos detalles que a otros, algo que con los nuevos datos deberemos reconsiderar.

Y quizá veamos que esa chica no tiene nada que ver con aquella amiga. O que, aunque el béisbol no nos guste, el desconocido es

alguien a quien vale la pena conocer mejor. O puede que la primera impresión fuera acertada. Pero el resultado final no es tan importante como el hecho de que hayamos reconocido que ninguna impresión —con independencia de que sea positiva o negativa y de la certeza que podamos tener— surge de la nada. Al contrario: toda impresión que llega a la conciencia lo hace teñida por la interacción entre el desván mental y el entorno. Y aunque no podemos evitar que esos juicios y esas impresiones se formen, sí que podemos aprender a entender nuestro desván —sus tendencias, sus peculiaridades y su idiosincrasia— para intentar, en la medida de lo posible, que el punto de partida para juzgar a una persona, observar una situación o tomar una decisión se dé en un momento más neutral y adecuado.

3. El entorno y el poder de lo incidental

En el caso de Mary Morstan —o de la persona desconocida de la fiesta— hay unos detalles del aspecto físico que activan unos prejuicios, unos detalles que son intrínsecos a la situación. Sin embargo, en otras ocasiones los prejuicios son activados por factores que no tienen relación con lo que estamos haciendo y que son bastante traicioneros. Aunque pueden escapar totalmente a nuestra conciencia —y en muchas ocasiones por esta misma razón— y ser irrelevantes para lo que estamos haciendo, quizás influyan en nuestro criterio con gran facilidad y de una manera muy profunda.

El entorno nos «preactiva» —nos predispone o prepara— a cada instante. En «El misterio de Copper Beeches», Watson y Holmes viajan en tren y cuando se acercan a Aldershot Watson ve pasar las casas por la ventana.

— ¡Qué hermoso y lozano se ve todo! —exclamé con el entusiasmo de quien acaba de escapar de las nieblas de Baker Street.

Pero Holmes meneó la cabeza con gran seriedad.

—Ya sabe usted, Watson —dijo—, que una de las maldiciones de una mente como la mía es que tengo que mirarlo todo desde el punto de vista de mi especialidad. Usted mira esas casas dispersas y se siente impresionado por su belleza. Yo las miro, y el único pensamiento que me viene a la cabeza es lo aisladas que están, y la impunidad con que puede cometerse un crimen en ellas.

Holmes y Watson miran las mismas casas, pero lo que ven es totalmente diferente. Aunque Watson llegara a adquirir las dotes de observación de Holmes, la experiencia inicial seguiría siendo diferente porque los recuerdos y los hábitos de Watson no solo son totalmente distintos de los de Holmes: también son distintos los estímulos del entorno que atraen su mirada y determinan la dirección de su pensamiento.

Antes de que Watson prorrumpa en sus exclamaciones de admiración por las casas que ve desde el tren, el entorno ya ha preactivado su mente para que piense de una manera dada y se fije en determinadas cosas. Mientras se hallaba sentado en silencio en el compartimento del tren ha percibido el atractivo del paisaje, del «hermoso día de primavera, con un cielo azul claro, salpicado de

nubecillas algodonosas que se desplazaban de Oeste a Este». Lucía un sol muy brillante y «el aire tenía un frescor estimulante que aguzaba la energía humana». Y entonces, entre la vegetación nueva y reluciente de la primavera, aparecen las casas. ¿Qué hay, entonces, de sorprendente en que el mundo que ve Watson esté bañado en un resplandor de optimismo? Lo agradable del entorno inmediato preactiva en su mente una actitud positiva.

Pero esa actitud mental es totalmente irrelevante para la formación de otros juicios. Las casas seguirían siendo las mismas aunque Watson estuviera triste y deprimido: solo cambiaría su forma de percibir las (podrían parecerle grises y solitarias). En este caso concreto importa muy poco la impresión que tenga Watson de las casas. Pero, por poner un ejemplo, ¿y si tuviera esa impresión tan positiva antes de acercarse a una para pedir usar el teléfono, para realizar una encuesta o para investigar un delito? En este caso, la seguridad de las casas adquiere mucha más importancia. ¿O es que nos gustaría llamar a una puerta —sobre todo estando solos— si existiera la posibilidad de que quien nos la abra no abrigue buenas intenciones? Más nos valdrá haber acertado al juzgar la casa solo porque hacía un día espléndido. Igual que debemos tener presente la influencia inconsciente que pueden ejercer en nuestro juicio los contenidos del desván mental, también debemos tener muy presente la influencia que puede ejercer el mundo exterior. El hecho de que algo no se encuentre en el desván no significa que no pueda hacer mella en nuestro juicio.

Los entornos «objetivos» no existen. Solo existe nuestra percepción de ellos, una percepción que depende en parte de las formas habituales de pensar (la actitud de Watson) y en parte de las circunstancias inmediatas (el día primaveral). Pero nos cuesta tomar conciencia de la influencia que pueden llegar a ejercer los filtros del desván en nuestra manera de interpretar el mundo. En cuanto a ceder al encanto de un día soleado de primavera no cabe culpar a Watson de ello porque se trata de una reacción de lo más habitual. El tiempo es un «preactivador» muy poderoso que nos influye muchísimo aunque no nos demos cuenta de su impacto. Muchas personas dicen que se sienten más felices y satisfechas en general en los días soleados que en los días lluviosos. Y no tienen conciencia de esta relación: se sienten más realizadas cuando ven el sol brillando en el cielo azul, el mismo que ve Watson por la ventana del tren.

Y este efecto no se limita a las sensaciones personales: también se hace notar en decisiones importantes. Un ejemplo: los estudiantes que examinan las posibles universidades en las que matricularse prestan más atención a los aspectos académicos en los días lluviosos que en los días soleados, y la probabilidad de que un estudiante se matricule en una universidad dada crece un 9% por cada incremento en una desviación típica de la nubosidad el día que hace la visita. Otro ejemplo: cuando el día está gris, los agentes de bolsa tienden a tomar decisiones de menor riesgo, pero si el día es soleado su exposición al riesgo aumenta. Y es que el tiempo hace mucho más que crear un marco más o menos agradable. Influye

directamente en lo que vemos, en qué nos fijamos y en cómo evaluamos el mundo. ¿De verdad alguien querría basar en el estado de la atmósfera la elección de una universidad, una decisión financiera o la valoración de su felicidad en general? (Sería curioso ver si se dan más rupturas de parejas en los días lluviosos.)

Por su parte, Holmes no hace caso del tiempo: se pasa todo el trayecto enfrascado en la lectura del periódico. Mejor dicho, no se abstrae por completo de él, pero es consciente de la importancia de centrar la atención y elige no fijarse en el día aunque en su momento descartara el atractivo de Mary con aquel «no me fijé». Claro que se fija. La cuestión es si luego decide prestar atención y dejar que el contenido de su desván cambie en consecuencia. Quién sabe cómo le habría influido el día si en lugar de darle vueltas a un caso hubiera dejado vagar su atención, pero en ese momento está centrado en unos detalles y en un contexto muy distinto. A diferencia de Watson, está muy preocupado, y con razón. Acaba de requerir sus servicios una joven que ha dicho estar desesperada y que no sabía a quién más acudir. Está totalmente absorto pensando en el caso, en el misterio que está a punto de afrontar. ¿Por qué nos ha de extrañar que vea en las casas un símbolo de la situación en la que ha volcado su mente? Puede que el tiempo no sea para él un preactivador tan incidental como para Watson; pero, no obstante, lo es.

Con todo, se podría decir (y con razón) que Watson también ha visto el telegrama que ha enviado la atribulada joven. Y así es. Pero su mente está lejos de esta cuestión. Es lo que tienen las

preactivaciones: actúan en cada persona de distinta manera. Recordemos que la estructura del desván mental, los prejuicios y las formas de pensar habituales deben interactuar con el entorno para que las influencias sutiles preconscientes influyan plenamente en los procesos de pensamiento, en lo que percibimos y en el hecho de que un elemento se abra paso hasta la mente.

Imagine el lector que le presento varias series de cinco palabras y que le pido que haga frases con cuatro palabras de cada serie. Aunque las palabras pueden parecer inocuas, algunas como *solitario*, *cauto*, *Florida*, *desvalido*, *calceta* y *crédulo en realidad* son lo que se conoce como estímulos clave o inductores. Si el lector agrupa estas palabras es bastante probable que le hagan pensar en la vejez. Pero si se distribuyen entre treinta frases de cinco palabras, el efecto es mucho más sutil, tan sutil que ninguno de los participantes que leyeron esas frases —sesenta participantes en total, treinta en cada uno de los estudios originales— encontró en ellas alguna coherencia temática. Pero la falta de conciencia no implica que no haya un impacto.

Si el lector es como los centenares de personas que han realizado esta tarea desde el primer estudio llevado a cabo en 1996, ocurrirán varias cosas. Una es que ahora caminará con más lentitud que antes y hasta puede que un poco más encorvado (las dos cosas evidencian el efecto ideo motor de la preactivación, su influencia en la acción física). Otra es que rendirá peor en una serie de tareas de aptitud cognitiva y responderá con más lentitud a ciertas preguntas. Incluso puede que, de algún modo, se sienta más viejo y cansado

que antes. ¿Por qué? Porque se ha expuesto al llamado «efecto de Florida»: una serie de estereotipos relacionados con la edad que, sin que haya sido consciente de ello, han activado una serie de conceptos en el cerebro que lo han llevado a pensar y actuar de esta manera. Es una forma muy básica de preactivación.

Pero los conceptos concretos que se han visto afectados y la distribución de la activación dependen básicamente de las características del desván de cada persona. Por ejemplo, si una persona procede de una cultura que tiene en muy alta estima la sabiduría de los ancianos, es probable que también camine con más lentitud pero rendirá con algo más de *rapidez* en las tareas cognitivas. En cambio, si una persona tiene una actitud muy negativa hacia los ancianos, los efectos físicos que experimentará serán los contrarios a los que se suelen manifestar: puede que camine más rápido y un poco más erguida para contrarrestar la preactivación inducida. Y esa es la clave: los efectos de la preactivación difieren y cada persona podrá responder de una manera distinta, pero lo que está claro es que responderá.

En esencia, esta es la razón de que el mismo telegrama signifique algo diferente para Watson y para Holmes. En el caso de Holmes activa la pauta mental esperada en alguien habituado a resolver misterios. Para Watson, el telegrama apenas tiene importancia y pronto sucumbe al cielo azul y el canto de las aves. ¿Por qué esto nos habría de sorprender? En general podemos suponer, sin temor a equivocarnos, que el mundo es un lugar más agradable y acogedor para Watson que para Holmes. Watson suele expresar un asombro

muy sincero ante las sospechas de Holmes y sus deducciones más oscuras. Donde Holmes alcanza a ver una intención siniestra, Watson se fija únicamente en un rostro hermoso y agradable. Donde Holmes recurre a sus conocimientos enciclopédicos de otros crímenes del pasado y los aplica de inmediato al presente, Watson, al carecer de ese recurso, debe echar mano de lo que sí conoce: la medicina, la guerra y su breve estancia con el gran detective. Añadamos a eso que cuando Holmes trabaja en un caso intentando que encajen todas las piezas tiende a encerrarse en el mundo de su mente para aislarse de las distracciones externas. Por su parte, Watson siempre está presto a sucumbir a la belleza de un día de primavera o al verdor de las colinas ondulantes. Así pues, tenemos dos desván tan diferentes en su estructura y contenido que probablemente filtrarán cualquier dato o estímulo de una manera totalmente distinta.

Siempre debemos tener en cuenta la mentalidad o actitud mental habitual. Toda situación se puede reducir a una combinación de objetivos y motivaciones del momento: de la estructura y el estado del desván en el presente, por así decirlo. Todo elemento desencadenante o preactivador, ya sea un día soleado, un telegrama que rebosa preocupación o una lista de palabras, puede dirigir los pensamientos en una dirección concreta, pero lo que activa y cómo lo activa depende, antes que nada, de lo que contenga el desván y del uso que se haya hecho de su estructura con el tiempo.

Por otro lado, también debemos tener presente que un preactivador deja de serlo en cuanto nos hacemos conscientes de su existencia.

¿Y aquellos estudios sobre el tiempo y el estado de ánimo? El efecto desaparecía cuando se hacía que los sujetos tomaran conciencia de que el día era lluvioso preguntándoles qué tiempo hacía antes de que indicaran su nivel de felicidad. Y lo mismo ocurre en los estudios sobre los efectos del entorno en las emociones: la preactivación deja de actuar si se ofrece al sujeto una razón no emocional de su estado. Por ejemplo, en uno de los estudios clásicos de este fenómeno se inyectaba adrenalina a los sujetos, luego se los situaba en presencia de una persona que manifestaba una emoción muy intensa (positiva o negativa), y los sujetos solían reflejar o imitar esa emoción. Pero cuando se decía a un sujeto que la inyección lo iba a excitar físicamente, la imitación posterior era mucho menor. Esto también hace que los estudios de la preactivación puedan ser muy difíciles de reproducir: si dirigimos mínimamente la atención del sujeto al mecanismo de preactivación, lo más probable es que su efecto sea nulo. Cuando somos conscientes de las causas de nuestros actos, esas causas dejan de influir porque tenemos algo más a lo que atribuir las emociones o los pensamientos que se puedan haber activado y ya no pensamos que el impulso procede de nuestra mente o se debe a nuestra voluntad.

4. Activar la pasividad del cerebro

Entonces, ¿cómo *logra* Holmes liberarse de los juicios instantáneos y pre atencionales de su desván? ¿Cómo consigue disociar su mente de las influencias que recibe del entorno en cualquier momento

dado? La clave reside en la conciencia, en la presencia. Y es que Holmes ha convertido la etapa pasiva de absorber información como una esponja —en el sentido de que la esponja no decide qué absorbe ni cuánto— en un proceso activo, en la clase de observación tan propia de él que pronto examinaremos más a fondo. Ha hecho que este proceso activo sea el modo de funcionamiento habitual de su cerebro.

En el nivel más básico, Holmes es consciente —como ahora lo somos nosotros— del inicio de los procesos de pensamiento y de la importancia de prestar mucha atención a este inicio. Si el lector se fija en el nacimiento de sus impresiones sabrá de dónde proceden y, tarde o temprano, acabará por pillar a su mente *antes* de que se precipite a emitir un juicio (con independencia de que pueda ser acertado o no). Esto le permitirá fiarse mucho más de sus impresiones.

Holmes no da por sentado nada, ni una sola impresión. No deja que ningún estímulo que pueda atraer su mirada le dicte si algo va a entrar o no en su desván y cómo se activarán sus contenidos. Siempre está activo y alerta para que nada se cuele inadvertidamente en su impoluto espacio mental. Es verdad que una atención tan constante puede ser agotadora, pero el esfuerzo puede valer mucho la pena en situaciones importantes y, con el tiempo, veremos que es cada vez menor.

En esencia, lo único que hace falta es que nos hagamos las mismas preguntas que Holmes se suele plantear. *¿Hay algo superfluo en la cuestión que nos ocupa y que influya en mi juicio?* (Casi siempre, la

respuesta será sí.) *De ser así, ¿cómo adapto mi percepción en consecuencia? ¿Qué ha influido en mi primera impresión? ¿Y hasta qué punto esa primera impresión ha influido en otras?* No es que Holmes no sea vulnerable a estas influencias, pero es muy consciente de su poder. Así que cuando Watson juzga sin pensarlo a una mujer o una casa, Holmes corrige de inmediato esa impresión con un «sí, pero...». Su mensaje es muy sencillo: debemos tener siempre presente que una impresión solo es una impresión. Reflexionemos unos instantes sobre lo que la ha causado y lo que puede significar para nuestros objetivos. El cerebro actuará siguiendo ciertos hábitos tanto si queremos como si no. Eso no lo podemos cambiar. Pero lo que podemos cambiar es si damos por válido ese juicio inicial o si lo examinamos más a fondo. También deberemos tener siempre presente la potente combinación de *mindfulness* y motivación.

En otras palabras, seamos escépticos con nuestra mente y con nosotros mismos. Observemos activamente, más allá de la pasividad que nos es tan natural. ¿Ha sido algo el resultado de una conducta verdaderamente objetiva? (Antes de calificar de angelical a Mary, ¿la hemos visto hacer algo en lo que basar esta impresión?) ¿O se debe únicamente a una impresión subjetiva? (Es que *parece* muy guapa.) Cuando estaba en la universidad ayudé a organizar congresos sobre un modelo global para Naciones Unidas. Cada año íbamos a una ciudad distinta e invitábamos a estudiantes de todas partes para que participaran en una simulación. Yo era presidenta de comisión: preparaba temas, organizaba debates y al final de los congresos

daba premios a los estudiantes que, en mi opinión, lo habían hecho mejor. No parece muy complicado. Salvo lo de los premios.

El primer año me fijé en que los representantes de Oxford y Cambridge acababan con una cantidad de premios desproporcionada. ¿Eran aquellos estudiantes mucho mejores, u ocurría algo más? Sospeché que sería lo segundo. Después de todo, había representantes de las mejores universidades del mundo y aunque era indudable que los delegados de Oxford y Cambridge eran excepcionales no tenían por qué ser siempre los mejores. ¿Qué sucedía? ¿Acaso mis colegas que también daban premios no eran del todo imparciales?

Al año siguiente me propuse resolver aquel misterio. Intenté observar mi reacción ante cada participante cuando hablaba, tomando nota de mis impresiones, de los argumentos expuestos y de lo convincentes que eran. Y así fue como me di cuenta de algo bastante alarmante: los estudiantes de Oxford y de Cambridge me *sonaban* más inteligentes. De haber dos estudiantes que dijeran lo mismo me decantaría por el que tuviera un acento británico. No tenía ningún sentido, pero estaba claro que ese acento activaba en mi mente alguna clase de estereotipo que sesgaba el resto de mi juicio hasta el punto de que, al acercarnos a la clausura del congreso y al momento de decidir los premios, estaba segura de que mis delegados británicos eran los mejores. La verdad, no fue un descubrimiento muy agradable.

Mi siguiente paso fue resistirme a ese prejuicio y para ello intenté fijarme únicamente en lo que decía cada estudiante y cómo lo decía.

¿Planteaba temas que se debían plantear? ¿Enriquecía el debate? ¿O se limitaba a reformular lo dicho por otro sin añadir nada realmente sustancial?

Mentiría si dijera que ese proceso fue fácil. Por mucho que lo intentara seguía viéndome atrapada por la entonación y el acento, por la cadencia de las palabras y no por su contenido. Y aquí es donde esta cuestión ya da más miedo: al final, *seguía* sintiendo el impulso de otorgar a mi delegado de Oxford el premio al mejor ponente. *Sin duda era el mejor*, me encontré diciendo. *¿No será que compenso demasiado ese prejuicio y que, en el fondo, lo penalizo solo por ser británico?* Al final resultaría que el problema no era *yo* que mis premios eran más que merecidos aunque acabaran en manos de alguien de Oxford. De haber alguien con prejuicios, seguro que no era yo.

Pero resulta que mi delegado de Oxford no había sido el mejor. Cuando examiné las notas que había tomado vi que varios estudiantes lo habían hecho mejor que él. Mis notas contradecían por completo mis recuerdos y mis impresiones. Al final me decanté por las notas. Pero la lucha duró hasta el último momento. Y ni siquiera después pude librarme de la incómoda sensación de que el representante de Oxford había merecido el premio.

Las intuiciones son muy poderosas, aunque sean inexactas. Por esta razón, cuando estamos atrapados por una intuición (que una persona es maravillosa, que una casa es muy bonita, que un empeño vale la pena, que un delegado es el mejor) es esencial que nos preguntemos en qué se basa esa intuición. ¿Realmente es de

fiar o es que la mente nos engaña? Un medio externo y objetivo de comprobación como mis notas puede ser útil, pero no siempre lo tenemos a mano. A veces basta con que nos demos cuenta de que aun estando seguros de que no albergamos ningún prejuicio, de que nada externo influye en nuestras impresiones y decisiones, es muy probable que no estemos actuando de un modo totalmente objetivo y racional. En esta toma de conciencia —de que en ocasiones es mejor no confiar en nuestro criterio— reside la clave para mejorar nuestro juicio hasta el punto de podernos fiar de él. Es más, si estamos motivados para ser precisos, la codificación inicial tenderá a descontrolarse menos.

Pero más allá de esta toma de conciencia se encuentra la práctica constante. En el fondo, una intuición precisa no es más que práctica: dejar que la habilidad sustituya unas reglas heurísticas aprendidas. No nacemos destinados a actuar siguiendo unos hábitos de pensamiento incorrectos. Pero lo acabamos haciendo a causa de una exposición repetida y por la falta de la atención consciente que Holmes procura dedicar a todos sus pensamientos. Quizá no nos demos cuenta de que hemos reforzado nuestro cerebro para que piense de una manera dada; pero, en el fondo, es lo que hemos hecho. Con todo, eso también tiene un aspecto positivo: igual que hemos enseñado todo esto a nuestro cerebro, también podemos hacer que lo desaprenda o que aprenda algo nuevo. Cualquier hábito se puede sustituir por otro. Con el tiempo, se pueden modificar las reglas heurísticas. Como dice Herbert Simon, uno de

los pioneros del estudio del juicio y la toma de decisiones, «la intuición es puro reconocimiento, ni más ni menos».

Holmes cuenta con miles de horas de práctica más que nosotros. Sus hábitos se han ido formando tras incontables oportunidades, en cada momento de su vida. Es fácil caer en el desánimo en su presencia, pero al final, será mucho más productivo que nos inspiremos en él. Si él puede hacer algo, nosotros también. Solo es cuestión de tiempo. No es fácil cambiar los hábitos que se han desarrollado durante tanto tiempo que se acaban convirtiendo en el tejido mismo de nuestra mente.

Ser conscientes es el primer paso. La conciencia de Holmes le permite evitar muchos de los errores que cometen Watson, los inspectores, sus clientes y sus adversarios. Pero ¿cómo pasar de esta conciencia a algo más, a algo que acabe dando impulso a la acción? Este proceso empieza en la observación: cuando entendemos cómo funciona nuestro desván mental y dónde se originan nuestros procesos de pensamiento estamos en posición de dirigir la atención a las cosas que son importantes y apartarla de las que no lo son. Y en esta observación atenta nos centraremos a continuación.

Citas

« ¿Y qué se me da a mí el sistema solar?» «Considero que el cerebro de cada cual es como una pequeña pieza vacía...», de Estudio en escarlata, capítulo 2: «La ciencia de la deducción».

«Proporcioneme usted problemas, proporcioneme trabajo...», de El signo de los cuatro, capítulo 1: «La ciencia de la deducción».

«La señorita Morstan entró en la habitación...», «Es de primordial importancia no dejar que nuestro razonamiento resulte influido por las cualidades personales...», de El signo de los cuatro, capítulo 2: «La exposición del caso».

«— ¡Qué hermoso y lozano se ve todo! —exclamé...», de Las aventuras de Sherlock Holmes, «El misterio de Copper Beeches».

Parte II

De la observación a la imaginación

Capítulo 3

Amueblar el desván del cerebro: el poder de la observación

Contenido:

1. *Prestar atención no tiene nada de elemental*
2. *Mejorar nuestra capacidad de atención natural*

Citas

Era domingo por la noche y había llegado el momento de que mi padre empezara su lectura vespertina. Hacía unos días que habíamos terminado *El conde de Montecristo* —después de un viaje angustioso que tardó meses en llegar a su fin— y el listón había quedado muy alto. Y allí, lejos de los castillos, las fortalezas y los tesoros de Francia, me encontré cara a cara con un hombre que podía ver a alguien por primera vez y decir con toda certeza: «Por lo que veo, ha estado usted en tierras afganas». Y la pregunta que se hace Watson —« ¿cómo diablos ha podido adivinarlo?»— es la misma que me hice yo. ¿Cómo era *posible* que lo supiera? Me quedó muy claro que allí había algo más que la simple observación de los detalles.

¿O no? Watson se pregunta cómo ha podido saber Holmes de su estancia en ese país. Es del todo imposible que alguien pueda decir

algo así simplemente... mirando. Y supone que, sin duda, alguien se lo habrá dicho.

«En absoluto», dice Holmes. Y prosigue:

Me *constaba* esa procedencia suya de Afganistán. El hábito bien afirmado imprime a los pensamientos una tan rápida y fluida continuidad, que me vi abocado a la conclusión sin que llegaran a hacérseme siquiera manifiestos los pasos intermedios. Estos, sin embargo, tuvieron su debido lugar. Helos aquí puestos en orden: «Hay delante de mí un individuo con aspecto de médico y militar a un tiempo. Luego se trata de un médico militar. Acaba de llegar del trópico, porque la tez de su cara es oscura y ese no es el color suyo natural, como se ve por la piel de sus muñecas. Según lo pregona su macilento rostro ha experimentado sufrimientos y enfermedades. Le han herido en el brazo izquierdo. Lo mantiene rígido y de manera forzada... ¿en qué lugar del trópico es posible que haya sufrido un médico militar semejantes contrariedades, recibiendo, además, una herida en el brazo? Evidentemente, en Afganistán». Esta concatenación de pensamientos no duró el espacio de un segundo. Observé entonces que venía de la región afgana, y usted se quedó con la boca abierta.

En efecto, el punto de partida parece ser la pura y simple observación. Holmes mira a Watson y, en un instante, capta detalles de su aspecto, su conducta, su actitud. Y a partir de ellos forma una imagen de aquel hombre como un todo, igual que el Joseph Bell de la vida real había hecho en presencia de un atónito Conan Doyle.

Pero eso no es todo. La observación con «O» mayúscula —la manera en que Holmes utiliza la palabra cuando ofrece a su nuevo compañero una breve historia de su vida a partir de un solo vistazo— supone más que la observación normal (con «o» minúscula). No se trata solo del proceso pasivo de dejar que entren objetos en nuestro campo visual. Se trata de saber *qué* y *cómo* observar y dirigir la atención en consecuencia. ¿En qué detalles centramos la atención? ¿Cuáles omitimos? ¿Cómo captamos los detalles en los que elegimos centrarnos? En otras palabras, ¿cómo maximizamos el potencial de nuestro desván del cerebro? Recordemos otro consejo de Holmes: no dejemos que en él entre cualquier cosa; es mejor que esté lo más limpio posible. Todo aquello en lo que decidimos fijar la atención puede acabar en el desván; y no solo eso: su presencia supondrá algún cambio en el paisaje interior que, a su vez, afectará a todo lo que pueda entrar en el *futuro*. Así pues, debemos elegir con tino.

Elegir con tino significa ser selectivos. Significa que, además de observar, debemos observar bien, pensando lo que hacemos. Significa observar con plena conciencia de que lo que percibimos —y cómo lo percibimos— formará la base de las deducciones futuras que podamos hacer. Significa ver la imagen completa fijándonos en los detalles importantes y saber contextualizar esos detalles en un marco más general de pensamiento.

¿Por qué Holmes se fija en esos detalles concretos del aspecto de Watson, y por qué Bell, su homólogo en la vida real, eligió fijarse en unos aspectos concretos del porte de su paciente? «Observen,

caballeros —dijo a sus alumnos—, que aun siendo un hombre respetuoso no se ha quitado el sombrero, una costumbre en el ejército. Y habría aprendido las formas civiles si se hubiera licenciado tiempo atrás. Tiene, además, cierto aire de autoridad —prosiguió— y es evidente que es escocés. En lo que se refiere a Barbados, su dolencia es elefantiasis, que no es británica sino propia de las Indias Occidentales, y los regimientos escoceses se hallan ahora destinados en aquellas tierras.» ¿Cómo supo distinguir en el porte del paciente los detalles que eran importantes? Esta capacidad era fruto de muchos años de práctica. El doctor Bell había observado a tantos pacientes, había oído tantas historias y había hecho tantos diagnósticos que, en algún momento, esa capacidad se hizo natural, igual que le ocurrió a Holmes. Un Bell joven y sin experiencia no habría hecho gala de esa perspicacia.

Antes de su explicación, Holmes discute con Watson sobre el artículo «El libro de la vida» que Holmes había escrito para un matutino, el mismo artículo al que me he referido antes y que habla de la posibilidad de deducir un Atlántico o un Niágara a partir de una sola gota de agua. Tras este preámbulo acuático, Holmes extrapola el mismo principio a la interacción humana.

Antes de poner sobre el tapete los aspectos morales y psicológicos de más bulto que esta materia suscita, descenderé a resolver algunos problemas elementales. Por ejemplo, cómo apenas divisada una persona cualquiera, resulta hacedero inferir su historia completa, así como su oficio o profesión. Parece un ejercicio pueril, y, sin embargo, afina la capacidad de observación, descubriendo los

puntos más importantes y el modo como encontrarles respuesta. Las uñas de un individuo, las mangas de su chaqueta, sus botas, la rodillera de los pantalones, la callosidad de los dedos pulgar e índice, la expresión facial, los puños de su camisa, todos estos detalles, en fin, son prendas personales por donde claramente se revela la profesión del hombre observado. Que semejantes elementos, puestos en junto, no iluminen al inquisidor competente sobre el caso más difícil, resulta, sin más, inconcebible.

Consideremos otra vez cómo deduce Holmes la estancia de Watson en Afganistán. Cuando detalla los elementos que le han permitido precisar dónde había servido Watson, menciona, en un ejemplo entre muchos, el hecho de que esté bronceado en Londres —algo que, sin duda, *no* es representativo del clima de la ciudad— y que debe de haber adquirido ese bronceado en otro lugar que no puede haber sido sino tropical. Su rostro, sin embargo, está demacrado. De ello se desprende que su viaje no ha sido de placer, más bien al contrario. ¿Y su porte? Una rigidez poco natural en un brazo que solo se puede deber a una herida.

Trópicos, aspecto demacrado, herida: unámoslo todo como piezas de una imagen más grande, y *voilà*, Afganistán. Cada observación se hace en el contexto de las demás, no como un elemento aislado, sino como algo que contribuye a un todo integral. Holmes no se limita a observar. Cuando lo hace se plantea las preguntas adecuadas a esas observaciones, las preguntas que le permitirán conjugarlo todo, deducir el océano de la gota de agua. No tenía por qué saber nada de Afganistán en concreto para saber que Watson

venía de una guerra; podría haber dicho algo parecido a «por lo que veo, viene usted de un país en guerra». Está claro que no suena tan impresionante, pero la intención es la misma.

En cuanto a la profesión, la categoría *médico* precede a la de *médico militar*: la subcategoría siempre va después de la categoría, nunca al revés. Y en cuanto a lo de *médico*, es una deducción muy prosaica sobre la profesión de una persona por parte de alguien que se pasa la vida ocupándose de lo espectacular. Pero prosaico no quiere decir erróneo. Como veremos en otras explicaciones de Holmes, sus deducciones sobre profesiones rara vez tienen que ver con lo esotérico —salvo que haya una buena razón— y se ciñen a elementos más comunes basados firmemente en la observación y los hechos, no en rumores o conjeturas. Es evidente que la profesión de médico es mucho más común que, por ejemplo, la de detective, y eso Holmes lo sabe muy bien. Cada observación se debe integrar en una base de conocimientos ya existente. En realidad, si Holmes se encontrara consigo mismo está claro que no adivinaría su propia profesión. Después de todo, es el único «detective asesor» del mundo que se presenta a sí mismo como tal. Cuando es necesario plantear las preguntas adecuadas, la tasa de frecuencia de algo como una profesión dentro de la población general tiene su importancia.

Así que ahí tenemos a Watson, un médico que ha venido de Afganistán. Como el mismo Watson dice, todo es muy sencillo cuando vemos los elementos que han llevado a la conclusión. ¿Cómo podemos aprender a llegar a esta clase de conclusiones por nuestra cuenta?

La clave es una sola palabra: atención.

1. Prestar atención no tiene nada de elemental

Cuando Holmes y Watson se ven por primera vez, Holmes deduce correctamente y al instante la historia de Watson. Pero ¿y las impresiones de Watson? En primer lugar, sabemos que presta poca atención al hospital cuando entra en él para conocer a Holmes. «Siéndome el terreno familiar —nos dice—, no precisé guía para seguir mi itinerario.»

Cuando entra en el laboratorio ve a Holmes. Y la primera impresión de Watson es de sorpresa cuando Holmes le estrecha la mano «con una fuerza que su aspecto casi desmentía». La segunda impresión también es de sorpresa ante el entusiasmo de Holmes por la reacción química que explica a los recién llegados. La tercera es la primera observación real de un rasgo físico de Holmes: «Eché de ver que [tenía la mano] moteada de parches similares y descolorida por el efecto de ácidos fuertes». Las dos primeras son más pre impresiones que observaciones y están mucho más cerca del juicio instintivo preconsciente del desconocido, como el de Mary Morstan del capítulo anterior. ¿Por qué no iba Holmes a ser fuerte? Parece que Watson se ha precipitado al presuponer que se parecería a un estudiante de medicina, alguien que no suele estar asociado a proezas físicas. ¿Y por qué Holmes no se iba a entusiasmar? Como antes, Watson ya ha proyectado su idea de lo que es interesante y lo que no en un desconocido. La tercera es una observación parecida a las que Holmes ha hecho sobre Watson y que le han llevado a

deducir que había servido en Afganistán, aunque Watson solo la hace porque Holmes dirige a ella su atención al ponerse «un pedacito de parche» sobre un pinchazo en un dedo, haciendo un comentario al respecto: «He de andar con tiento —explica—, porque manejo venenos con mucha frecuencia». Al final resulta que Watson no hace esta observación, la única verdadera, hasta que Holmes se la señala.

¿Y por qué esta falta de conciencia, esta evaluación superficial y subjetiva? Watson nos da una respuesta cuando enumera sus defectos a Holmes: después de todo, ¿no deberían dos posibles compañeros de piso saber lo peor de cada cual? «Me declaro, en fin, perezoso en extremo», dice. En siete palabras vemos la esencia de todo el problema. Pero Watson no es el único con este defecto, ni mucho menos. La mayoría de nosotros adolecemos de él, al menos cuando se trata de prestar atención. En 1540, Hans Ladenspelder, un grabador, terminó una calcografía que iba a formar parte de una serie de siete: una mujer con el codo apoyado sobre un pilar, los ojos cerrados y la cabeza apoyada en la mano izquierda. Por detrás de ella, a la altura del brazo, asoma la cabeza de un asno. El título del grabado es *Acedia* y la serie recibe el nombre de *Los siete pecados mortales*.

Acedia es sinónimo de pereza. Es la indolencia de la mente que el diccionario define como «falta de ganas de moverse, de voluntad para trabajar, de ánimo o de impulso». Es lo que los benedictinos llaman «demonio del mediodía», el espíritu del aletargamiento que ha tentado a tantos monjes a pasar las horas sin hacer nada en

lugar de dedicarse a la labor espiritual. Hoy podría pasar por trastorno por déficit de atención, tendencia a la *distractibilidad*, poco azúcar en sangre o cualquier otra etiqueta que elijamos para esta molesta y persistente incapacidad de centrarnos en lo que debemos hacer.

Con independencia de que la consideremos un pecado, una tentación, un hábito mental o una enfermedad, la cuestión es la misma: ¿por qué cuesta tanto prestar atención?

No es necesariamente por culpa nuestra. Como descubrió el neurólogo Marcus Raichle tras decenios estudiando el cerebro, la mente está hecha para vagar. Vagar es su estado natural. Siempre que los pensamientos se suspenden entre actividades concretas dirigidas a objetivos, el cerebro vuelve a un estado de «línea base» o de «reposo», aunque no debemos dejar que esta palabra nos engañe, porque el cerebro no reposa nunca. Al contrario, mantiene una actividad tónica en lo que hoy recibe el nombre de «red del modo por defecto» o RMD, que se extiende por la corteza cingulada posterior, los precuneos adyacentes y la corteza prefrontal medial. Esta activación de línea base indica que el cerebro reúne información constantemente tanto del mundo exterior como de los estados internos y, más aún, que supervisa toda esta información en busca de indicios de algo digno de atención. Y si bien este estado de alerta podría ser útil desde el punto de vista de la evolución porque nos permite detectar posibles depredadores, pensar en abstracto y planificar, también significa algo más: que la mente está hecha para

vagar, que su estado natural es *ese*, que cualquier otra cosa exige un acto de voluntad.

La importancia que hoy se da a la capacidad de realizar muchas cosas a la vez —a la multitarea— encaja bastante bien en esta tendencia natural, pero con frecuencia lo hace de una manera frustrante. Cada estímulo nuevo, cada nueva exigencia que planteamos a la atención es como si fuera un depredador: «Vaya— dice el cerebro—, quizá preste atención a eso en lugar de aquello», y luego aparece alguna cosa más. Podemos dejar que nuestra mente vague sin cesar, pero el resultado suele ser que prestamos atención a todo y a nada. Y aunque la mente esté hecha para vagar, no lo está para cambiar de actividad a la velocidad que nos exige la vida moderna. La idea era que estuviéramos listos para actuar, pero no con tantas cosas a la vez ni en tan rápida sucesión.

Veamos otra vez cómo presta atención Watson —o no, según el caso— cuando se encuentra por primera vez con Holmes. No es que no vea nada. Observa «toda [clase] de frascos que se alineaban a lo largo de las paredes o yacían desperdigados por el suelo. Aquí y allá aparecían unas mesas bajas y anchas erizadas de retortas, tubos de ensayo y pequeñas lámparas Bunsen con su azul y ondulante lengua de fuego». Muchos detalles, pero nada que tenga importancia para lo que le interesa: elegir un posible compañero de piso.

La atención es un recurso limitado. Prestar atención a una cosa va necesariamente en detrimento de otra. Dejar que todo el equipo científico del laboratorio acapare la mirada impide observar otras cosas importantes sobre el hombre que hay allí. No podemos

dedicar la atención a muchas cosas al mismo tiempo y esperar que funcione al mismo nivel que si solo nos centráramos en una actividad. No es posible que dos tareas ocupen por igual el primer plano de la atención. Inevitablemente, la atención se acabará condensando en una, y la otra —o las otras— se acabarán convirtiendo en un ruido irrelevante, en algo que se debe filtrar. O, peor aún, no se fijará en ninguna y todo se convertirá en ruido: un poco más claro, sí, pero ruido al fin y al cabo.

Para verlo mejor voy a presentar al lector una serie de frases. Le pido que con cada una haga dos cosas: primero, que me diga si tiene sentido o no escribiendo una «S» para *sí* o una «N» para *no*; y segundo, que memorice la última palabra de cada frase para que las escriba en orden al acabar de leerlas todas. No deberá dedicar más de cinco segundos a cada frase, lo que incluye leerla, decidir si tiene sentido o no y memorizar la última palabra. (Si lo desea puede usar un reloj de cocina que emita un pitido cada cinco segundos, buscar uno en Internet o hacerlo a ojo lo mejor que pueda.) Por cierto, volver a leer una frase es trampa. Lo mejor es imaginar que cada enunciado desaparece en cuanto se ha leído. ¿Preparado?

Le preocupaba pasar calor y se puso el chal.

Condujo por el camino con baches que bordeaba el mar.

Cuando ampliemos la casa pondremos un pato de madera.

Los trabajadores supieron que no estaba contento al verlo sonreír.

El lugar es tan laberíntico que cuesta encontrar la entrada.

La niña miró los juguetes y se puso a jugar con la muñeca.

Ahora pido al lector que escriba la última palabra de cada frase en orden. Y repito que no vale leerlas otra vez.

¿Ya está? Sepa el lector que acaba de realizar una tarea de verificación de frases a intervalos fijos. ¿Cómo ha ido? Supongo que al principio bien, pero puede que no haya sido tan sencillo como parecía a primera vista. El tiempo máximo estipulado puede dificultar la tarea, igual que la necesidad no solo de leer, sino también de entender cada frase para poderla verificar: en lugar de centrar la atención en la última palabra debemos procesar el significado de la oración como un todo. Cuantas más frases haya, más compleja será la tarea y más difícil será decidir si tienen sentido o no; y cuanto menos tiempo tengamos para cada una, menos probable será que podamos recordar las palabras finales, sobre todo si no las podemos volver a leer.

Con independencia de las palabras que el lector haya recordado, hay varias cosas que le puedo decir. La primera es que si le hiciera ver las frases una por una en una pantalla de ordenador —sobre todo las que más dificultan la tarea de recordar la palabra final por ser más complejas o estar más cerca del final de la lista— es muy probable que pase por alto cualquier otra letra o imagen que aparezca muy brevemente en la pantalla: los ojos la verán, pero el cerebro estará tan ocupado leyendo, procesando y memorizando que no la captará. Y hará bien en no hacerlo, porque el lector se habría distraído al tomar nota de ellas y no habría hecho la tarea asignada. Recordemos al policía de *Estudio en escarlata* que no ve al criminal porque está demasiado ocupado observando la actividad en la casa.

Cuando Holmes le pregunta si la calle seguía «despejada de gente», Rance (el policía) responde: «De gente útil, sí». Pero resulta que tenía al criminal justo delante y no lo había visto porque no sabía observar. En lugar de al sospechoso había visto a un borracho y no observó ninguna incongruencia o coincidencia que le hiciera pensar lo contrario porque dedicaba toda su atención a su «verdadera» misión, examinar la escena del crimen.

Este fenómeno recibe el nombre de «ceguera por falta de atención»: el hecho de centrarse en un elemento de una escena hace que desaparezcan los elementos restantes; yo prefiero llamarlo «inatención atenta». Este concepto fue introducido por Ulric Neisser, uno de los fundadores de la psicología cognitiva. Neisser observó que si miraba por el cristal de una ventana en el crepúsculo podía fijarse en el mundo exterior o en el reflejo de su despacho en el cristal. Pero no podía prestar atención a las dos cosas a la vez porque una se imponía a la otra en un fenómeno al que llamó «observación selectiva».

Más adelante, en el laboratorio, observó que los sujetos que veían dos vídeos superpuestos en los que unas personas llevaban a cabo unas actividades muy distintas —por ejemplo, en un vídeo jugaban a cartas y en el otro a baloncesto— podían seguir fácilmente la acción de uno de los dos vídeos, pero pasaban totalmente por alto cualquier cosa sorprendente que ocurriera en el otro. Por ejemplo, si se fijaban en el baloncesto, no veían que los que jugaban a cartas de repente se levantaban para estrecharse la mano. Era algo parecido a la audición selectiva —un fenómeno descubierto en la década de los

cincuenta por el que si una persona escucha una conversación por un oído no capta nada de lo que se dice por el otro— aunque a una escala en principio mucho mayor, porque ahora se aplicaba a varios sentidos en lugar de a uno solo. Desde ese día este fenómeno se ha demostrado infinidad de veces con elementos visuales añadidos tan exagerados como personas disfrazadas de gorila, payasos en monociclo y, en un caso de la vida real, un ciervo en medio de la carretera: los sujetos no los ven aunque los miren directamente.

Da un poco de miedo, ¿verdad? Y debería darlo porque indica que podemos eliminar partes enteras de nuestro campo visual sin ser conscientes de ello. Holmes reprendió a Watson por ver sin observar. Pero pudo haber ido un poco más allá porque, en ocasiones, ni siquiera vemos.

Y tampoco hace falta que estemos realizando una tarea cognitiva exigente para dejar que el mundo pase de largo sin darnos cuenta. Por ejemplo, cuando estamos de mal humor vemos literalmente menos que cuando estamos alegres: la corteza visual recibe menos datos del mundo exterior. Podríamos ver la misma escena en dos ocasiones, una un día en que todo nos ha ido bien y otra en uno de esos días en que todo sale mal, y nos fijaríamos en menos cosas —y el cerebro recibiría menos datos— en el segundo.

El hecho es que si no prestamos atención no podemos ser realmente conscientes. No hay excepciones que valgan. Y sí, puede que la conciencia solo exija una atención mínima, pero el hecho es que la exige. No hay nada que suceda de un modo totalmente automático. No podemos ser conscientes de algo si no le prestamos atención.

Volvamos unos instantes a la tarea de verificación de frases. Neisser diría que nos habremos perdido el crepúsculo por habernos fijado demasiado en el reflejo de la ventana, pero también se ha dado otro efecto: cuanto más esfuerzo hayamos dedicado a pensar, más se nos habrán dilatado las pupilas. La medida en que se dilatan las pupilas de una persona refleja su esfuerzo mental: los accesos que hace a la memoria, su facilidad para realizar la tarea, su ritmo de cálculo y hasta la actividad neuronal del locus coeruleus, que nos dirá si es propensa a continuar o abandonar (el locus coeruleus, un núcleo del tronco del encéfalo que es la única fuente del neurotransmisor noradrenalina en el cerebro, participa en la recuperación de recuerdos, en una variedad de síndromes de ansiedad y en el procesamiento de la atención selectiva).

Por otro lado, la importancia —y la efectividad— del entrenamiento, de la práctica intensa, es abrumadoramente clara. Si realizáramos con bastante frecuencia la tarea de verificación de frases —como hicieron algunos sujetos— el diámetro de nuestras pupilas se iría reduciendo de manera gradual, nuestro recuerdo sería más natural y, milagro de los milagros, percibiríamos las letras, las imágenes o lo que fuera que antes no habíamos visto y nos preguntaríamos cómo es posible que *no* lo hayamos visto antes. Lo que antes era difícil y complicado se habrá hecho más natural, más habitual, más fluido; en otras palabras, más fácil. Lo que antes parecía exclusivo del sistema Holmes se habrá ido extendiendo por el sistema Watson. Y todo gracias a un poco de práctica, a un simple cambio de hábitos.

Y es que si nuestro cerebro se lo propone, puede aprender con rapidez.

El truco consiste en repetir un mismo proceso, en dejar que el cerebro estudie, aprenda y haga con fluidez lo que antes era arduo. Pero ya no me refiero a algo tan poco «natural» como la tarea cognitiva de verificación de frases, sino a algo básico y que hacemos constantemente, sin pensarlo mucho, sin prestarle atención: algo como mirar y pensar.

Según Daniel Kahneman, el sistema Watson —al que él llama sistema 1— es muy difícil de «adiestrar»: le gusta lo que le gusta, confía en lo que confía, y punto. Su solución es hacer que el sistema 2 —el sistema Holmes— se encargue de todo prescindiendo del sistema 1. Por ejemplo, al buscar un candidato para un puesto de trabajo, en lugar de fiarnos de nuestra impresión, una impresión que, como hemos visto, se forma al cabo de unos minutos de haber conocido a alguien, usaremos una lista de características. Y cuando hagamos el diagnóstico de un problema, ya sea un paciente enfermo, un vehículo averiado, un bloqueo de escritor o cualquier otro problema de la vida cotidiana, escribiremos una lista de los pasos que hemos de seguir en lugar de fiarnos de nuestro «instinto». Las listas, las fórmulas y los métodos estructurados son la mejor opción, al menos para Kahneman.

¿Y cuál sería la solución de Holmes? Pues hábito, hábito y más hábito. Y, además, motivación. Hagámonos expertos en las clases de decisiones u observaciones en las que queramos destacar. ¿Adivinar la profesión de la gente, seguir el hilo de sus reflexiones, inferir sus

emociones y pensamientos a partir de su conducta? Perfecto. Pero también podrían ser cosas que fueran más allá del ámbito de un detective, como aprender a determinar de un vistazo la calidad de la comida o el mejor movimiento en una partida de ajedrez, o distinguir a partir de un solo gesto la intención de un adversario en el fútbol, en el póquer o en una reunión de negocios. Si somos muy selectivos en cuanto al objetivo exacto que queremos lograr, reduciremos las probabilidades de que el sistema Watson «la fastidie». Lo más importante es que el adiestramiento sea selectivo y adecuado, y que vaya acompañado de motivación y deseo de dominar los procesos de pensamiento.

Nadie dice que sea fácil. Y es que la atención nunca es libre: siempre tiene algo en que posarse. Y cada vez que le exigimos algo más —como escuchar música al pasear, consultar el correo electrónico mientras trabajamos o seguir varios canales de noticias por Internet al mismo tiempo— reducimos la que se centra en algo dado y con ello reducimos nuestra capacidad de ocuparnos de ese algo de una manera consciente y productiva.

Además, nos agotamos. La atención es un recurso no solo limitado, sino también finito. Podemos apurarla hasta cierto punto antes de que necesite un *reset*. El psicólogo Roy Baumeister usa la analogía de un músculo para ilustrar el autocontrol, una analogía también muy adecuada para la atención: al igual que un músculo, la capacidad de autocontrol solo da para cierta cantidad de esfuerzo y se acabará fatigando si la usamos demasiado. Un músculo se debe recuperar con glucosa y un rato de descanso (y aunque la energía

de Baumeister no es metafórica, una charla de ánimo nunca va mal). De lo contrario, el rendimiento disminuirá. Y sí, el músculo ganará en volumen cuanto más se utilice (el autocontrol o la capacidad de atención mejorarán y podremos ejercitarlos durante más tiempo y en tareas más difíciles), pero ese aumento también tendrá un límite aunque lo elevemos consumiendo anabolizantes (que son al ejercicio lo que las anfetaminas a la atención). Por otro lado, cuando dejemos de hacer ejercicio el músculo volverá a su volumen anterior.

2. Mejorar nuestra capacidad de atención natural

Imaginemos que Sherlock Holmes y el doctor Watson están de visita en Nueva York (no es tan descabellado: su creador vivió momentos memorables en esa ciudad) y que deciden subir al mirador que hay en lo alto del Empire State Building. Cuando llegan se les acerca un desconocido que les propone un reto muy extraño. ¿Cuál de los dos será capaz de divisar antes que el otro un avión en pleno vuelo? Pueden hacer uso de los catalejos del mirador —el desconocido incluso les da un buen montón de monedas— y dirigir la vista hacia donde les plazca. ¿Cómo acometerán Holmes y Watson la misión?

No parece una tarea muy difícil: un avión es como un ave muy grande y el Empire State es un edificio muy alto desde el que se puede ver todo el cielo. Pero si queremos ser los primeros en ver un avión, la cosa no es tan sencilla como plantarnos ahí de pie y mirar hacia arriba. ¿Y si el avión vuela muy bajo? ¿Y si está al otro lado del mirador? ¿Y si usáramos alguno de los catalejos en lugar de

estar parados como tontos mirando a simple vista? La verdad es que hay muchos «y si...», y la mejor manera de afrontarlos es verlos como simples decisiones estratégicas.

Imaginemos primero cómo encarará Watson la tarea. Como ya sabemos, es una persona muy enérgica y actúa con rapidez. Y también le gusta mucho competir con Holmes: en más de una ocasión intenta demostrar que él también puede «jugar» a ser detective; nada le complacería más que ganar a Holmes en su terreno. Así pues, estoy segura de que hará algo parecido a esto. No dedicará ni un momento a reflexionar (¡el tiempo vuela!, mejor actuar con rapidez). Tratará de abarcar tanto cielo como pueda (« ¡podría venir por cualquier lado, y no quiero ni imaginarme que Holmes lo vea antes, eso seguro!), y es muy probable que no deje de meter monedas en todos los catalejos que pueda mientras otea el horizonte corriendo de uno a otro. Y su ansia por divisar un avión será tal que, sin duda, habrá más de una falsa alarma (« ¡ahí está... no, es un pájaro!). Además, con tanto correr se quedará sin aliento enseguida. «Esto es horroroso —pensará—. Me he quedado sin aliento. Y, total, ¿para qué? ¿Por un maldito avión?» Por su bien, esperemos que pronto aparezca alguno.

¿Y qué hará Holmes? Estoy segura de que, primero, se orientará teniendo en cuenta la situación de los aeropuertos y determinará la dirección más propicia para ver un avión. Hasta puede que tenga en cuenta la probabilidad relativa de ver un avión que despegue o aterrice en función de las rutas más probables a esa hora. Luego se situará en el lugar más idóneo para observar la zona elegida, quizá

metiendo alguna moneda en un catalejo —por si acaso— para echar algún que otro vistazo y asegurarse de que no se le pasa nada. No se dejará engañar por ningún pájaro ni por la sombra de una nube baja. No se apresurará. Y además de mirar puede que escuche por si oye el ruido de algún avión que se aproxime. Hasta puede que huelga y sienta el aire por si hubiera un cambio en la dirección del viento y le llegara un tufillo a queroseno. Mientras, no dejará de frotarse sus famosas manos de largos dedos pensando: «Pronto, pronto aparecerá. Y sé exactamente por dónde».

¿Cuál de los dos ganaría? Está claro que el azar también interviene y que cualquiera de los dos podría tener suerte. Pero, dejando de lado el azar, estoy segura de que ganaría Holmes. Aunque, a primera vista, su estrategia puede parecer más lenta, menos resuelta y, sin duda, menos exhaustiva que la de Watson, en realidad es la mejor.

Nuestro cerebro no es tonto. Somos muy capaces de actuar con eficacia la mayor parte del tiempo a pesar de todos nuestros sesgos cognitivos. Y si tenemos unas aptitudes atencionales «watsonianas» es por alguna razón. No lo percibimos todo —cada sonido, cada olor, cada imagen, cada contacto— porque acabaríamos locos (en realidad, la incapacidad de filtrar lo que se percibe es típica de muchos trastornos mentales). Y a Watson no le faltaba razón cuando se ha dicho: « ¿Buscar un avión? ¡Seguro que hay cosas mejores a las que dedicar el tiempo!».

Pero el problema no es tanto la falta de atención como el hecho de que la atención no sea consciente —recordemos el significado de

mindfulness— y dirigida. En la vida cotidiana el cerebro decide en qué centrarse sin mucha intervención consciente por nuestra parte. Por eso debemos aprender a decirle qué debe filtrar y cómo filtrarlo en lugar de dejar que lo decida él siguiendo la vía que cree más fácil. Allí en lo alto del Empire State Building, observando en silencio el cielo en busca de un avión, Sherlock Holmes nos ha ilustrado los cuatro elementos que más pueden ayudarnos a lograr este objetivo: selectividad, objetividad, inclusión y dedicación.

1. SELECTIVIDAD

Imaginemos que un hombre de camino a la oficina pasa por delante de una pastelería. El aroma de canela hace presa en él y se detiene. Vacila. Mira el escaparate. Ese reluciente glaseado. Esos bollos calientes y cremosos. Esas rosquillas doradas con un leve toque de azúcar. Entra. Pide un bollo de canela. «Ya haré régimen mañana —piensa—. Solo se vive una vez. Hoy es una excepción. Hace un frío tremendo y dentro de una hora tengo una reunión complicada.»

Ahora rebobinemos y volvamos a empezar. De camino a la oficina, un hombre pasa por delante de una pastelería. Nota el olor a canela. «Huele a canela —piensa—. A ver si hay algo con nuez moscada.» Se detiene. Vacila. Mira el escaparate. Ese glaseado azucarado y grasiento, que vete a saber los ataques al corazón que habrá causado. Esos bollos chorreando mantequilla... Bueno, seguro que es margarina, y ya se sabe que con eso no se hacen buenos bollos. Y esas rosquillas requemadas que luego te sientan como un tiro y te preguntas por qué te las habrás comido. «No hay nada que valga la

pena», se dice. Y se va apretando el paso para llegar a la reunión. «Ya tendré tiempo de tomarme un café antes de que empiece.»

¿Qué ha cambiado entre una escena y otra? En principio, nada visible. La información sensorial es la misma. Pero la actitud mental de nuestro protagonista sí que ha cambiado y ese cambio ha incidido en su reacción al pasar frente a la pastelería. Ha procesado la información de otra manera y ha centrado su atención en otras cosas: la interacción entre su mente y el entorno ha sido diferente.

Nuestra vista es muy selectiva: la retina capta cerca de diez mil millones de bits por segundo de información visual, pero al primer nivel de la corteza visual solo llegan unos diez mil y únicamente un 10% de las sinapsis de esta región se dedican a la información visual. En general, el cerebro recibe a través de los sentidos unos once millones de datos sobre elementos del entorno en cada instante. Y de todos ellos, solo procesamos conscientemente unos cuarenta. Esto significa que «vemos» muy poco de lo que nos rodea y que lo que llamamos «ver de una manera objetiva» es más bien un filtrado selectivo; además, el estado de ánimo, el humor, los pensamientos, la motivación y los objetivos que podamos tener en cualquier momento dado pueden hacer que el filtrado sea más selectivo de lo habitual.

Así se explica el «efecto de las fiestas», cuando oímos que alguien dice nuestro nombre entre toda la algarabía. O la tendencia a percibir lo que acabamos de pensar o saber, como la mujer que tras saber que está embarazada empieza a ver mujeres embarazadas por doquier, o como la gente que recuerda los sueños que parecen

cumplirse (y se olvida de todos los demás), o como la que ve el número once en todas partes después del 11-S. Pero el entorno no ha cambiado: no es que de repente haya más mujeres embarazadas, más sueños proféticos o más casos de un número dado; lo que ha cambiado es nuestro estado. Tendemos a ver más coincidencias porque les prestamos más atención y olvidamos las muchas ocasiones en que no se han producido. Como comentaba con cinismo un gurú de Wall Street, para que alguien sea tenido por un visionario bastará con que siempre haga dos predicciones contradictorias. La gente recordará las que se han cumplido y olvidará muy pronto las que no.

La mente humana es como es por una razón. Si el sistema Holmes actuara constantemente sería agotador y, además, poco productivo. Filtramos tantas cosas del entorno porque para el cerebro no son más que ruido. Si intentáramos captarlo todo acabaríamos mal. Recordemos que, para Holmes, el desván del cerebro es un espacio valiosísimo. Usémoslo con cuidado y sensatez. En otras palabras: seamos selectivos con nuestra atención.

A primera vista esto puede parecer contradictorio: ¿no estamos hablando de prestar más atención? Sí, pero debemos distinguir entre cantidad y calidad. Queremos aprender a prestar atención *mejor*, a ser mejores observadores, pero no podremos conseguirlo prestando atención a todo sin pensar. Es contraproducente. El secreto está en dirigir la atención de una manera consciente. Y la clave para ello es la actitud mental.

Holmes lo sabe mejor que nadie. Sí, puede percibir en un instante los detalles del atuendo y el porte de Watson o todo lo que contiene una habitación. Pero no es probable que se fije en el tiempo que hace o en que Watson ha salido del apartamento y ha vuelto a entrar. No es raro que Watson le comente que está cayendo una buena tormenta y que Holmes levante la mirada y le diga que no se ha dado cuenta. Y en la serie *Sherlock* de la BBC, Holmes se queda hablando en muchas ocasiones con la pared porque no se ha dado cuenta de que Watson se ha ido.

Sea cual sea la situación, preguntarnos cuál es nuestro objetivo concreto nos ayudará a aprovechar al máximo nuestros limitados recursos atencionales. Es muy parecido a preactivar la mente con los objetivos y pensamientos que de verdad son importantes dejando en un segundo plano los que no lo son. ¿Percibe nuestro cerebro el aroma agradable o la grasa? ¿Se centra en el bronceado de Watson o en el tiempo que hace fuera?

Holmes no teoriza antes de tener los datos, es verdad. Pero elabora un plan de ataque muy preciso definiendo sus objetivos y lo necesario para lograrlos. Por ejemplo, en *El sabueso de los Baskerville*, cuando el doctor Mortimer entra en la sala de estar, Holmes ya sabe lo que quiere sacar de su encuentro. Antes de que Mortimer entre, dice a Watson: « ¿Qué es lo que el doctor James Mortimer, el científico, desea de Sherlock Holmes, el detective? ». Holmes aún no conoce al hombre en cuestión, pero ya sabe cuál será el objetivo de su observación. Ha definido la situación antes de

que empiece (y, además, ya ha logrado echar un vistazo al bastón del doctor).

Cuando el médico aparece, Holmes se dispone de inmediato a averiguar el propósito de su visita preguntando por cada detalle del posible caso, por las personas implicadas, por las circunstancias. Pregunta por la leyenda de la familia Baskerville, por su mansión, por los vecinos, por quienes cuidan de sus propiedades y por la relación del doctor mismo con la familia. Hasta se hace traer un mapa de la zona para reunir todos los datos, incluyendo los que puedan no haber salido en la entrevista. En resumen, dedica toda su atención a cada elemento que tenga que ver con el objetivo de atender la petición del doctor James Mortimer.

Entre la visita del doctor y ya bien entrada la noche, el resto del mundo ha dejado de existir. Como Holmes dice a Watson al terminar el día: «Mi cuerpo se ha quedado en este sillón y, en mi ausencia, siento comprobarlo, ha consumido el contenido de dos cafeteras de buen tamaño y una increíble cantidad de tabaco. Después de que usted se marchara pedí que me enviaran de Stamford's un mapa oficial de esa parte del páramo y mi espíritu se ha pasado todo el día suspendido sobre él. Creo estar en condiciones de recorrerlo sin perderme».

Holmes ha visitado Devonshire «en espíritu», pero no tiene noción de lo que ha hecho su cuerpo. Y no lo dice totalmente en broma. Es muy probable que no se haya dado cuenta de lo mucho que ha bebido o fumado, ni de que el aire de la sala se ha hecho tan irrespirable que Watson debe abrir todas las ventanas cuando

vuelve. Hasta el hecho de que Watson se haya ido ha sido parte del «plan atencional» de Holmes: le ha solicitado expresamente que se marchara del piso para que no le distrajera con comentarios innecesarios.

Así pues, a pesar de la imagen popular que se tiene del detective, vemos que no se da cuenta de todo ni mucho menos. Pero sí que repara en todo lo que tiene importancia para su objetivo. Y ahí reside la clave. En «Estrella de Plata», cuando Holmes encuentra una pista que el inspector ha pasado por alto, le dice: «Si yo la he descubierto, ha sido porque la andaba buscando». Si no hubiera tenido una razón a priori para buscarla no se habría fijado y, la verdad sea dicha, tampoco habría tenido importancia, al menos para él. Holmes no pierde el tiempo en cualquier cosa. Utiliza su atención de una manera estratégica.

También nosotros debemos determinar con claridad nuestro objetivo para saber qué andamos buscando y dónde lo podemos hallar. Ya lo hacemos de forma natural en situaciones donde el cerebro sabe que algo es importante sin necesidad de decírselo. Volvamos a la fiesta del capítulo 2, la de la persona desconocida que se acerca al grupo donde charlamos con otros. Si miramos alrededor veremos más grupos que, como el nuestro, también están charlando. Charlar, charlar y más charlar. Es agotador si nos paramos a pensarlo: todo el mundo charlando sin cesar. Y es por eso que no hacemos caso de las otras conversaciones, que se convierten en ruido de fondo. Nuestro cerebro sabe captar el entorno y filtrarlo en función de sus necesidades y objetivos

(concretamente, de eso se encargan las regiones dorsales y ventrales de la corteza parietal y frontal, que intervienen en el control de la atención dirigido a objetivos [las parietales] y guiado por estímulos [las frontales]). En la fiesta, el cerebro se centra en la conversación que mantenemos y reduce el resto a pura cháchara (y eso que habrá algunas al mismo volumen).

Pero, de repente, hay una conversación que deja de ser cháchara y capta nuestra atención. Podemos distinguir cada palabra. Volvemos la cabeza y aguzamos la atención. Parece que alguien ha dicho nuestro nombre o algo que sonaba muy parecido. Ha sido una señal suficiente para que nuestro cerebro se active y se concentre: « ¡Alerta! Ahí se ha dicho algo que tiene que ver conmigo». Es el clásico efecto de las fiestas: oímos nuestro nombre y unos sistemas neuronales que estaban en reposo entran en acción. Ni siquiera hace falta que intervengamos.

La mayoría de las cosas no incorporan esta clase de señales para alertarnos de su significado o su importancia. Debemos enseñar a nuestra mente a activarse como si oyera nuestro nombre, pero en ausencia de un estímulo tan claro. Como diría Holmes, debemos saber qué buscamos para poder hallarlo. En el caso del hombre que pasa por segunda vez por delante de la pastelería, es muy simple. Objetivo concreto: no comer productos de esa tienda. Elementos concretos en los que fijar la atención: los productos en sí (ver sus aspectos negativos), los olores (fijarse en el olor a café quemado —o algo así— que sale por el extractor que da a la calle) y el entorno en general (fijar la atención en la reunión en lugar de los estímulos

actuales). No digo que sea fácil hacerlo, pero al menos está clara la jerarquía de procesamiento que se debe dar.

¿Y si se trata de tomar una decisión, de solucionar un problema en el trabajo o de algo aún más amorfo? El proceso es el mismo. Cuando el psicólogo Peter Gollwitzer intentó determinar cuál era la mejor manera de hacer que una persona se fijara unas metas y actuara para lograrlas con la mayor eficacia posible, descubrió varias cosas que contribuían a mejorar la concentración y la actuación: a) planificar en el sentido de ver la situación como un solo punto de una línea temporal más larga por el que hay que pasar para llegar a un futuro mejor; b) concretar, es decir, fijar las metas con la mayor precisión posible y centrar en ellas nuestros recursos atencionales; c) definir contingencias de la clase «si... entonces», es decir, considerar detenidamente la situación y determinar qué haremos si la situación varía (por ejemplo, si nos damos cuenta de que nuestra mente vaga cerraremos los ojos, contaremos hasta diez y volveremos a concentrarnos); d) ponerlo todo por escrito en lugar de «tenerlo en la cabeza» con el fin de maximizar nuestro potencial y saber de antemano que no habrá que volver a empezar de cero; y e) prever las consecuencias negativas (qué puede pasar si fracasamos) y las positivas (qué recompensas habrá en caso de éxito).

Esta selectividad cuidadosa, reflexiva e inteligente es el primer paso para aprender a prestar atención y aprovechar al máximo nuestros recursos limitados. Empecemos por algo pequeño y manejable y, sobre todo, muy concentrados. Puede que el sistema Watson tarde

años en parecerse al sistema Holmes e incluso puede que nunca lo consiga, pero si nos concentramos con atención seguro que se acercará. La mejor manera de ayudar al sistema Watson es cederle algunos de los instrumentos del sistema Holmes: él no dispone de ninguno.

Una advertencia: podemos fijarnos metas que nos ayuden a filtrar el mundo, pero debemos procurar que esas metas no se conviertan en anteojeras. Nuestras metas y prioridades, las respuestas a la pregunta «qué deseo conseguir», deben tener flexibilidad suficiente para adaptarse a los cambios. Cuando la información disponible cambia, nosotros también debemos cambiar. No temamos desviarnos de un plan prefijado si ello contribuye a lograr el objetivo. También esto forma parte del proceso de observación.

Dejemos que nuestro Holmes interior enseñe a nuestro Watson dónde ha de buscar. No seamos como el inspector Alec MacDonald, o Mac, como lo llama Holmes. Escuchemos lo que Holmes nos proponga, ya sea cambiar de rumbo o salir a dar un paseo aunque no tengamos muchas ganas.

2. OBJETIVIDAD

En «La aventura del colegio Priory» desaparece un alumno de un internado. También desaparece el profesor de alemán. ¿Cómo puede haber ocurrido algo así en un lugar de tanto honor y prestigio, en el tenido por «mejor y más selecto colegio preparatorio de Inglaterra, sin excepción alguna»? El doctor Thorneycroft Huxtable, fundador y director del centro, está totalmente hundido. Acaba de llegar a Londres desde el norte de Inglaterra para consultar a Holmes, y ya

en su presencia se desploma «postrado e inconsciente» sobre la alfombra de piel de oso que hay frente a la chimenea del 221B de Baker Street.

Uno de los desaparecidos, el estudiante, es hijo del duque de Holderness, ex primer secretario de Estado y uno de los hombres más acaudalados de Inglaterra. Es indudable, dice Huxtable a Holmes, que Heidegger, el profesor de alemán, debe de haber sido cómplice del presunto secuestro. Su bicicleta ha desaparecido del cobertizo donde la guardaba y en su habitación hay señales de que se ha ido con prisas. ¿Ha sido el secuestrador? ¿O ha actuado como cómplice? No lo puede asegurar Huxtable, pero cree que el profesor tiene algo que ver. Sería demasiado atribuir la doble desaparición a una simple coincidencia.

La policía se puso a investigar el caso de inmediato, pero cuando alguien declaró haber visto a un hombre joven y a un niño saliendo de una estación cercana en uno de los primeros trenes, lo dio por cerrado. Sin embargo, y para desesperación de Huxtable, resulta que la pareja en cuestión no tenía nada que ver con el asunto. Así que, tres días después de la misteriosa desaparición, el director decide consultar a Holmes. Quizá no sea demasiado tarde, dice el detective, pero se han perdido tres días. ¿Podrán hallar a los fugitivos antes de que ocurra algo peor?

¿En qué consiste una situación como esta? Responder la pregunta no es tan sencillo como exponer una serie de hechos —la desaparición de un niño, de un profesor, de una bicicleta— o detalles pertinentes como el estado de las habitaciones del niño y

del profesor, la ropa, las ventanas, las plantas. También supone entender que toda situación (en su sentido más amplio: mental, física o tan poco parecida a lo que se entiende por situación como una habitación vacía) es intrínsecamente dinámica. Y nosotros, por el acto mismo de intervenir en ella, hacemos que sea totalmente diferente a como era antes de nuestra intervención.

Es otro ejemplo más del principio de incertidumbre de Heisenberg: el hecho de observar altera lo que se observa. Ni siquiera un cuarto vacío es el mismo tras haber entrado en él. No podemos actuar como si no hubiera cambiado. Parece de sentido común, pero es mucho más fácil de entender en teoría que en la práctica.

Tomemos, por ejemplo, un fenómeno muy bien estudiado: el llamado «efecto de la bata blanca». Tenemos algún dolor del que nos queremos librar. Ya hace tiempo que no nos acercamos a la consulta del médico. Suspiramos y llamamos por teléfono para pedir hora. Al día siguiente acudimos a la consulta y nos sentamos en la sala de espera. Nos llaman y entramos.

En principio, la persona que ha entrado en la consulta es la misma que llamó para pedir hora, ¿verdad? Pues resulta que no. Muchísimos estudios han demostrado que, para muchas personas, el solo hecho de entrar en la consulta y ver al médico —de ahí lo de la bata blanca— es suficiente para que sus signos vitales se alteren de manera apreciable. El pulso, la tensión arterial, y hasta las reacciones y los análisis de sangre cambian por el simple hecho de ver a un médico. Y aunque la persona en cuestión no se haya sentido especialmente preocupada o estresada, sus parámetros

habrán cambiado. En otras palabras: la situación ha cambiado por la presencia y la observación.

Recordemos cómo ha visto el doctor Huxtable los sucesos que han rodeado las desapariciones: hay un secuestrador, un alumno secuestrado, un cómplice y una bicicleta robada para huir o engañar. Nada más y nada menos. Lo que el director cuenta a Holmes son hechos (o eso cree).

Pero ¿realmente lo son? Es un ejemplo de la teoría del psicólogo Daniel Gilbert, según la cual creemos lo que vemos, pero llevada más lejos: creemos lo que *queremos* ver y lo que nuestro desván decide ver, el cerebro codifica esta creencia en lugar de los hechos, y luego creemos que hemos visto un hecho objetivo cuando, en realidad, lo que recordamos no es más que nuestra percepción limitada en ese momento dado. Olvidamos separar la situación objetiva de su interpretación subjetiva (basta observar las imprecisiones de los peritos que declaran en los juicios para ver lo mal que evaluamos y recordamos). Puesto que el director del colegio enseguida sospechó que el niño había sido secuestrado, solo ha visto y comunicado los detalles que apoyan su impresión inicial y no se ha preocupado lo más mínimo por conocer los verdaderos hechos. Y, aun así, no es consciente de que lo hace. En lo que a él respecta es totalmente objetivo. Como dijo el filósofo Francis Bacon, «una vez expresada y establecida una proposición, el entendimiento humano fuerza todo lo demás para añadirle apoyo y confirmación». La plena objetividad no se puede lograr —ni la objetividad científica de Holmes es completa—, pero debemos ser conscientes de hasta

qué punto nos podemos desviar para poder obtener una imagen global de una situación dada.

Fijar unos objetivos de antemano con la mayor claridad nos ayuda a dirigir adecuadamente nuestra atención. Pero eso *no* debe ser excusa para reinterpretar unos hechos objetivos con el fin de que encajen con lo que queremos o esperamos ver. La observación y la deducción son dos pasos separados y distintos: en realidad, ni siquiera van uno detrás del otro. Recordemos unos instantes la estancia de Watson en Afganistán. En sus observaciones, Holmes se ciñe a los hechos objetivos y tangibles. No se da ninguna extrapolación inicial; eso solo sucede después. Y Holmes siempre se pregunta cómo pueden encajar los hechos. Entender plenamente una situación exige varios pasos, pero el primero y más básico es darse cuenta de que observación y deducción no son lo mismo. Debemos ser lo más objetivos posible.

Mi madre era muy joven —demasiado joven para lo que hoy es costumbre, pero de una edad normal en la Rusia de los setenta— cuando dio a luz a mi hermana mayor. Y mi hermana también era muy joven cuando dio a luz a mi sobrina. No sabría decir las veces que alguien —desconocidos, madres de compañeros de clase o incluso camareros— ha creído ver una cosa y ha actuado según esta creencia cuando, en realidad, estaba viendo otra cosa. Muchos creen que mi madre y mi hermana son hermanas, o que mi madre es la madre de mi sobrina. No son errores graves por parte del observador, claro, pero no dejan de ser errores que, en muchos casos, han influido en la conducta de esas personas y en sus

posteriores juicios y reacciones. Y no es solo que confundan dos generaciones: aplican valores de los Estados Unidos de hoy a la conducta de unas mujeres criadas en la Rusia soviética, un mundo totalmente diferente. Para alguien de los Estados Unidos, mi madre fue una madre adolescente. Pero en Rusia ya estaba casada y ni siquiera fue la primera de su grupo de amigas en tener un hijo. Sucede que las cosas, allí y entonces, eran así.

Vemos, juzgamos, y ya no le damos más vueltas.

Cuando describimos a una persona, un objeto, una escena, una situación o una interacción, casi nunca los vemos como simples entidades objetivas, carentes de valor. Y casi nunca consideramos esta distinción porque casi siempre carece de importancia. Hay pocas mentes que hayan aprendido a separar los hechos objetivos de la interpretación inmediata, inconsciente, automática y subjetiva que sigue después.

Lo primero que hace Holmes cuando entra en un lugar es hacerse una idea de lo ocurrido. Quién ha tocado qué, qué ha venido de dónde, qué hay allí que no debería estar y qué debería estar y no está. Mantiene esta objetividad incluso en circunstancias extremas. Tiene presente su objetivo, pero lo usa para filtrar, no para informar. En cambio, Watson no es tan cuidadoso.

Volvamos al niño desaparecido y al profesor de alemán. A diferencia del doctor Huxtable, Holmes entiende que la situación está teñida por su interpretación. Y, a diferencia del director, contempla la posibilidad de que los llamados hechos no sean lo que parecen. La búsqueda del director está limitada por un detalle crucial: él, y

todos los demás, buscan a un fugitivo y a un cómplice. Pero ¿y si *Herr* Heidegger no fuera ni una cosa ni otra? ¿Y si en lugar de huir está haciendo algo totalmente diferente? El padre del niño supone que podría estar ayudándolo a llegar a Francia para reunirse con su madre. El director, por su parte, cree que puede estar llevándolo a otro lugar. La policía, que los dos han huido en un tren. Pero, salvo Holmes, nadie se da cuenta de que eso no son más que relatos. No deben buscar a un profesor huido, cualquiera que sea su destino, sino al profesor (sin necesidad de calificativo) y al niño, y no necesariamente en el mismo lugar. Todo el mundo interpreta que el profesor está implicado de alguna manera en la desaparición, como cómplice o como instigador. Nadie se para a pensar que las pruebas disponibles solo dicen que ha desaparecido.

Nadie, claro está, salvo Sherlock Holmes. Él sí se da cuenta de que anda en busca de un niño desaparecido y de un profesor desaparecido. Nada más. Deja que el resto de los hechos se vayan revelando. Y con este método más ecuánime halla por casualidad algo que ha sido pasado por alto por el director *y* por la policía: el profesor no ha huido con el niño, yace muerto no muy lejos de allí. Watson nos describe a «un hombre alto, con barba poblada y gafas, uno de cuyos cristales se había desprendido. La causa de su muerte había sido un terrible golpe en la cabeza que le había aplastado el cráneo».

Holmes no se ha servido de ninguna pista nueva para encontrar el cuerpo; se ha limitado a mirar lo que ya estaba allí de una manera

objetiva, sin ideas preconcebidas. Así explica a Watson los pasos que ha seguido:

—Continuamos con nuestra reconstrucción. Encuentra la muerte a cinco millas del colegio... no de un tiro, fíjese, que eso tal vez podría haberlo hecho un muchacho, sino de un golpe salvaje, asestado por un brazo vigoroso. Así pues, el muchacho iba *acompañado* en su huida. Y la huida fue rápida, ya que un consumado ciclista necesitó cinco millas para alcanzarlos. Sin embargo, examinamos el terreno en torno al lugar de la tragedia y ¿qué encontramos? Nada más que unas cuantas pisadas de vaca. Eché un buen vistazo alrededor, y no hay ningún sendero en cincuenta metros. El crimen no pudo cometerlo otro ciclista. Y tampoco hay pisadas humanas.

— ¡Holmes! —exclamé—. ¡Esto es imposible!

— ¡Admirable! —dijo él—. Un comentario de lo más esclarecedor. *Es* imposible tal como yo lo expongo, y por tanto debo de haber cometido algún error en mi exposición. Sin embargo, usted ha visto lo mismo que yo. ¿Es capaz de sugerir dónde está el fallo?

Watson no puede. Y se da por vencido. «No se me ocurre otra cosa», dice.

« ¡Bah, bah! —lo reprende Holmes—. Peores problemas hemos resuelto. Por lo menos, disponemos de material abundante, siempre que sepamos utilizarlo.»

En esta breve conversación, Holmes ha demostrado que todas las teorías del director eran erróneas. Hubo al menos tres personas, no solo dos. El profesor de alemán intentaba salvar al niño, no huir con él o hacerle daño (no hay otra explicación más probable: había

seguido las huellas de la bicicleta del niño que huía hasta darle alcance, y ahora estaba muerto; estaba claro que no había podido ser ni secuestrador ni cómplice). Su bicicleta no fue robada por algún motivo siniestro, sino que había sido un medio de persecución. Y lo que es más, tuvo que haber otra bicicleta en la que huyeran el niño y quienquiera que hubiera tomado parte en los hechos. Holmes no ha hecho nada espectacular; se ha limitado a dejar que las pruebas hablaran. Y las ha seguido sin permitirse forzar los hechos para que encajaran en la situación. En resumen, ha actuado con la sangre fría y la reflexión propias del sistema Holmes, mientras que las conclusiones de Huxtable ejemplifican la precipitación y la actuación irreflexiva típicas del sistema Watson.

Para observar debemos aprender a separar la situación de su interpretación, distanciarnos de lo que estamos viendo. El sistema Watson está presto a zambullirse en el mundo de lo subjetivo, lo hipotético, lo deductivo: en el mundo que más sentido tendría para nosotros. El sistema Holmes sabe tirar de las riendas.

Un ejercicio muy útil es describir la situación desde el principio en voz alta o por escrito, como si la explicáramos a un desconocido que no sabe ningún detalle. Es lo que hace Holmes cuando explica en voz alta sus teorías y observaciones a Watson: así salen a la superficie lagunas e incongruencias hasta entonces inadvertidas.

Este ejercicio no es distinto de leer en voz alta algo que hemos escrito para pillar errores de gramática, lógica o estilo. La observación está entrelazada con el pensamiento y con la percepción hasta el punto de que nos puede ser difícil, si no

imposible, separar la realidad objetiva de su materialización subjetiva en nuestra mente; y puesto que conocemos tan a fondo nuestra manera de escribir, cuando redactamos un ensayo, un relato, un artículo u otra cosa corremos el riesgo de pasar por alto los errores y leer lo que las palabras deberían decir en lugar de lo que realmente dicen. Puesto que el acto de hablar nos obliga a leer con más pausa, podemos detectar errores que escapan a la lectura normal. La vista no los detecta, pero el oído sí. Releer en voz alta con atención puede parecer una pérdida de tiempo y esfuerzo, pero casi siempre descubrimos algún error o fallo que se nos había escapado.

Es fácil sucumbir a la lógica atropellada de Watson, a la certeza de Huxtable en lo que dice. Pero cada vez que nos encontremos haciendo un juicio inmediatamente después de observar —y aunque no creamos que lo estemos haciendo y todo parezca tener sentido— hagamos un alto y digámonos: «Puede haber algún fallo en mi interpretación». Volvamos luego a exponerla desde el principio y de una manera diferente. En voz alta o por escrito, no mentalmente. Así podremos evitar muchos errores de percepción.

3. INCLUSIÓN

Volvamos unos instantes a *El sabueso de los Baskerville*. En los primeros capítulos de la novela, Henry Baskerville, el heredero de las propiedades de la familia, dice que había perdido una bota. Pero a continuación dice algo más: la bota perdida había reaparecido misteriosamente un día después, pero ahora faltaba una bota de otro par. Henry lo ve como una contrariedad y nada más. Pero para

Sherlock Holmes es un elemento clave en un caso que amenaza con caer en la falta de lógica de lo paranormal. Lo que para los demás solo es una curiosidad, para Holmes es uno de los aspectos más reveladores del caso: significa que el «sabueso» del que se habla no es un fantasma, sino un animal real. Un animal que se guía básicamente por su olfato. Como explica más adelante a Watson, el cambio de la primera bota robada por otra fue «un incidente muy instructivo, porque me demostró sin lugar a dudas que se trataba de un sabueso de verdad: ninguna otra explicación justificaba la apremiante necesidad de conseguir la bota vieja y la indiferencia ante la nueva».

Pero eso no es todo. Además de la bota desaparecida está el asunto de una advertencia más clara. Mientras consulta a Holmes en Londres, Henry recibe unos anónimos que lo instan a no volver a la mansión de los Baskerville. Como antes, todo el mundo salvo Holmes cree que estas notas solo son lo que parecen. Pero para Holmes constituyen la segunda parte de la clave para resolver el caso. Como dice a Watson:

Quizá conserve usted el recuerdo de que, cuando examiné el papel en el que estaban pegadas las palabras impresas, lo estudié con gran detenimiento en busca de la filigrana. Al hacerlo me lo acerqué bastante y advertí un débil olor a jazmín. El experto en criminología ha de distinguir los setenta y cinco perfumes que se conocen y, por lo que a mi propia experiencia se refiere, la resolución de más de un caso ha dependido de su rápida identificación. Aquel aroma sugería la presencia de una dama, por lo que mis sospechas empezaron a

dirigirse hacia los Stapleton. Fue así como averigüé la existencia del sabueso y deduje ya quién era el asesino antes de trasladarme a Devonshire.

Otra vez el olor y el olfato. Holmes no se limita a leer la nota y a mirarla. También la huele. Y es en el perfume, no en las palabras ni en el aspecto, donde encuentra la pista que le ayuda a identificar al posible criminal. El olor y el olfato han revelado dos pistas fundamentales para el caso que solo el detective ha sabido hallar. No estoy diciendo al lector que memorice setenta y cinco perfumes, pero sí le aconsejo que no desatienda su olfato y, ya puestos, ninguno de sus sentidos: nunca le fallarán.

Imaginemos que queremos comprar un automóvil de segunda mano. Vamos al concesionario y vemos los relucientes modelos que llenan el local. ¿Cómo decidimos cuál es el mejor para nosotros? Seguramente sopesaremos varios factores, como el precio, la seguridad, la línea, la comodidad o el consumo y luego optaremos por el que mejor cumpla estos criterios.

Pero la realidad de la situación es mucho más compleja. Imaginemos, por ejemplo, que mientras miramos los modelos expuestos un hombre pasa por nuestro lado con una taza de chocolate caliente en la mano. Puede que ni nos hayamos dado cuenta de su presencia, pero el olor nos trae recuerdos del chocolate caliente que hacía nuestro abuelo cuando íbamos a su casa. Era como un pequeño ritual. Y antes de que nos demos cuenta salimos del concesionario con un automóvil muy parecido al del abuelo sin habernos fijado en su escasa seguridad. Seguramente ni sabemos

por qué lo hemos elegido. Pero más que equivocarnos nosotros ha sido nuestra memoria selectiva la que nos ha llevado a una elección de la que más adelante nos podemos arrepentir.

Imaginemos ahora otra situación. En este caso notamos un fuerte olor a gasolina porque el concesionario está justo enfrente de una estación de servicio. Y recordamos que nuestra madre siempre nos advertía de la necesidad de tener cuidado con la gasolina porque se enciende con facilidad. De repente, la seguridad ha pasado a un primer plano y acabamos saliendo del concesionario con un automóvil que no tiene nada que ver con el del abuelo. Y, como antes, es muy probable que no sepamos por qué.

Hasta ahora he hablado de la atención como un fenómeno visual porque casi siempre lo es. Pero también es mucho más. Recordemos que el Holmes hipotético del mirador del Empire State Building escuchaba y olfateaba en busca de un avión. La atención se puede centrar en cualquiera de los sentidos: vista, oído, olfato, gusto, tacto. Se trata de captar tanta información como podamos y por todas las vías disponibles. Se trata de aprender a no excluir *nada* que tenga importancia para el objetivo que nos hemos fijado. Y se trata de darnos cuenta de que todos los sentidos nos influyen tanto si somos conscientes de ello como si no.

Para observar plenamente, para estar realmente atentos, debemos incluirlo todo y no dejar que se nos pase nada: debemos tener presente que, sin que seamos conscientes de ello, la atención puede cambiar guiada por algún sentido que aún no ha entrado en acción. ¿Aquel aroma de jazmín? Holmes olió la nota deliberadamente. Así

pudo determinar la presencia de una influencia femenina, y además de una mujer concreta. Si Watson hubiera tomado la nota podemos estar seguros de que no la habría olido. Sin embargo, puede que su nariz captara el perfume sin darse cuenta. ¿Qué ocurriría entonces? Cuando olemos, recordamos. La investigación ha revelado que los recuerdos asociados a olores son los más intensos, los más vívidos, los más emotivos. Y lo que olemos influye en lo que recordamos, en cómo nos sentimos, en lo que vamos a pensar. Sin embargo, es como si el olfato no existiera: en general captamos los olores sin ser conscientes de ellos. Entra un olor por las fosas nasales, llega hasta el bulbo olfatorio y pasa directamente al hipocampo, la amígdala (un centro que procesa emociones) y la corteza olfatoria (que se ocupa de los olores e interviene en la memoria compleja, el aprendizaje y la toma de decisiones) dando lugar a multitud de pensamientos, sensaciones y recuerdos. Sin embargo, lo más probable es que no seamos conscientes ni del olor ni de todo lo que ha suscitado.

¿Qué habría pasado si alguna de las mujeres «de varios continentes» con las que había estado Watson soliera ponerse perfume de jazmín? De haber sido una relación feliz, al captar el olor de la nota, Watson podría hallarse viendo las cosas de repente con más claridad (recordemos que el estado de felicidad amplía la visión), aunque también podría pasar por alto algunos detalles y verlo todo un poco «color de rosa»: quizá la nota no sea tan amenazadora y Henry no corra peligro; o quizá sea mejor salir de copas, a ver si cae alguna moza de buen ver. Es que hay mujeres tan hermosas...

Pero ¿y si esa relación hubiera sido violenta, pasional y breve? Su visión se habría estrechado (estado de ánimo negativo, visión limitada) y habría pasado por alto la mayor parte de los elementos de interés. « ¿Qué importancia tendrá eso? ¿Por qué me he de preocupar? Estoy muy cansado; los sentidos no me dan para más y merezco un descanso. Además, ya estoy harto de Henry y sus monsergas. ¡Qué perro fantasma ni qué niño muerto!»

Cuando somos inclusivos tenemos muy presente que todos los sentidos actúan constantemente y no permitimos que dirijan nuestras emociones y decisiones. Lo que hacemos es contar con su ayuda —como hace Holmes con la bota y la nota— y aprender a controlarlos.

En cualquiera de esas posibles reacciones de Watson, todos los actos del doctor se habrían visto afectados por el olor a jazmín. Y aunque sus efectos precisos no dejan de ser una incógnita, una cosa es segura. Además de que su atención no habría sido inclusiva, su propio sistema Watson la habría centrado en una subjetividad que estaría más limitada por su naturaleza inconsciente.

A alguien le parecerá que exagero, pero repito que las influencias sensoriales —sobre todo las olfativas— son muy poderosas. Y si no somos conscientes de ellas, como sucede tantas veces, pueden acabar apropiándose de las metas y la objetividad que con tanto cuidado hemos cultivado.

Puede que el olor sea el sentido que se lleve la palma, pero no es el único. Cuando vemos a una persona tendemos a activar diversos

estereotipos asociados a ella aunque no nos demos cuenta. Cuando tocamos algo caliente o frío nuestro estado de ánimo también se puede hacer más cálido o más frío. Si alguien nos toca de una manera que nos tranquiliza podemos encontrarnos asumiendo más riesgos o sintiéndonos más confiados. Cuando sujetamos algo pesado es más probable que juzguemos que algo (o alguien) es más importante y serio. Nada de esto tiene que ver con la observación y la atención en sí, pero puede hacer que nos desviemos de un camino que hemos ido labrando con cuidado. Y eso es algo muy peligroso.

No tenemos que hacer como Holmes y aprender a distinguir centenares de olores para que nuestros sentidos nos ayuden, para que nuestra conciencia nos ofrezca una imagen más plena de una situación. ¿Una nota perfumada? No hace falta saber a qué huele exactamente: está ahí y puede ser una pista. Una pista que no hallaríamos si no hubiéramos prestado atención a la fragancia; y además, su detección inconsciente podría reducir nuestra objetividad. ¿Primero desaparece una bota? ¿Y luego otra? Quizá la clave no esté en el aspecto de las botas si la segunda estaba vieja y gastada. No hay que saber más para sospechar que aquí puede haber otra pista sensorial que, como la anterior, habríamos pasado por alto de no tener en cuenta los otros sentidos. En los dos casos, el hecho de no aplicar todos los sentidos hace que no se contemple una escena en toda su plenitud: la atención no se usa adecuadamente y cae presa de influencias inconscientes.

Cuando aplicamos todos los sentidos reconocemos que el mundo es multidimensional. Las cosas suceden a través de los ojos, la nariz, los oídos, la piel. Cada sentido nos dice algo. Y cuando no nos dice nada también es señal de algo, de la ausencia de algo. Algo que *no tiene* olor, o que no suena, o que está ausente en algún otro sentido. En otras palabras, la aplicación consciente de cada sentido permite ir más allá de esclarecer la parte presente de la escena y revelar esa otra parte que se suele pasar por alto: la parte que *no está* presente, la que, se mire como se mire, tendría que estar. Y esa ausencia puede ser tan importante y reveladora como la presencia.

Consideremos el caso de *Silver Blaze*, el famoso caballo de carreras desaparecido que nadie puede encontrar. Cuando Holmes ha tenido la oportunidad de examinar el local, el inspector Gregory, que no ha podido dar con algo que parece tan difícil de pasar por alto como un caballo, le pregunta: « ¿Existe algún otro detalle acerca del cual desearía usted llamar mi atención?». «Sí —dice Holmes—, el incidente curioso del perro aquella noche.» «El perro no intervino para nada», protesta el inspector. A lo que Holmes responde: «Ese es precisamente el incidente curioso».

Para Holmes, la ausencia de ladridos es la clave del caso: el perro debía de conocer al intruso. De lo contrario habría armado un escándalo.

Pero nosotros ni nos fijaríamos en el hecho de que el perro no hubiera ladrado. Ya no se trata de que descartemos las cosas ausentes: es que ni siquiera hablamos de ellas, sobre todo si se trata de un sonido porque el oído es un sentido que no parece tener

una relación tan natural con la atención y la observación como la vista. Pero los elementos ausentes suelen ser tan reveladores e importantes —nos hacen ver las cosas de otra manera— como los elementos presentes.

No hace falta que debamos resolver un crimen para ver la importancia de la información ausente en nuestros procesos de pensamiento. Tomemos, por ejemplo, la decisión de comprar un teléfono móvil. A continuación voy a mostrar dos modelos y pido al lector que decida cuál compraría.

	Teléfono A	Teléfono B
<i>Wi-Fi</i>	802.11 b/g	802.11 b/g
<i>Tiempo de conversación</i>	12 horas	16 horas
<i>Tiempo de espera</i>	12,5 días	14,5 días
<i>Memoria</i>	16 GB	32 GB
<i>Precio</i>	100 €	150 €

¿Ya ha tomado una decisión? Pues veamos qué ocurre ahora si añadimos un dato más.

	Teléfono A	Teléfono B
<i>Wi-Fi</i>	802.11 b/g	802.11 b/g
<i>Tiempo de conversación</i>	12 horas	16 horas
<i>Tiempo de espera</i>	12,5 días	14,5 días
<i>Memoria</i>	16 GB	32 GB

<i>Precio</i>	100 €	150 €
<i>Peso</i>	135 gramos	300 gramos

¿Y ahora? ¿Sigue pensando lo mismo? Quizá cambie de parecer si añadimos el último dato.

	Teléfono A	Teléfono B
<i>Wi-Fi</i>	802.11 b/g	802.11 b/g
<i>Tiempo de conversación</i>	12 horas	16 horas
<i>Tiempo de espera</i>	12,5 días	14,5 días
<i>Memoria</i>	16 GB	32 GB
<i>Precio</i>	100 €	150 €
<i>Peso</i>	135 gramos	300 gramos
<i>Radiación (SAR)</i>	0,79 W/kg	1,4 W/kg

¿Cuál de los dos compraría? Lo más probable es que entre la segunda lista y la tercera haya pasado de preferir el B a preferir el A. Pero cada teléfono sigue siendo el mismo. Lo único que ha cambiado es la información de la que somos conscientes. Es un ejemplo de «desatención por omisión». Solo nos fijamos en lo que percibimos de entrada y no nos preguntamos si falta información para tomar una decisión. Siempre hay cierta información presente, pero también hay otra que no se percibe y que seguirá oculta a menos que nos propongamos descubrirla. Y aquí solo he expuesto un ejemplo visual. Cuando pasamos de las dos dimensiones del papel a las tres del mundo real entran en juego todos los sentidos y

todos están expuestos a estas omisiones. En consecuencia, la posibilidad de pasar detalles por alto crece, aunque también crece la posibilidad de reunir más información sobre una situación si adoptamos una postura inclusiva.

Volvamos de nuevo al curioso incidente del perro. Podría haber ladrado o no. Y no lo hizo. Una manera de ver esto es decir, como el inspector, que [el perro] no hizo nada. Pero otra es pensar, como hace Holmes, que el perro decidió no ladrar. El resultado de las dos líneas de razonamiento es el mismo: un perro que no ha ladrado. Pero las implicaciones son totalmente opuestas: por un lado, un pasivo «no hacer nada»; por otro, un activo «no hacer algo».

No elegir también es una elección. Y muy reveladora. Toda inactividad conlleva una actividad contraria; no elegir supone elegir, una ausencia supone una presencia. Tomemos el conocido «efecto de seguir la corriente»: la mayoría de las veces nos ceñimos a lo que ya hay establecido sin dedicar energía a buscar otra opción. No aportamos dinero a un fondo de pensiones —aunque la empresa aporte la misma cantidad— si esa aportación no está establecida. No nos hacemos donantes de órganos a menos que ya se nos considere como tales. Y la lista continúa. Es más fácil seguir la corriente y no hacer nada. Pero eso no quiere decir que no hayamos hecho nada. Hemos hecho algo. En el fondo, hemos elegido no hacer nada.

Prestar atención quiere decir prestar atención a todo, volcarnos en ello, usar todos los sentidos, captar todo lo que nos rodea, incluyendo lo que no está y debería estar. Significa preguntar y

procurar obtener respuestas. Antes de comprar el coche o el móvil deberíamos preguntarnos: « ¿Cuáles son las prestaciones que me interesan más?». Y luego deberemos asegurarnos de prestar atención a ellas y no a otras que no tengan nada que ver. Prestar atención quiere decir darse cuenta de que el mundo es tridimensional y multisensorial, de que el entorno nos influye nos guste o no: por lo tanto, lo mejor es controlar esta influencia prestando atención a todo. Puede que no captemos toda la situación y hagamos una elección que, al reflexionar más adelante, veamos que no ha sido la mejor. Pero no será por no haberlo intentado. Lo único que podemos hacer es observar al máximo nuestras capacidades y no dar nunca nada por sentado, ni siquiera que la ausencia de algo equivale a nada.

4. DEDICACIÓN

Hasta Sherlock Holmes comete errores de vez en cuando, pero suelen ser errores de apreciación: de una persona en el caso de Irene Adler, de la posibilidad de ocultar un caballo en «Estrella de Plata», de la capacidad de un hombre para seguir igual en «El hombre del labio torcido». Muy raro es el caso donde el error es más esencial y se debe a una falta de dedicación. Que yo sepa, el gran detective solo deja de encarnar este elemento final de la atención en una ocasión, y su falta de dedicación, el hecho de que no se vuelque en lo que hace, casi le cuesta la vida a un sospechoso.

El incidente tiene lugar hacia el final de «El escribiente del corredor de bolsa». En este relato, un tal Arthur Pinner ofrece a Hall Pycroft, el escribiente del título, el cargo de gerente comercial de la Franco-

Midland Hardware Company. Pycroft nunca había oído hablar de esta empresa y a la semana siguiente debía empezar a trabajar en una firma de corredores de bolsa muy respetada, pero la paga que le ofrece Pinner es demasiado buena para dejarla pasar. Así que acuerda empezar a trabajar en la empresa de Pinner al día siguiente. Pero empieza a sospechar que hay algo raro cuando ve que Harry, su nuevo patrono y hermano de Arthur Pinner, se parece demasiado a Arthur. Es más: descubre que en el local no trabaja nadie más y que ni siquiera hay un letrero en la pared que advierta de su existencia. Para colmo, el trabajo de Pycroft no tiene nada que ver con el de un escribiente: debe sacar listas de nombres y direcciones de una gruesa guía telefónica. Finalmente, cuando una semana después ve que Harry tiene la misma muela de oro que Arthur, la situación se le hace tan extraña que decide exponerla a Sherlock Holmes.

Holmes y Watson acompañan a Hall Pycroft a Birmingham y se presentan en el local. Holmes cree haber descubierto lo que sucede y ha pensado en entrevistarse con el patrono diciendo que busca trabajo para pillarlo desprevenido y hacer que confiese. Todos los detalles encajan. Holmes tiene claros todos los aspectos de la situación. No es uno de esos casos donde necesita que el criminal rellene las principales lagunas. Ya sabe qué esperar. Lo único que necesita es al hombre en sí.

Pero cuando el trío entra en la oficina la conducta del señor Pinner no es la que esperaban. Watson describe así la escena.

El hombre que habíamos visto en la calle estaba sentado delante de la única mesa y tenía extendido en esta su periódico. Levantó la vista para mirarnos, y yo no creo haber visto nunca otra cara con tal expresión de dolor, de un algo que era aún más que dolor: una expresión tan horrorizada que son pocos los hombres que la muestran alguna vez en su vida. El sudor daba brillo a su frente, sus mejillas eran de un color blancuzco de vientre de pescado, y la mirada de sus ojos era de desatino y de asombro. Miró a su escribiente como si no lo conociese, y por lo atónito que mostraba hallarse nuestro guía, comprendí que este encontraba a su jefe completamente diferente a como era de ordinario.

Pero más inesperado es lo que sucede después; tanto que desbarata totalmente el plan de Holmes. El señor Pinner intenta suicidarse.

Holmes no sabe qué hacer. Eso no lo había previsto. Todo lo sucedido hasta entonces estaba bastante claro, pero deja de estarlo cuando el hombre huye al verlos entrar e intenta ahorcarse.

Obtienen la respuesta cuando el doctor Watson reanima al hombre: « ¡El periódico!», dice. Cuando Sherlock y compañía han irrumpido estaba leyendo un periódico o, mejor dicho, algo muy concreto de ese periódico que lo ha trastornado por completo. Holmes reacciona a sus palabras con una intensidad poco habitual en él. « ¡Naturalmente! ¡El periódico! —brama lleno de excitación—. ¡Qué idiota he sido! Tanto pensé en nuestra visita, que ni por un instante se me ocurrió que pudiera ser el periódico.»

En cuanto se menciona el periódico, Holmes ya sabe qué significa y por qué ha tenido aquel efecto. Pero ¿por qué no había caído antes

en ello, cometiendo un error que habría hecho sonrojar al mismo Watson? ¿Cómo ha podido el sistema Holmes convertirse en... un sistema Watson? Muy sencillo. El mismo Holmes lo dice: había perdido el interés en el caso. En su cabeza ya estaba resuelto hasta el último detalle: lo había centrado todo tanto en la visita que había decidido que no pasaría nada si dejaba de lado todo lo demás. Y ese es un error impropio de él.

Holmes sabe mejor que nadie lo importante que es la dedicación para pensar y observar adecuadamente. La mente necesita estar activa, volcarse en lo que hace. Si no, se volverá torpe y pasará por alto algún detalle crucial que puede llevar a la muerte al sujeto de nuestra observación. La motivación es esencial. No estar motivados nos abocará al fracaso por muy bien que lo hayamos hecho hasta entonces: en cuanto la motivación y la dedicación flaquean, cometemos un error.

Cuando estamos volcados en lo que hacemos suelen ocurrir varias cosas. Persistimos más ante problemas difíciles y es más probable que los solucionemos. Entramos en un estado que el psicólogo Tory Higgins llama «flujo» o fluidez, que no solo nos permite aprovechar más lo que estamos haciendo, sino que también hace que nos *sintamos* mejor y más satisfechos: obtenemos un valor hedónico real y mensurable de la fuerza de nuestra dedicación a una actividad y de la atención que le dedicamos, aunque sea algo tan aburrido como ordenar un montón de correo. Si tenemos una razón para hacer algo, una razón que haga que nos impliquemos, lo haremos mejor y, a consecuencia de ello, nos sentiremos mejor. Este principio se

aplica aunque afrontemos un problema difícil que nos exija un gran esfuerzo mental. A pesar de todo nos sentiremos más felices y satisfechos, más completos, por así decirlo.

Además, la dedicación y la fluidez tienden a poner en marcha una especie de círculo virtuoso: nos sentimos más motivados y estimulados en general y tendemos a ser más productivos, a crear algo valioso. Por otro lado, tendemos menos a cometer los errores de observación más básicos (como confundir el aspecto de una persona con su personalidad) que pueden desbaratar hasta los planes mejor elaborados de un aspirante a observador holmesiano. En otras palabras, la dedicación y la implicación estimulan el sistema Holmes. Hacen más probable que este sistema dé un paso adelante para ver a qué se enfrenta el sistema Watson y, cuando esté a punto de entrar en acción, le diga: «Espera un momento. Creo que deberíamos examinar esto más a fondo antes de actuar».

Para explicar mejor qué quiero decir con ese «entrar en acción» del sistema Watson, veamos la reacción de Holmes al juicio demasiado superficial que hace Watson de un cliente en «La aventura del constructor de Norwood». En este relato, Watson hace honor al sistema al que ha dado su nombre: juzga precipitadamente a partir de la primera impresión, sin tener en cuenta las circunstancias del caso. Aunque este ejemplo concreto se refiere a un juicio sobre una persona —el sesgo de correspondencia del que ya se ha hablado— ilustra un proceso que va más allá de la percepción de los demás.

Cuando Holmes ha enumerado las dificultades que presenta el caso y ha recalcado la importancia de actuar con rapidez, Watson

comenta: «Supongo que el aspecto del joven influirá favorablemente en cualquier jurado». Y Holmes responde: «Ese argumento es muy peligroso, querido Watson. Acuérdesse de Bert Stevens, aquel terrible asesino que pretendió que le sacásemos de apuros en el 87. ¿Ha conocido a algún hombre de modales tan suaves, tan de catequesis, como aquel?». Watson debe reconocer que es cierto. En muchas ocasiones, la gente no es como parece a primera vista.

La percepción de otras personas ofrece una ilustración muy sencilla del proceso de dedicación en acción. Con todo, al seguir estos pasos debemos tener presente que se aplican a todo y no solo a las personas (que aquí sirven de ejemplo para visualizar un fenómeno mucho más general).

El proceso de percibir a una persona parece muy simple. Primero categorizamos. ¿Qué está haciendo la persona? ¿Cómo actúa? ¿Cómo *parece* ser? Es lo que hace Watson en «La aventura del constructor de Norwood» cuando John Hector McFarlane entra por primera vez en el 221B de Baker Street. Watson deduce de inmediato (porque Holmes se lo hace ver) que el visitante es procurador y masón, dos ocupaciones de las más respetables en el Londres del siglo XIX. Luego se percata de algunos detalles más.

Era rubio y poseía un cierto atractivo, aunque fuera más bien del tipo enfermizo. Tenía los ojos azules y asustados, el rostro bien afeitado y la boca de una persona débil y sensible. Podría tener unos veintidós años; su vestimenta y su porte eran los de un caballero. Del bolsillo de su abrigo de entretiempo sobresalía un manojito de documentos sellados que delataban su profesión.

(Ahora imaginemos exactamente el mismo proceso para un objeto, un lugar o cualquier otra cosa. Tomemos algo tan simple como una manzana. Describámosla: ¿qué aspecto tiene?, ¿dónde está?, ¿está haciendo algo? Estar en una fuente no deja de ser una acción.)

Después de categorizar a la persona, la caracterizamos. Ahora que ya sabemos qué hace o qué parece ser, ¿qué implica esto? ¿Hay algunas características o rasgos subyacentes que puedan haber dado lugar a mi impresión inicial? Es lo que hace Watson cuando dice a Holmes: «Supongo que el aspecto del joven influirá favorablemente en cualquier jurado». A partir de sus anteriores observaciones —atractivo sensible, porte de caballero, papeles que delatan su profesión de procurador— ha decidido que, tomados en su conjunto, estos datos implican confianza. Una naturaleza sólida y franca de la que ningún jurado podría dudar. (¿Cree el lector que no podemos caracterizar una manzana? ¿Y si inferimos que es muy sana dado que por observaciones anteriores sabemos que es una fruta de gran valor nutricional?)

Por último, corregimos. *¿Hay algo que me haga ajustar mi impresión inicial dando más importancia a ciertos elementos y menos a otros?* Esto parece fácil: tomemos el juicio que hace Watson de que el joven parece digno de confianza, o nuestro juicio sobre lo sana que es la manzana, y veamos si se deben corregir.

Sin embargo, se plantea un importante problema: aunque las dos primeras partes del proceso son prácticamente automáticas, la última no lo es ni mucho menos y casi nunca se da. En el caso de John McFarlane, Watson no corrige su impresión. La acepta tal cual

y está a punto de pasar a otra cosa. Es Holmes, que nunca «desconecta», quien señala que el juicio de Watson «es muy peligroso». El aspecto de McFarlane podrá influir favorablemente en un jurado o no. Todo va a depender del jurado y de los otros argumentos sobre el caso. El aspecto por sí solo puede engañar. ¿Realmente se puede decir algo sobre la fiabilidad de McFarlane solo por su aspecto? O, en el caso de la manzana, ¿de verdad podemos saber si es sana mirando únicamente su exterior? ¿Y si esa manzana concreta no solo no es *ecológica* sino que procede de un huerto donde se usan pesticidas ilegales y no ha sido lavada desde que fue recogida? Las apariencias engañan hasta en algo tan sencillo como esto. Dado que ya poseemos un esquema mental consolidado de las manzanas, quizá pensemos que ir más lejos es una pérdida de tiempo.

¿Por qué nos saltamos tantas veces esta etapa final de la percepción? La respuesta se halla en el elemento del que hemos estado hablando: la dedicación.

La percepción puede ser pasiva o activa, pero quizás esta distinción no sea la que cree el lector porque ahora el sistema activo es el Watson y el pasivo es el Holmes. Cuando percibimos de una manera pasiva nos limitamos a observar. Y con ello quiero decir que no hacemos nada más. En términos informáticos, no nos hallamos en modo multitarea. Holmes, el observador pasivo, concentra sus facultades en el objeto de observación, en este caso John Hector McFarlane. Como suele hacer, escucha «con los ojos cerrados y las puntas de los dedos juntos». La palabra *pasivo* puede ser equívoca

porque no hay nada de pasivo en su percepción concentrada. Lo que es pasiva es su actitud hacia el resto del mundo. No habrá nada que lo distraiga. Como observadores pasivos no hacemos nada más; estamos concentrados en observar. Creo que sería mejor hablar de «pasividad dedicada» para hablar de la concentración en una sola cosa o persona.

Pero en la mayoría de los casos no podemos dedicarnos solo a observar (y cuando lo hacemos no suele ser por propia elección). Cuando estamos en un entorno social, algo que define la mayoría de las situaciones, no podemos apartarnos y observar porque nos hallamos en modo multitarea, es decir, intentando afrontar las complejidades de las interacciones sociales al tiempo que hacemos juicios de atribución sobre personas, cosas o lugares. La percepción activa no significa activa en el sentido de presente y dedicada; significa que quien percibe está, literalmente, activo: haciendo distintas cosas a la vez. La percepción activa es el sistema Watson intentando fijarse en todo y no perderse nada. Es el Watson que además de examinar al visitante también se preocupa por el timbre de la puerta, por el periódico, por cuándo se servirá la cena o por cómo se siente Holmes, todo al mismo tiempo. Sería mejor hablar de actividad dispersa: un estado en el que parecemos activos y productivos aunque en realidad no hacemos nada al máximo de nuestro potencial y dispersamos la atención.

Lo que separa a Holmes de Watson, al observador pasivo del activo, a la pasividad dedicada de la actividad dispersa es, precisamente, la dedicación. También podemos llamarlo fluidez,

motivación, interés. Sea como sea, es lo que mantiene a Holmes concentrado exclusivamente en el visitante, lo que lo tiene hipnotizado e impide que su mente se aparte del objeto de observación.

En una serie de estudios hoy ya clásicos, un grupo de investigadores de Harvard se propuso demostrar que estos «perceptores activos» categorizan y caracterizan en un nivel casi inconsciente, de una manera automática y sin pensar mucho, y que luego se olvidan del paso final, la corrección —aunque tengan toda la información para hacerlo— acabando con una impresión de la otra persona que no tiene en cuenta todas las variables de la interacción. Como Watson, solo recuerdan que el aspecto de la persona podría influir a su favor ante un jurado; a diferencia de Holmes, no tienen en cuenta los factores que podrían hacer que ese aspecto fuera falaz ni las circunstancias en las que un jurado no se fijaría en el aspecto por mucha o poca confianza que inspirara (por ejemplo, si hubiera unas pruebas tan sólidas que hicieran totalmente irrelevantes los aspectos subjetivos del caso).

En el primer estudio, los investigadores examinaron si unas personas «ocupadas» cognitivamente —es decir, en modo multitarea, como cuando afrontamos distintos elementos de una situación al mismo tiempo— eran capaces de corregir sus impresiones iniciales haciendo los ajustes necesarios. Se pidió a un grupo de sujetos que observaran una serie de siete videoclips donde una mujer mantenía una conversación con un desconocido. Los clips carecían de audio con el pretexto de proteger la privacidad de los protagonistas, pero

incluían subtítulos que revelaban cuál era el tema de conversación. En cinco de los siete clips la mujer mostraba un estado de ansiedad y en los otros dos parecía tranquila.

Aunque todos los sujetos vieron los mismos vídeos, hubo dos variables diferentes: los subtítulos por un lado y la tarea que debían realizar los sujetos por otro. En una de las variables, los subtítulos de los cinco clips «de ansiedad» daban a entender que se hablaba de algo peliagudo, mientras que en la otra, los subtítulos de todos los clips indicaban temas neutros como viajar (dicho de otro modo, los cinco clips de ansiedad parecerían incongruentes con el tema). En cada una de estas variables, se dijo a la mitad de los sujetos que evaluaran a la mujer del vídeo en unas dimensiones de la personalidad, mientras que a la otra mitad se le pidió que evaluara la personalidad y recordara los siete temas de conversación en orden.

Lo que los investigadores hallaron no les cogió por sorpresa, pero sí que cambió la noción que se tenía hasta entonces de la percepción de otras personas, de la forma de verlas. Mientras que los sujetos que hubieron de fijarse únicamente en la mujer hicieron ajustes en función de la situación, considerándola más propensa a la ansiedad en la condición experimental del tema neutro y menos propensa en la condición experimental del tema preocupante, los que tenían que recordar los temas de conversación no tuvieron en cuenta en ningún caso estos aspectos al valorar la ansiedad de la mujer. Tenían toda la información, pero no la usaron. Así pues, aunque sabían que la situación *en teoría* haría que cualquier persona se

mostrara agitada, en la práctica simplemente decidieron que la mujer era propensa a mostrar ansiedad en general. Más aún, predijeron que lo seguiría haciendo en otras situaciones con independencia de que provocaran ansiedad o no. Y cuanto mejor recordaban los temas de conversación más erróneas eran sus predicciones. En otras palabras, cuanto más ocupado había estado su cerebro, menos corregían su impresión inicial.

Estos resultados tienen un lado positivo y otro negativo. Primero, lo negativo: en la mayoría de las situaciones, y bajo la mayoría de las circunstancias, somos observadores activos y, como tales, es más probable que cometamos el error de categorizar y caracterizar de un modo inconsciente y automático sin corregir después esa impresión inicial. Es decir, juzgamos por las apariencias, no vemos los matices, olvidamos lo influenciados que somos en cualquier momento dado por fuerzas internas y externas. Por cierto, esto sucede con independencia de que tendamos, como la mayoría de los occidentales, a inferir más características estables que pasajeras, o que como hacen muchas culturas orientales, infiramos más estados pasajeros que características; sea cual sea la dirección de nuestro error, el hecho es que no lo corregimos.

Pero también hay un lado positivo. Estudio tras estudio se demuestra que las personas que están motivadas corrigen sus impresiones de una manera más natural —y más correcta, por así decirlo— que las que no lo están. En otras palabras, por un lado debemos tener presente que tendemos a formar juicios de modo automático y a no ajustarlos, y por otro que debemos *querer*,

activamente, ser más precisos y ecuanímenes. En un estudio, el psicólogo Douglas Krull utilizó el mismo diseño inicial que el estudio de la ansiedad de Harvard, pero dio a algunos sujetos una instrucción más: calcular la ansiedad provocada por las preguntas de la entrevista. Las que tuvieron en cuenta la situación tendieron mucho menos a decidir que la mujer simplemente era una persona ansiosa aunque estuvieran ocupados en la tarea cognitiva.

O podemos tomar otro ejemplo muy habitual: la reacción ante un tema de orden político que nos interese (o no) como puede ser la pena de muerte (ya la hemos mencionado antes: encaja bien en el mundo criminal de Holmes y se suele usar en estudios de esta clase). En general, una persona podría adoptar una de las tres posturas hacia la pena de muerte: podría estar a favor, en contra o podría no importarle. Dicho esto, si se diera a alguien un breve artículo con argumentos a favor, ¿cómo respondería?

La respuesta es que depende. Si a la persona no le importa el tema —si está desinteresada— es más probable que se fie del artículo. Si no tiene razones para dudar de la fuente y le parece lógico, es más probable que se deje convencer. Categorizará y caracterizará, pero tendrá poca necesidad de corregir. La corrección exige esfuerzo y la persona no hallará ninguna razón personal para hacerlo. Pero veremos una reacción contraria en quien esté totalmente a favor o en contra de la pena de muerte. En los dos casos prestará atención a la mera mención del tema en el artículo. Lo leerá con más atención y dedicará el esfuerzo necesario a la corrección, que no será la misma si está a favor que si está en contra —en realidad,

puede corregir demasiado si se opone a los argumentos del artículo—, pero, sea cual sea el caso, la persona se dedicará de una manera más activa y hará el esfuerzo mental necesario para cuestionar sus impresiones iniciales porque su postura en esta cuestión es importante para ella.

He elegido un tema político a propósito para ilustrar que no hace falta que el contexto se refiera a otra persona. Pero pensemos en lo diferente que sería la percepción de una persona al azar y la de alguien que sabemos que nos va a entrevistar y evaluar. ¿En qué caso seremos más cuidadosos con nuestras impresiones iniciales? ¿En cuál dedicaremos más esfuerzo a corregir y recalibrar?

Cuando sentimos una fuerte relación personal con algo o alguien, creemos que ese esfuerzo adicional vale la pena. Y si nos dedicamos al proceso en sí —el de observar con más cuidado y estar más atento— será mucho más probable que nos exijamos precisión. Claro que antes que nada debemos ser conscientes del proceso, pero ¿y si vemos que nos debemos volcar en algo y nos sentimos sin fuerzas para hacerlo? El psicólogo Arie Kruglanski ha dedicado su carrera al fenómeno conocido como «necesidad de cierre»: el deseo de la mente de llegar a un conocimiento definitivo sobre un tema. Aparte de estudiar las diferencias individuales de esta necesidad, Kruglanski ha demostrado que la podemos manipular para hacer juicios con más atención y dedicación y para asegurarnos de realizar la corrección.

Esto se puede lograr de varias maneras, sobre todo si nos sentimos responsables de nuestros juicios: en ese caso dedicaremos mucho

más tiempo a considerar distintos puntos de vista y distintas posibilidades antes de decidir y haremos el esfuerzo de corregir toda impresión inicial para asegurarnos de que es correcta. Nuestra mente no «cerrará» la búsqueda (o, como dice Kruglanski, no se «aquietará») hasta que nos aseguremos de haber hecho todo lo posible. Y no hace falta que haya un experimentador que nos haga sentir esta responsabilidad: nos la podemos imponer nosotros mismos planteándonos cada observación o juicio importante como un reto personal. *¿Qué nivel de exactitud puedo lograr? ¿En qué medida lo puedo hacer bien? ¿Puedo mejorar cada vez más mi capacidad de atención?* Si nos lo planteamos así, la tarea de observar será más interesante y sacaremos menos conclusiones precipitadas.

El problema del observador activo es que intenta hacer demasiadas cosas a la vez. Si participa en un experimento de psicología social y se ve obligado a recordar siete temas en orden, o una serie de números, o cualquier otra cantidad de cosas que a los psicólogos nos gusta usar para provocar una «ocupación cognitiva», está condenado al fracaso. ¿Por qué? Porque estos experimentos están diseñados para impedir que nos dediquemos a la tarea solicitada. A menos que tengamos una memoria fotográfica (eidética) o hayamos investigado a fondo las capacidades de nuestra memoria, nos será imposible recordar datos que no parecen guardar relación entre sí (en realidad, sí están relacionados; sucede que nuestros recursos están ocupados en otra cosa).

Pero hay algo más: la vida no es un experimento de psicología social. Nadie nos *exige* que seamos observadores activos. Nadie nos pide que recordemos una conversación en el orden exacto ni que hagamos un discurso sin previo aviso. Nadie impide nuestra dedicación. Eso solo podemos hacerlo nosotros mismos. Perder el interés —como Holmes en el caso de mister Pycroft— o no prestar atención al presente por estar pensando en el futuro —como Watson y el jurado— es cosa nuestra. Si no queremos, no tenemos por qué hacerlo.

Si queremos volcarnos en algo, nada nos impide hacerlo. Y veremos que cometemos menos errores de percepción y que nos convertimos en las personas concentradas y observadoras que soñábamos ser. Hasta los niños diagnosticados con trastorno por déficit de atención con hiperactividad (TDAH) pueden ser capaces de concentrarse en cosas que los atraen, que activan su mente, como los videojuegos. Una y otra vez se demuestra que los videojuegos hacen que las personas apliquen unos recursos de atención que no creen tener. Es más, la atención sostenida y la apreciación de los detalles que surgen al volcarse en esos juegos se pueden extrapolar a otros ámbitos aparte de la pantalla. Por ejemplo, los neurocientíficos cognitivos Daphné Bavelier y C. Shawn Green han hallado que los llamados videojuegos «de acción» —caracterizados por una gran velocidad, una gran carga perceptiva y motora, una gran imprevisibilidad y la necesidad de procesamiento periférico— mejoran la atención visual, la visión de bajo nivel, el control de la atención cognitiva y social, la velocidad de procesamiento y varias

otras facultades en ámbitos tan diversos como el control remoto de aviones de guerra no tripulados —los *drones* de tan triste fama— o la cirugía por laparoscopia. El cerebro puede aprender a mantener una atención más prolongada solo por dedicar unos momentos a algo que *realmente* le interesa.

Empezamos el capítulo con el vagar de la mente, y lo acabaremos con él porque nada hay peor para la dedicación. Con independencia de que ese vagar de la mente se deba a una falta de estímulo, al deber de atender a varias cosas a la vez que nos impone la vida moderna o al diseño de un estudio de laboratorio, no puede coexistir con la dedicación, y por ello tampoco puede coexistir con la atención consciente, la atención necesaria para la observación.

Y, sin embargo, nos distraemos constantemente por propia decisión. Oímos música por los auriculares mientras andamos, corremos, tomamos el metro. Comprobamos el móvil mientras cenamos con amigos o familiares. Estamos en una reunión y ya pensamos en la siguiente. En resumen, ocupamos la mente con estímulos que nos distraen. No hace falta que nos distraigan los Dan Gilberts del mundo: de eso ya nos ocupamos nosotros. De hecho, el mismo Dan Gilbert hizo un seguimiento de un grupo de más de dos mil doscientos adultos en su vida cotidiana mediante mensajes a sus iPhones en los que les pedía que comunicaran cómo se sentían y si hacían o pensaban en algo que no fuera lo que estuvieran haciendo en el momento de recibir el mensaje. Los resultados indican que la gente no solo piensa en algo diferente a lo que hace más o menos con la misma frecuencia con que piensa en lo que está haciendo —el

46,9% de las veces, para ser exactos—, sino que lo que estén haciendo en un momento dado no parece tener importancia; la mente vaga más o menos por igual con independencia de lo aburrida o interesante que sea la actividad en cuestión.

Una mente observadora y atenta es una mente presente. Es una mente que no vaga, que se dedica activamente a lo que está haciendo. Es una mente que deja que el sistema Holmes se ponga al frente, en lugar de dejar que el sistema Watson corretee por ahí intentando hacerlo todo y verlo todo.

Conozco a una profesora de psicología que se desconecta de Internet —y no recibe correos electrónicos— dos horas cada día para dedicarse exclusivamente a escribir. Creo que tenemos mucho que aprender de esta disciplina voluntaria y personal. Yo misma podría mejorar mucho en este aspecto. Hace poco, un neurocientífico quiso ver qué ocurriría si unas personas se pasaran tres días en plena naturaleza totalmente desconectadas de Internet. El resultado: claridad de pensamiento, creatividad, una especie de *reset* del cerebro. No todos nos podemos permitir pasar tres días en el monte, pero quizá sí que nos podamos permitir dedicar unas horas aquí y allá a tomar la decisión de concentrarnos.

Citas

«Eché de ver que [tenía la mano] moteada...», «Por lo que veo, ha estado usted en tierras afganas», de Estudio en escarlata, capítulo 1: «Mr. Sherlock Holmes».

*«Me constaba esa procedencia suya de Afganistán...»,
«Antes de poner sobre el tapete los aspectos morales y
psicológicos de más bulto...», de Estudio en escarlata,
capítulo 2: «La ciencia de la deducción».*

*« ¿Qué es lo que el doctor James Mortimer, el científico,
desea de Sherlock Holmes, el detective?», de El sabueso
de los Baskerville, capítulo 1: «El señor Sherlock
Holmes».*

*«Mi cuerpo se ha quedado en este sillón...», de El
sabueso de los Baskerville, capítulo 3: «El problema».*

*«Continuamos con nuestra reconstrucción...», de El
regreso de Sherlock Holmes, «La aventura del colegio
Priory».*

*«Quizá conserve usted el recuerdo de que, cuando
examiné el papel...», de El sabueso de los Baskerville,
capítulo 15: «Examen retrospectivo».*

*« ¿Existe algún otro detalle acerca del cual desearía
usted llamar mi atención?», de Las memorias de Sherlock
Holmes, «Estrella de Plata».*

*«El hombre que habíamos visto en la calle estaba
sentado delante de la única mesa...», de Las memorias
de Sherlock Holmes, «El escribiente del corredor de
bolsa».*

*«Supongo que el aspecto del joven influirá
favorablemente en cualquier jurado», de El regreso de*

Sherlock Holmes, «La aventura del constructor de Norwood».

Capítulo 4

Explorar el desván del cerebro: el valor de la creatividad [...] y la imaginación

Contenido:

- 1. Aprender a superar la duda imaginativa*
- 2. La importancia de la distancia*
- 3. Distanciarse mediante una actividad distinta*
- 4. Distanciarse físicamente*
- 5. Distanciarse mediante técnicas mentales*
- 6. Sustentar la imaginación de la importancia y curiosidad del juego*

Citas

Un joven procurador, John Hector McFarlane, se despierta un día y descubre que de la noche a la mañana se ha convertido en el principal sospechoso del asesinato de un constructor local. Tantas son las pruebas en su contra que apenas tiene tiempo de contar su historia a Sherlock Holmes antes de que lo detengan unos agentes de Scotland Yard.

Como cuenta a Holmes unos instantes antes, acababa de conocer a la víctima, un tal Jonas Oldacre, la tarde anterior. El hombre se había presentado en el despacho de McFarlane para pedirle que redactara en forma legal el testamento manuscrito que llevaba en la mano y donde, para sorpresa de McFarlane, le nombraba heredero universal. No tenía hijos y estaba solo, le explicó Oldacre. Y en su

juventud había conocido a los padres de McFarlane. Quería rendir homenaje a aquella amistad con su herencia, aunque advirtió a McFarlane de que no debía decir ni una palabra de todo aquello a su familia hasta el día siguiente. Tenía que ser una sorpresa.

El constructor invitó a McFarlane a cenar en su casa aquella misma noche para revisar una serie de documentos importantes relacionados con sus propiedades. McFarlane así lo hizo. Y parece que eso había sido todo hasta que los periódicos de la mañana dieron noticia de la muerte de Oldacre y del hallazgo de su cuerpo quemado en una pila de madera que había detrás de su casa. El principal sospechoso: el joven John Hector McFarlane, quien no solo iba a heredar las propiedades del fallecido, sino que también había dejado su bastón ensangrentado en la escena del crimen.

McFarlane es arrestado por el inspector Lestrade dejando a Holmes muy intrigado por su extraño relato. Y aunque el arresto parece justificado por la herencia, el bastón y la visita nocturna, Holmes tiene la sensación de que algo no cuadra. «Sé que todo es un error —dice a Watson—. Lo siento en los huesos.»

Pero el peso de las pruebas puede más que los huesos de Holmes. Para Scotland Yard, el caso está más que cerrado. Solo quedan los últimos detalles del informe policial. Cuando Holmes insiste en que aún no ve claro el caso, el inspector Lestrade responde: «¿Que no lo ve claro? Pues si esto no está claro, no sé qué puede estarlo».

Tenemos un joven que se entera de repente de que si cierto anciano fallece, él heredará la fortuna. ¿Qué es lo que hace? No le dice nada a nadie y se las arregla, con cualquier pretexto, para visitar a su

cliente esa misma noche; espera hasta que se haya acostado la única otra persona de la casa y entonces, en la soledad de la habitación, asesina al viejo, quema el cadáver en la pila de madera y se marcha a dormir a un hotel cercano.

Por si aquello no fuera suficiente, aún hay más:

Las manchas de sangre encontradas en la habitación y en el bastón son muy ligeras. Es probable que creyera que el crimen no había derramado sangre, y confiara en que si el cuerpo quedaba consumido desaparecerían todas las huellas del método empleado, huellas que por una u otra razón lo señalarían a él. ¿No resulta evidente todo esto?

Holmes sigue sin estar convencido y dice al inspector:

Mi buen Lestrade, para mi gusto es un pelín demasiado evidente. La imaginación no figura entre sus grandes cualidades, pero si pudiera por un momento ponerse en el lugar de este joven, ¿habría usted escogido para cometer el crimen precisamente la primera noche después de redactar el testamento? ¿No le habría parecido peligroso establecer una relación tan próxima entre los dos hechos? Y lo que es más: ¿habría usted elegido una ocasión en la que se sabía que estaba usted en la casa, ya que un sirviente le ha abierto la puerta? Y por último: ¿se tomaría usted tantas molestias para hacer desaparecer el cuerpo, dejando al mismo tiempo su bastón para que todos supieran que es usted el asesino? Confiese, Lestrade, todo eso es muy improbable.

Pero Lestrade se limita a encoger los hombros. ¿Qué tendrá que ver la imaginación con esto? La observación y la deducción, por

supuesto que sí: en ellas se basa el trabajo del detective. Pero ¿la imaginación? ¿No es el sello de las profesiones nada científicas, de esos ociosos artistas que no pueden estar más lejos de Scotland Yard?

Lestrade no se da cuenta de lo mucho que se equivoca y del papel tan esencial que tiene la imaginación no solo para el buen detective o inspector, sino también para cualquiera que se tenga por buen pensador. Si escuchara a Holmes para algo más que no fuera recibir pistas sobre la identidad de un sospechoso o datos sobre la línea de investigación de un caso, no necesitaría recurrir tanto a él. Y es que si se deja de lado la imaginación —sobre todo *antes* de cualquier deducción— todas esas observaciones, toda esa comprensión de los capítulos anteriores, servirá de muy poco.

La imaginación es el siguiente paso fundamental en todo proceso de pensamiento. Se basa en todas las observaciones que hemos hecho para crear lo que luego podrá ser una base sólida para la deducción futura, ya sea sobre los sucesos de aquella aciaga noche en Norwood en la que Jonas Oldacre halló la muerte, ya sea sobre la solución a un problema que nos ha estado atormentando. Si creemos poder prescindir de ella por ser acientífica o frívola, habremos dedicado mucho esfuerzo para llegar a una conclusión que, por muy clara y evidente que nos parezca, no podría estar más lejos de la verdad.

¿Qué es la imaginación? ¿Por qué es tan importante? ¿Por qué de todas las cosas que Holmes puede mencionar a Lestrade le destaca

precisamente esta? ¿Qué papel puede desempeñar en algo que suena tan riguroso como el método científico de la mente?

Lestrade no es el primero que no cree que la imaginación desempeñe un papel en el pensamiento científico, ni Holmes es el último en insistir en lo contrario. Uno de los más grandes pensadores científicos del siglo XX, el físico y premio Nobel Richard Feynman, solía expresar su sorpresa ante el poco valor que se daba a lo que para él era una cualidad fundamental en el pensamiento y en la ciencia. «Es sorprendente que la gente crea que en la ciencia no hay lugar para la imaginación», dijo en una conferencia. Pero esta imaginación no responde a la noción habitual, sino que «se trata de una clase de imaginación muy interesante, distinta de la del artista. La mayor dificultad reside en intentar imaginar algo que nunca se haya visto, que sea coherente en todos sus detalles con lo que ya se ha visto y que sea diferente de todo lo que ya se ha pensado; además, debe ser algo definido, no una propuesta ambigua. Y eso es algo muy difícil de conseguir».

Es difícil encontrar mejor definición del papel de la imaginación en el proceso del pensamiento científico. Parte de los datos de la observación y de la experiencia y los combina en algo nuevo. Y con ello crea el marco para la deducción, el cribado de alternativas cuyo fin es decidir cuál de entre todas las posibilidades que hemos imaginado explica mejor todos los hechos.

Al imaginar creamos algo hipotético, algo que puede o no existir en el mundo real, pero sí existe en nuestra mente. Lo que imaginamos es «diferente de lo que ya se ha pensado». No es un replanteamiento

de los hechos, ni una simple línea entre A y B que se puede trazar sin pensar. Es nuestra síntesis y nuestra creación. La imaginación sería como un espacio del desván mental donde tenemos la libertad de trabajar con contenidos que aún no hemos destinado a un sistema de almacenamiento o de organización, un espacio en el que podemos cambiar cosas, combinarlas y recombinarlas, trastear con ellas a voluntad sin temor a perturbar el orden ni la limpieza del desván principal.

Ese espacio es esencial en el sentido de que sin él no puede haber un desván funcional: no podemos tener un almacén lleno de cajas hasta los topes. Si así fuera no podríamos ni entrar en él. ¿Cómo podríamos mover las cajas para encontrar lo que necesitamos? ¿Cómo podríamos ver siquiera qué cajas hay y dónde están? Necesitamos espacio. Necesitamos luz. Necesitamos poder acceder al contenido del desván, pasear por su interior y mirar alrededor para ver qué es cada cosa.

Y en ese espacio hay libertad. Podemos colocar en él temporalmente todas las observaciones que hemos hecho. Aún no las hemos archivado ni guardado en su lugar. Las dejamos allí, donde podamos verlas para jugar con ellas. ¿Qué pautas aparecen? ¿Podemos añadir algo del almacén permanente para obtener una imagen diferente, algo que tenga sentido? En ese espacio examinamos lo que hemos recogido. Separamos elementos, probamos combinaciones distintas, vemos qué funciona y qué no, qué encaja y qué no. Y acabamos con una creación diferente a los datos y las observaciones de los que ha partido. Tiene en ellos sus

raíces, es verdad, pero es algo único que solo existe en ese estado hipotético de la mente y que puede o no ser real o verdadero.

Pero esa creación no surge de la nada. Está basada en la realidad, en las observaciones que hemos hecho hasta ese momento, es «coherente en todos sus detalles con lo que ya se ha visto». En otras palabras, crece orgánicamente de esos contenidos que hemos reunido en nuestro desván mediante el proceso de observación, mezclados con los ingredientes que siempre han estado ahí, con nuestra base de conocimientos y nuestra visión del mundo. Para Feynman era una «imaginación con una camisa de fuerza muy ajustada» formada por las leyes de la física. Y para Holmes es básicamente lo mismo: los conocimientos y las observaciones que hemos ido adquiriendo hasta el presente. No es un simple vuelo de la imaginación; no podemos pensar que, en este contexto, la imaginación es idéntica a la creatividad de un novelista o de un poeta. No puede serlo. En primer lugar, por la sencilla razón de que *está* basada en la realidad objetiva de la que hemos ido acumulando datos, y en segundo lugar, porque «debe ser algo definido, no una propuesta ambigua». Lo que imaginamos tiene que ser concreto. Tiene que ser detallado. No existe en la realidad, pero su sustancia debe ser tal que, en teoría, podría saltar de la cabeza al mundo con muy pocos ajustes. Para Feynman lleva una camisa de fuerza; para Holmes está limitada y determinada por lo que nuestro desván tiene de único. Lo que imaginamos debe usarlo como base y debe seguir sus reglas, unas reglas que incluyen las observaciones que con tanta diligencia hemos ido reuniendo. «El juego es —dice Feynman—

intentar averiguar [...] qué es posible. Exige un análisis posterior, una comprobación para ver si encaja, si es válido de acuerdo con lo que sabemos.»

Y en esta afirmación se halla la pieza final de la definición: la imaginación se debe basar en el conocimiento de la realidad, y en lo concreto y lo específico de nuestro desván. Su objetivo es crear un marco para deducir una verdad científica, la solución a un crimen u otra cosa. En todos esos casos debe ceñirse a ciertos límites. Pero también es libre. Y divertida. En otras palabras, es un juego. Es la parte más festiva de todo empeño serio. No es casual que Holmes exclame: «¡La partida ha comenzado!» en las primeras líneas de «La aventura de Abbey Grange». Esa expresión tan simple no solo nos revela su entusiasmo y su pasión: también su forma de abordar el arte del detective y, en general, el de pensar. Sin duda, los dos son cosa seria, pero siempre poseen ese elemento lúdico tan necesario: sin él, ningún empeño serio triunfará.

Tendemos a pensar que la creatividad se tiene o no se tiene. Pero no es así. La creatividad *se puede* enseñar y aprender. Como la atención o el autocontrol, es otro músculo que se puede ejercitar y robustecer con práctica, motivación y concentración. Diversos estudios han demostrado que la creatividad es fluida y que aumenta con el entrenamiento y la práctica: si creemos que la imaginación mejora con la práctica, nuestra capacidad para imaginar mejorará (otro ejemplo de la necesidad de motivación). Creer que podemos ser tan creativos como cualquiera y conocer los componentes básicos de la creatividad es esencial para mejorar nuestra capacidad de

pensar, decidir y actuar de un modo más acorde con un Holmes que con un Watson (o un Lestrade).

A continuación examinaremos ese espacio mental y la etapa de síntesis, recombinación e intuición. Ese espacio aparentemente desenfadado que permitirá a Holmes resolver el caso del constructor de Norwood (porque lo hará y, como veremos, la confianza de Lestrade en lo evidente acabará siendo errónea y pasajera).

1. Aprender a superar la duda imaginativa

Imaginemos que nos llevan a una habitación donde solo hay una mesa y tres cosas sobre ella: una caja de tachuelas, una caja de cerillas y una vela. Se nos dice que la tarea es fijar la vela a la pared y que no hay límite de tiempo. ¿Cómo lo haríamos?

Si el lector es como más del 75% de los participantes en este estudio ya clásico del psicólogo de la escuela Gestalt Karl Duncker, es probable que probara una de estas dos opciones. Podría intentar clavar la vela en la pared con las tachuelas, aunque pronto se daría cuenta de que este método es inútil. O podría encender la vela y usar la cera derretida para fijarla a la pared, prescindiendo de las tachuelas (pensando que las han puesto para distraer). Pero tampoco funcionaría. La cera no tiene fuerza suficiente para sujetar la vela. ¿Y ahora qué?

Hace falta imaginación para hallar la solución correcta. Nadie la ve a la primera. Algunas personas la ven después de pensar un minuto o dos. Otras después de varios intentos infructuosos. Y otras son incapaces de verla sin ayuda. La solución es sacar las tachuelas de

la caja, clavar con ellas la caja en la pared y encender la vela. Derretir el extremo inferior de la vela con una cerilla, dejar que la cera gotee en la caja y meter la vela en la caja sobre la base de cera. Comprobarlo todo. Salir de la sala antes de que la vela se consuma y acabe encendiendo la caja. *Voilà*.

¿Por qué hay tantas personas que no son capaces de ver esta alternativa? Porque no tienen presente que entre la observación y la deducción existe un momento mental muy importante. Siguen la vía «caliente» o atropellada propia del sistema Watson —acción, acción, acción— sin tener en cuenta la necesidad fundamental de lo contrario: un momento de reflexión. Y optan por las soluciones más naturales y evidentes. En esta situación, no ven que algo evidente — como una caja de tachuelas— podría ser algo *menos* evidente: una caja *y* unas tachuelas.

Este fenómeno recibe el nombre de «fijación funcional». Tendemos a ver los objetos como se nos presentan, como si sirvieran para una función concreta que se les ha asignado. La caja y las tachuelas forman una caja de tachuelas. La caja contiene las tachuelas; no tiene otra función. Para ir más allá y descomponer ese objeto, para darse cuenta de que la caja y las tachuelas son dos cosas diferentes, hace falta imaginación (Duncker, que pertenecía a la escuela Gestalt, estaba estudiando precisamente esta cuestión, la tendencia a ver más el todo que las partes).

Hubo otras variantes del estudio original de Duncker y, en un experimento donde los mismos objetos se presentaban por separado con las tachuelas al lado de la caja, el porcentaje de sujetos que

resolvieron el problema aumentó de una manera espectacular. Lo mismo sucedió con un simple ajuste lingüístico: si antes de enfrentarse al problema de la vela, los participantes eran objeto de una «preactivación» al oír las palabras conectadas con «y» en lugar de con «de» —«una caja *y* tachuelas»—, era mucho más probable que vieran la solución. Y si las palabras se subrayaban por separado como si fueran cinco cosas (vela, caja de cerillas y caja de tachuelas), también era mucho más probable que la vieran.

Pero el problema original exige pensar, alejarse de lo evidente sin ayuda externa. No es tan simple como examinar todo lo que hemos observado hasta ahora y actuar o intentar deducir de inmediato la mejor manera de lograr el objetivo. Las personas que solucionaron el problema eran conscientes de la importancia de *no* actuar, de dejar que la mente asimilara la situación y reflexionara sobre ella. Dicho de otro modo, sabían que entre observar y deducir existe el paso esencial e imprescindible de imaginar.

Es fácil ver a Sherlock Holmes como una máquina de razonar con frialdad y dureza: el epítome de la lógica calculadora. Pero esa imagen de Holmes como un «autómata lógico» no puede ser más errónea. Holmes es todo lo contrario. Lo que le hace ser quien es, lo que lo sitúa por encima de detectives, inspectores y civiles, es su voluntad de aceptar lo no lineal, de abrazar lo hipotético y contemplar la conjetura; es su capacidad para el pensamiento creativo y la reflexión imaginativa.

Entonces, ¿por qué tendemos a dejar de lado esta faceta más sutil, casi artística, y a centrarnos en la capacidad del detective para el

cálculo racional? Pues porque es una postura más fácil y segura. Es una línea de pensamiento muy arraigada en nuestra psicología. Se nos ha inculcado desde muy temprana edad. Como dijo Albert Einstein: «No debemos acabar convirtiendo al intelecto en un dios. Es evidente que su musculatura es muy poderosa, pero carece de personalidad. Y es que su función no es tanto la de dirigir como la de servir». Vivimos en una sociedad que glorifica el modelo del ordenador, que idolatra al Holmes inhumano que capta como si nada innumerables datos, los analiza con precisión asombrosa y ofrece una solución. Una sociedad que menosprecia el poder de algo tan poco cuantificable como la imaginación y que otorga primacía al intelecto.

Alguien dirá que no es así, que *apreciamos* la innovación y la creatividad, que vivimos en la época del emprendedor, del hombre con ideas, de Steve Jobs y su «Think Different». Pero aunque a primera vista parece que valoramos la creatividad y la imaginación, en lo más hondo de nuestro ser hay algo que las teme y las rechaza. Y es que, en general, la incertidumbre nos desagrada y nos inquieta. Un mundo donde reine la certeza es un lugar más acogedor. Y nos esforzamos por reducir la incertidumbre en lo posible tomando decisiones que mantienen el statu quo. El conocido refrán «más vale loco conocido...» lo resume a la perfección.

Además, la creatividad exige novedad. La imaginación se ocupa de posibilidades nuevas, de datos contrafactuales, de recombinar cosas de nuevas maneras. Se ocupa, en fin, de lo no comprobado y lo no comprobado es incierto. Asusta, aunque no seamos conscientes de

nuestro temor. También puede llegar a ser embarazosa porque no hay garantía de éxito. Por eso los inspectores de Conan Doyle siempre son tan reacios a desviarse del protocolo estándar, a hacer cualquier cosa que pueda suponer el más mínimo riesgo para su investigación o la retrase aunque sea un instante. La imaginación de Holmes los atemoriza.

Esto explica una paradoja muy habitual: las personas, las organizaciones y las instituciones que toman decisiones suelen rechazar las ideas creativas por mucho que de cara al exterior digan que la creatividad es un objetivo importante y hasta fundamental. ¿Por qué? Estudios recientes señalan que adoptamos una actitud inconsciente contraria a las ideas creativas parecida a las actitudes que subyacen al racismo o a las fobias.

Recordemos el IAT del capítulo dos. En una serie de estudios, Jennifer Mueller y sus colegas lo adaptaron para algo que hasta entonces no se había considerado objeto de estudio: la creatividad. Los sujetos tenían que realizar el mismo emparejamiento de categorías que en el IAT normal, pero en esta ocasión con dos palabras que daban a entender una actitud práctica (*funcional, constructivo* o *útil*) o creativa (*nuevo, ingenioso* u *original*). Los resultados indicaron que, en condiciones de incertidumbre, incluso los sujetos que habían dado una puntuación elevada a la creatividad en una lista de atributos positivos manifestaban contra ella un prejuicio implícito y favorecían más la actitud práctica. También dijeron que una idea que antes habían calificado de creativa en un pre-test (unas zapatillas de correr que usaban

nanotecnología para adaptar el grosor de la tela a la temperatura del pie y evitar la aparición de ampollas) era *menos* creativa que otras más convencionales. Dicho de otro modo: además de manifestar un prejuicio implícito hacia la creatividad, no la reconocían al verla.

Es verdad que este efecto solo se daba en condiciones de incertidumbre, pero ¿no caracterizan estas condiciones la mayoría de los entornos donde se toman decisiones? Sin duda ocurre así en la labor del detective, pero también en las grandes empresas, en la ciencia y en los negocios. En el fondo, ocurre en cualquier ámbito que podamos pensar.

Hay grandes pensadores que han superado ese obstáculo, ese temor al vacío. Einstein no atinó en algunas cosas. Abraham Lincoln, uno de los pocos hombres que han ido a una guerra como capitanes y han vuelto como soldados, se declaró en bancarrota dos veces antes de llegar a ser presidente. Walt Disney fue despedido de un periódico por «falta de imaginación» (pocas paradojas como esta). Thomas Edison hubo de hacer más de mil prototipos fallidos antes de crear la bombilla. Y también ha fallado Sherlock Holmes (los casos de Irene Adler, del hombre del labio torcido o del rostro amarillo del que pronto hablaremos con más detalle).

Lo que más distingue a esos hombres no es que no hayan fallado, sino su falta de miedo al fracaso, su apertura a las cosas que caracteriza la mente creativa. En alguna etapa de su vida pudieron haber tenido el mismo prejuicio hacia la creatividad que tenemos la mayoría de nosotros, pero de algún modo lograron superarlo. Sherlock Holmes posee una cualidad que los ordenadores no tienen,

algo que hace que sea quien es y que contradice su imagen del detective lógico por excelencia: la imaginación.

¿Quién no ha dejado de lado un problema por no verle una solución inmediata? ¿Quién no ha tomado una decisión errónea o no ha dado un paso en falso por no detenerse a pensar que lo que es claro y evidente quizá lo sea *demasiado*? ¿Quién no ha seguido un método ni mucho menos ideal solo porque se ha seguido siempre, rechazando métodos posiblemente mejores por no estar contrastados? Mejor loco conocido...

Nuestro temor a la incertidumbre nos contiene y refrena cuando haríamos mejor acompañando a Holmes en una de sus andanzas imaginativas y crear escenarios que solo existen —al menos de momento— en nuestra mente. Einstein se guió por la imaginación cuando propuso su majestuosa teoría de la relatividad general. En 1929, George Sylvester Viereck le preguntó si su descubrimiento era obra de la imaginación o la inspiración; Einstein respondió: «La imaginación es más importante que el conocimiento. El conocimiento es limitado. La imaginación abarca el mundo». Sin imaginación, el gran científico se habría quedado atrapado en la certeza de lo lineal, de lo fácilmente asequible.

Es más, hay muchos problemas que ni siquiera tienen una respuesta que parezca más evidente. En el caso del misterio de Norwood, Lestrade tenía a mano un relato de los hechos y un sospechoso. Pero ¿y si no los hubiera tenido? ¿Y si no hubiera una narración lineal y la respuesta solo se pudiera lograr mediante divagaciones hipotéticas de la mente? (Se da un ejemplo así en *El*

valle del terror, cuando la víctima no es quien parece ser y la casa tampoco. En este caso, la falta de imaginación equivale a no hallar la solución.) Y en un mundo más ajeno a detectives, inspectores y constructores, ¿qué pasaría si no hubiera un panorama profesional o amoroso evidente que nos prometiera una vida mejor y más feliz? ¿Y si la respuesta exigiera una exploración personal creativa? Muy pocos cambiarían a un loco conocido por un sabio por conocer.

Sin imaginación no podremos llegar a las alturas de pensamiento que somos capaces de alcanzar; en el mejor de los casos estaremos condenados a guardar datos y detalles, pero nos será difícil usarlos de alguna forma que pueda mejorar nuestro juicio y nuestras decisiones de una manera palpable. Tendríamos un desván con carpetas y cajas muy bien organizadas, pero no sabríamos por dónde empezar a buscar: habrá que examinarlo todo una y otra vez, quizás hallando el enfoque correcto, quizá no. Y si el dato correcto no está en un solo lugar, sino repartido en varias cajas distintas, más vale que tengamos suerte.

Volvamos al caso del constructor de Norwood. ¿Por qué Lestrade ni siquiera se acerca a resolver el misterio y está a punto de condenar a un inocente por falta de imaginación? ¿Qué ofrece para este caso la imaginación que no brinde un simple análisis? Tanto el inspector como Holmes tienen acceso a la misma información. Holmes no posee un conocimiento secreto que le permita ver algo que Lestrade no ve, o por lo menos no tiene un conocimiento al que Lestrade no tenga acceso. Lo que sucede es que los dos no solo eligen usar elementos diferentes de su conocimiento común, sino que también

interpretan esos datos desde puntos de vista muy distintos. Lestrade sigue el método simple y directo, pero Holmes sigue una línea más imaginativa que para el inspector ni siquiera es concebible.

Al principio de la investigación, Holmes y Lestrade parten casi del mismo punto porque John Hector McFarlane hace su exposición de los hechos en presencia de los dos. El «casi» es porque Lestrade parte con cierta ventaja: ya ha estado en la escena del crimen y Holmes acaba de conocer el caso. Con todo, sus enfoques divergen de inmediato. Cuando Lestrade pregunta a Holmes si tiene alguna pregunta más antes de arrestar a McFarlane y llevárselo, Holmes responde: «No, hasta que haya estado en Blackheath». «Querrá usted decir en Norwood», responde Lestrade. «Ah, sí, seguramente eso es lo que quería decir», contesta Holmes. Después, claro está, parte hacia Blackheath, donde residen los padres del pobre McFarlane.

«¿Y por qué no a Norwood?», pregunta Watson igual que antes ha hecho Lestrade.

«Porque en este caso —le responde Holmes— tenemos un suceso muy curioso que viene pisándole los talones a otro suceso igualmente curioso. La policía está cometiendo el error de concentrar su atención en el segundo, porque da la casualidad de que es el único verdaderamente criminal.» Primera canasta, como veremos en breve, contra el enfoque demasiado directo de Lestrade. Holmes vuelve decepcionado de su viaje. «Procuré seguir una o dos pistas —dice a Watson—, pero no encontré nada a favor de nuestra

hipótesis, y sí varios detalles en contra. Por último, me rendí y me dirigí a Norwood.» Sin embargo, como pronto veremos, el viaje no ha sido en vano y tampoco Holmes cree que lo haya sido. Y es que nunca sabemos cómo se van a desplegar los acontecimientos que parecen más simples cuando hacemos uso de todo el potencial de ese espacio del desván dedicado a la imaginación. Y nunca sabemos qué dato hará que todo encaje de repente en un enigma hasta entonces carente de sentido.

Aun así, el caso no parece encaminarse a su resolución. Holmes dice a Watson: «Como no tengamos un golpe de suerte, mucho me temo que el caso de la desaparición de Norwood no figurará en esta futura crónica de nuestros éxitos que el paciente público tendrá que soportar tarde o temprano».

Y entonces, del más improbable de los lugares, surge ese golpe de suerte. Lestrade lo llama «nuevas e importantes pruebas» que demuestran definitivamente la culpabilidad de McFarlane. Holmes recibe la noticia con una sonrisa amarga hasta que Lestrade le dice que la prueba concluyente es la huella ensangrentada del pulgar derecho de McFarlane en la pared del vestíbulo de la casa de Oldacre. Pero lo que para Lestrade es la prueba final de la culpabilidad de McFarlane, para Holmes deja clara su inocencia. No solo eso: también le confirma una sospecha que hasta ese momento únicamente ha sido una sensación de fondo, una «intuición» como la llama Holmes, de que en realidad no hay tal crimen, de que Jonas Oldacre está vivo.

¿Cómo es posible que la misma información convenza al inspector de que McFarlane es culpable y a Holmes de que es inocente, de que ni siquiera ha habido crimen? La respuesta está en la imaginación. Repasemos el caso paso a paso. En primer lugar está la respuesta inicial de Holmes al relato: no acude de inmediato a la escena del supuesto crimen y contempla el caso desde todos los ángulos, algo que puede ser útil o no. Luego viaja a Blackheath para ver a esos padres que supuestamente habían conocido a Oldacre en su juventud y que, claro está, conocen a McFarlane. Puede que este enfoque no parezca especialmente imaginativo, pero es más abierto y menos lineal que el de Lestrade: ir a la escena del crimen y a ningún otro lugar. En cierto modo, Lestrade se ha cerrado a cualquier otra posibilidad desde el principio. ¿Para qué molestarse en nada más si todo lo que necesitamos está en un solo sitio?

Una función importante de la imaginación es establecer conexiones entre elementos diversos que, de entrada, no parecen guardar relación. Cuando era pequeña mis padres me regalaron una especie de juguete: un poste de madera con un agujero en medio y una anilla en la base. Por el agujero pasaba un cordel grueso con un aro de madera en cada extremo. El objetivo era sacar la anilla del poste. Parecía muy fácil a primera vista hasta que me di cuenta de que la cuerda, con sus aros, impedía sacar la anilla de la manera más evidente, por el extremo superior del poste. Intenté todo lo que se me ocurrió. Hastaforcé los aros de la cuerda a pasar por la anilla. Pero todo fue inútil. Ninguna de las soluciones que parecían más prometedoras funcionó. Al final resultó que para sacar la anilla

había que seguir un método tan indirecto que hube de pasarme muchas horas —con días entre medias— para encontrarlo. En cierto modo, para sacar la anilla había que dejar de intentarlo. Siempre había empezado por la anilla porque, después de todo, el objetivo era sacarla. Pero no llegué a la solución hasta que me olvidé de la anilla y me distancié un poco para observar el problema y examinar sus posibilidades.

También yo tuve que pasar por Blackheath para saber qué había sucedido en Norwood. Sin embargo, a diferencia de Lestrade yo podía saber si había solucionado el problema sin necesidad de que Holmes me diera un pequeño empujón. El hecho de saber que cuando lo hiciera bien no tendría ninguna duda hacía que supiera cuándo me equivocaba. Pero la mayoría de los problemas reales no son tan claros. No hay una anilla empecinada que solo nos da dos respuestas, bien o mal. Hay innumerables giros falsos y falsas resoluciones. Y si no hay un Holmes que nos ponga sobre aviso podemos vernos tentados a seguir tirando de la anilla, pensando que tarde o temprano acabará saliendo.

Así que Holmes viaja a Blackheath. Pero no acaba ahí su recurso a la imaginación. Para enfocar un caso como el de Norwood como lo hace él —y conseguir lo que él consigue— hay que partir de un lugar abierto a las posibilidades. No podemos dar por sentado que el curso de los acontecimientos más evidente es el único posible. Si lo hacemos nos cerramos a otras posibilidades entre las que puede estar la verdadera respuesta. Y será más probable que incurramos

en ese sesgo de confirmación cuyos efectos ya hemos visto en capítulos anteriores.

En este caso, Holmes no solo considera muy real la posibilidad de que McFarlane sea inocente, sino que examina diversas posibilidades que solo existen en su mente y en las que cuestiona cada prueba incluyendo la principal, la muerte misma del constructor. Para entender el verdadero curso de los acontecimientos, primero Holmes debe imaginar la posibilidad de los distintos cursos posibles. Si no lo hiciera acabaría diciendo lo mismo que Lestrade: «A lo mejor piensa usted que McFarlane salió de su celda en el silencio de la noche con objeto de reforzar la evidencia en su contra —y remata estas palabras en apariencia retóricas—: Soy un hombre práctico, señor Holmes, y cuando reúno mis pruebas saco mis conclusiones».

La certeza retórica de Lestrade está tan desencaminada *precisamente* porque es un hombre práctico que va de las pruebas a las conclusiones directamente, sin pasar por ese espacio que le daría tiempo a reflexionar, a pensar en otras posibilidades, a considerar lo que puede haber ocurrido y a seguir mentalmente esas líneas hipotéticas en lugar de usar únicamente lo que tiene frente a él. Esto no significa que la anterior etapa de observación no siga teniendo la mayor importancia: Holmes solo puede llegar a sus conclusiones sobre la huella del pulgar porque sabe muy bien que antes no la ha pasado por alto. «Me consta que esa huella no estaba ahí cuando yo examiné esta pared ayer», dice a Watson. Confía en sus observaciones, en su atención, en su desván y en lo que

contiene. Pero Lestrade, regido como está por el sistema Watson, nunca tiene esta certeza.

Así pues, la falta de imaginación puede conducir a un acto erróneo (el arresto del hombre que no es) *y también* a la ausencia de un acto correcto (encontrar al verdadero culpable). Si solo buscamos la solución más evidente, puede que nunca hallemos la correcta.

Usar la razón sin imaginación equivale a ceder el mando al sistema Watson. Parece que entiende la situación —es lo que queremos—, pero es demasiado impulsivo. Le será imposible ver y evaluar todo el conjunto si no dedica unos instantes a entregarse a la imaginación.

Consideremos una actuación contraria a la de Lestrade. En «El pabellón Wisteria», Holmes hace uno de sus muy raros cumplidos al inspector Baynes: «Usted llegará muy arriba en su profesión, porque tiene instinto y facultad intuitiva». ¿Qué hace Baynes que no hagan sus colegas de Scotland Yard para merecer tal elogio? Tener en cuenta la naturaleza humana —en lugar de descartarla— y arrestar a propósito a un inocente para hacer que el verdadero criminal se confíe (por cierto, hay pruebas suficientes para detener a ese inocente y para que alguien como Lestrade lo tenga por culpable; de hecho, Holmes cree de entrada que el arresto de Baynes es un error a la altura de los de Lestrade). Este «tener en cuenta» es una de las principales virtudes de un enfoque imaginativo porque va más allá de la simple lógica para interpretar los hechos y hace uso de esa misma lógica para crear alternativas hipotéticas. Alguien como Lestrade nunca pensaría en hacer algo así. ¿Por qué malgastar energía en arrestar a alguien si ese alguien no es quien debe ser

arrestado conforme a la ley? Falto de imaginación, solo puede pensar de una manera.

En 1968, el salto de altura ya era un deporte consolidado. Antes de esa época los saltadores usaban el llamado estilo tijera y en los años sesenta el estilo más popular era el rodillo ventral, donde el cuerpo gira al pasar por encima del listón. En cualquiera de estos estilos el atleta atacaba el listón de cara para realizar el salto. Si alguien hubiera osado proponer hacer el salto de espaldas habría caído en el ridículo más absoluto.

Pero a Dick Fosbury le parecía que era la mejor manera de saltar. En secundaria había ido desarrollando este estilo y más adelante, en la universidad, empezó a saltar más y más alto. Aunque no estaba seguro de por qué lo hacía así, tenía la impresión de que su inspiración había venido de Oriente: de Confucio y Lao-Tsé. Saltaba a su aire dejándose llevar por la sensación y el hecho de que los demás se burlaran diciendo que su estilo era ridículo le daba igual (tampoco ayudó mucho que cuando le preguntaron por su estilo en una entrevista en *Sports Illustrated* dijera que sus saltos eran fruto del «pensamiento positivo» y de que se «dejaba llevar»). Está claro que nadie esperaba que llegara a formar parte del equipo olímpico de los Estados Unidos, y menos aún que ganara la medalla de oro batiendo los récords olímpicos y de su país con un salto de 2,24 metros, a solo cuatro centímetros del récord del mundo.

Con aquella técnica tan original que hoy lleva su nombre, Fosbury consiguió lo que muchos otros atletas más tradicionales nunca habían logrado: revolucionar un deporte por completo. Cuando ganó

la medalla de oro muchos creyeron haber asistido a un caso aislado, a algo que quedaría en los anales del deporte como una curiosidad. Pero desde 1978 las sucesivas marcas mundiales se han logrado con este estilo y ya en los Juegos Olímpicos de 1980 lo usaron trece de los dieciséis finalistas. Hoy en día el estilo Fosbury sigue dominando el salto de altura y el rodillo casi ha pasado al olvido. ¿Cómo es que nadie lo había pensado antes?

Naturalmente, visto desde ahora el estilo Fosbury parece intuitivo. Pero lo que hoy parece tan claro, en su momento fue una innovación sin precedentes. Nadie se había planteado saltar de espaldas. La sola idea parecía absurda. El mismo Fosbury no destacaba especialmente como saltador. Como dijo su entrenador, Berny Wagner: «Tengo un lanzador de disco que puede saltar más que él». Todo el secreto estaba en el estilo porque la altura lograda por Fosbury palidece frente al récord del mundo actual —2,45 metros, en poder del cubano Javier Sotomayor— y su marca ni siquiera se encuentra entre las veinte primeras. Pero está claro que cambió el salto de altura para siempre.

La imaginación nos permite ver cosas que no son: que un hombre muerto en realidad está vivo, que se puede saltar de espaldas hacia delante, que una caja de tachuelas es una simple caja. Nos permite ver lo que podría haber sido y lo que podría ser incluso en ausencia de pruebas sólidas. Ahora bien: cuando tenemos todos los detalles frente a nosotros, ¿cómo los organizamos? ¿Cómo sabemos cuáles son importantes? La simple lógica nos ayuda en parte, es cierto, pero no lo puede hacer por sí sola.

Nuestra resistencia a la creatividad nos hace ser como Lestrade. Pero el Holmes interior no anda muy lejos. Nuestro prejuicio implícito puede ser fuerte, pero no es inmutable ni tiene por qué influir tanto en nuestro pensamiento.

Veamos la siguiente ilustración:



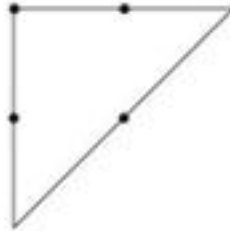
El lector tiene un máximo de tres minutos para unir los cuatro puntos con tres líneas rectas seguidas (sin levantar el lápiz del papel ni seguir hacia atrás una línea ya trazada) y acabando la última línea donde ha empezado la primera.

¿Ya está? Si no ha hallado la solución, sepa que tampoco lo hicieron el 78% de los sujetos de un estudio a los que se planteó el mismo problema. Y si la ha encontrado, ¿cuánto ha tardado?

Pero hay más: si mientras alguien intenta resolver este problema encendemos una bombilla en su línea de visión, será más probable que lo solucione —de no haberlo hecho ya— y que lo haga con más rapidez: solucionaron el problema un 44% de los sujetos de la condición «con bombilla» frente al 22% de la condición original (como la que he planteado antes). Puesto que asociamos la bombilla encendida a conceptos como *idea repentina*, *intuición* o *eureka*, relacionados con la creatividad, su visión predispone o preactiva la

mente para que piense de un modo más creativo y persista más en la resolución de un problema difícil.

Por cierto, la solución al problema de los puntos es esta:



Nuestra forma natural de pensar nos puede refrenar, pero basta un simple preactivador para que se libere. Y no hace falta que nadie encienda una bombilla. Las obras de arte tienen el mismo efecto. También el color azul. O fotografías de creadores famosos o de caras de felicidad. O una música alegre (en realidad, todo lo positivo). También tienen este efecto las plantas, las flores y las fotografías de escenas de la naturaleza. Todos esos estímulos activan la creatividad aunque no seamos conscientes de ello.

Con independencia del estímulo, cuando la mente empieza a reflexionar sobre una idea es probable que encarnemos esa idea. Varios estudios han revelado que el simple hecho de ponernos una bata blanca hace que pensemos de una manera más científica y resolvamos mejor los problemas: es probable que la bata active los conceptos de *investigador* y de *médico* y que adoptemos las cualidades que asociamos a esas personas.

Pero aparte de encender bombillas en una habitación azul con retratos de Einstein y de Jobs, y de escuchar música alegre,

ponernos una bata blanca y regar las plantas, ¿cómo podemos hacer nuestra la capacidad imaginativa de Holmes?

2. La importancia de la distancia

Una de las mejores maneras de facilitar el pensamiento imaginativo, de asegurarnos de no pasar directamente de las pruebas a las conclusiones como Lestrade, es distanciarnos de lo que nos ocupa en todos los sentidos de la palabra *distancia*. En «Los planos del Bruce-Partington», un caso que se plantea cuando Holmes y Watson ya llevan juntos mucho tiempo, Watson hace este comentario:

Una de las más extraordinarias características de Sherlock Holmes era su capacidad para desembragar su cerebro de toda actividad, desviando sus pensamientos hacia cosas más livianas, así que llegaba al convencimiento de que nada podía adelantar en una determinada tarea. Recuerdo que durante todo aquel día memorable se enfrascó en una monografía que tenía empezada sobre los motetes polifónicos de Lassus. Yo, en cambio, carecía por completo de esa facultad de diversión, y el día, como es de suponer, me resultó interminable.

Obligar a la mente a que se distancie es difícil. Parece ilógico distanciarse de un problema que queremos solucionar. En realidad, no es una cualidad que destaque demasiado ni en Holmes ni en otros grandes pensadores. Pero el hecho de que Watson la destaque (y de que admita carecer de ella) explica muy bien por qué fracasa tantas veces allí donde Holmes sale triunfante.

Según el psicólogo Yaacov Trope, este distanciamiento psicológico es uno de los pasos más importantes que podemos dar para mejorar nuestra forma de pensar y tomar decisiones. Esta distancia puede adoptar muchas formas: temporal (en el futuro y en el pasado), espacial (cercanía o lejanía física a algo), social o interpersonal (cómo ven la situación otras personas), e hipotética (distancia con la realidad, cómo podría ser la situación). Pero, sea cual sea la forma, todas tienen en común que exigen trascender mentalmente el momento inmediato. Todas exigen que demos un paso atrás.

Según Trope, la distancia da un carácter más general y abstracto a la perspectiva y la interpretación. Cuanto más nos alejamos, más amplio es el panorama que podemos captar. Cuanto más nos acercamos, más concretos y prácticos son los pensamientos, más nos encerramos en una visión egocéntrica, y más limitada es la imagen que podemos ver. Este nivel de interpretación influye en la manera de evaluar una situación e interactuar con ella. Influye en las decisiones y en la capacidad para solucionar problemas. Incluso modifica el procesamiento de información en el nivel neuronal del cerebro (concretamente, tiende a activar la corteza prefrontal y el lóbulo temporal medial; más adelante lo veremos con más detalle).

En esencia, la gran ventaja de la distancia psicológica es que activa el sistema Holmes. Obliga a reflexionar con calma. Se ha demostrado que el distanciamiento mejora la función cognitiva, desde la resolución de problemas hasta la capacidad de autocontrol. Los niños que aplican técnicas psicológicas de distanciamiento (por ejemplo, visualizar el algodón de azúcar como una nube, una

técnica que veremos más a fondo en el siguiente apartado) son más capaces de diferir la gratificación, es decir, de esperar durante más tiempo una recompensa posterior más gratificante que la actual. Los adultos a los que se les dice que den un paso atrás para que imaginen una situación desde una perspectiva más general hacen mejores evaluaciones y juicios, se autoevalúan mejor y presentan menos reactividad emocional. Las personas que se distancian para resolver problemas rinden mejor que las que se sumergen en ellos. Y las que contemplan asuntos y temas políticos desde cierta distancia tienden a evaluarlos de una manera más resistente al paso del tiempo.

Este proceso se parece a resolver un rompecabezas grande y complejo cuya caja se ha perdido, por lo que no sabemos qué es exactamente lo que vamos a obtener; además, con los años, las piezas se han ido mezclando con otras y ni siquiera estamos seguros de cuáles son las buenas. Para solucionar el rompecabezas, primero debemos tener una idea de la imagen completa. Algunas piezas saltarán a la vista enseguida: las correspondientes a esquinas y bordes, a ciertos colores y pautas. Y antes de que nos demos cuenta veremos con más claridad el «sentido» del rompecabezas, dónde deberían ir encajando más piezas. Pero no lo podremos solucionar si no dedicamos tiempo a disponer las piezas correctamente, a identificar cuáles son las primeras que hay que colocar y a formarnos una imagen del rompecabezas completo. Ir poniendo piezas sueltas al azar no servirá de nada, causará una frustración innecesaria y quizá nos impida terminarlo.

Debemos aprender a dejar que los dos elementos (las piezas concretas por un lado —sus detalles y colores, lo que nos dicen y lo que nos sugieren— y la imagen completa por otro —la impresión general que nos da una idea del resultado final—) colaboren para poder completar el rompecabezas. Los dos son esenciales. Las piezas ya se han reunido gracias a una cuidadosa observación; ver cómo encajan exactamente solo se puede lograr mediante una distancia imaginativa que puede ser cualquiera de las de Trope: temporal, espacial, social o hipotética.

Cuando era pequeña me encantaban los acertijos del tipo «sí o no»: una persona planteaba un misterio o acertijo cuya respuesta conocía y los otros participantes intentaban saber qué había pasado haciendo preguntas a las que solo se podía responder con un «sí» o un «no». Uno de mis favoritos era este: *Pepe y Pepa* yacen muertos en el suelo; a su alrededor hay trozos de cristal, un charco de agua y una pelota. ¿Qué ha sucedido?

En aquella época, esos acertijos solo eran una forma divertida de pasar el tiempo y de comprobar mi habilidad como detective, y una de las razones de que me encantaran era que me hacían sentir que «daba la talla». Pero ahora es cuando realmente aprecio lo ingenioso de este método de preguntar y responder: queramos o no, nos obliga a separar la observación de la deducción. En cierto modo, esos acertijos ya incorporan las instrucciones para llegar a su solución: ir paso a paso, para que la imaginación consolide y reformule lo que se ha aprendido. No podemos ir con prisa. Hemos de observar, aprender y dedicar tiempo a considerar posibilidades y puntos de

vista para colocar los elementos en un contexto adecuado, y ver en cada momento si hemos llegado a la conclusión correcta. Los acertijos del tipo «sí o no» nos obligan a adoptar una distancia imaginativa (la solución al dilema de *Pepe y Pepa* es que eran peces de colores y una pelota que ha entrado por la ventana ha hecho caer la pecera).

Pero ¿cómo crear esta distancia cuando no disponemos de esas «instrucciones incluidas»? ¿Cómo superar la incapacidad de Watson para distanciarse y, al igual que Holmes, saber cuándo y cómo dejar que el cerebro repose en tareas más ligeras? Por suerte, cosas a primera vista innatas como la creatividad y la imaginación se pueden descomponer en pasos.

3. Distanciarse mediante una actividad distinta

¿Qué es un «problema de tres pipas», si se puede saber? Está claro que no se halla en la lista de las cuestiones más habituales en la literatura de la psicología. Y quizás haya llegado el momento de que entre en ella.

En «La Liga de los Pelirrojos», Sherlock Holmes se halla ante un caso insólito que a primera vista carece de solución razonable. ¿Por qué alguien habría de ser elegido por el color de su pelo y luego recibir un pago por pasarse muchas horas sin hacer nada en una habitación?

Cuando el señor Wilson, de pelo rojo como el fuego, se ha despedido de Holmes tras haberle explicado su relato, Holmes dice a Watson: «Tengo que ponerme inmediatamente en acción». «¿Y qué va usted a

hacer?», le pregunta Watson, siempre impaciente por saber cómo se resolverá el caso. La respuesta de Holmes lo pilla por sorpresa:

—Fumar —respondió—. Es un problema de tres pipas, así que le ruego que no me dirija la palabra durante cincuenta minutos.

Se acurrucó en su sillón con sus flacas rodillas alzadas hasta la nariz de halcón, y allí se quedó, con los ojos cerrados y la pipa de arcilla negra sobresaliendo como el pico de algún pájaro raro. Yo había llegado ya a la conclusión de que se había quedado dormido, y de hecho yo mismo empezaba a dar cabezadas, cuando de pronto saltó de su asiento con el gesto de quien acaba de tomar una resolución, y dejó la pipa sobre la repisa de la chimenea.

Vemos pues, que un problema de tres pipas es aquel que exige hacer algo que no sea pensar directamente en el caso (como fumar en pipa), en silencio y concentrado (y en este caso con humo) y durante el tiempo necesario para fumar tres pipas. Es de suponer que pertenecerá a un subconjunto de problemas que van del problema de una sola pipa al problema de la cantidad más grande de pipas que se pueden fumar sin intoxicarse y malgastar todo el esfuerzo.

Claro que Holmes dice mucho más con esta respuesta. Para él, la pipa no es más que un medio —uno entre muchos— para un fin: crear una distancia psicológica entre él y el caso para que sus observaciones (el aspecto del visitante y lo que le ha relatado) se difundan por su mente sin prisa alguna, mezclándose con el material de su desván hasta saber cuál debe ser el siguiente paso. Watson querría que hiciera algo enseguida, como indica su

pregunta. Pero Holmes pone una pipa entre el problema y él. Da tiempo a su imaginación para que actúe.

Sí, la pipa solo es un medio para lograr un fin, pero lo importante es que es un medio físico, que se trata de un objeto y una actividad reales. Un cambio de actividad, hacer algo sin relación con el problema que nos ocupa, es uno de los elementos que más ayudan a crear la distancia necesaria para que la imaginación actúe. Es una táctica que Holmes usa con frecuencia y con buenos resultados. Además de fumar en pipa también toca el violín, va a la ópera y escucha música; esos son sus métodos preferidos para distanciarse. La actividad en sí importa mucho menos que su naturaleza física y su capacidad para dirigir la mente a otro lugar. Debe carecer de relación con lo que nos proponemos lograr (si queremos resolver un crimen no deberíamos pensar en otro; si queremos decidirnos por una compra importante, no deberíamos ir a comprar nada más; etc.); debe ser algo que no nos exija demasiado esfuerzo (si queremos aprender una habilidad nueva el cerebro estará tan ocupado que no podrá liberar los recursos necesarios para buscar en el desván; ¿Holmes tocando el violín? A menos que seamos tan virtuosos como él no hace falta que sigamos ese camino); además, debe ser algo que nos atraiga en algún nivel (si a Holmes no le gustara fumar en pipa, poco provecho sacaría de tres; y si lo hallara aburrido su mente estaría demasiado embotada para pensar o sería incapaz de distanciarse como le ocurre a Watson).

Cuando actuamos así, lo que hacemos en el fondo es pasar el problema que hemos de resolver del consciente al inconsciente. Y

aunque podamos pensar que estamos haciendo otra cosa —y, en efecto, las redes atencionales se dedican a algo más— el cerebro no deja de trabajar en el problema original. Puede que hayamos salido del desván para fumar una pipa o tocar una sonata, pero el interior sigue rebosando de actividad: salen cosas a la luz, se prueban diversas combinaciones y se evalúan distintos enfoques.

La clave de la incapacidad de Watson para distanciarse de un caso bien puede ser que no ha hallado otra actividad que le atraiga lo suficiente pero sin abrumarlo. A veces intenta leer, pero le cuesta: además de no concentrarse en la lectura e incumplir de este modo el propósito de la actividad, no puede impedir que su mente vuelva a donde no debe (la lectura sí que sirve a Holmes para distanciarse: ¿quién no ha leído los motetes polifónicos de Lassus?). En otras ocasiones Watson se sienta en contemplación. Pero como él mismo dice, eso es demasiado aburrido y pronto empieza a dar cabezadas. Sea como sea, no se puede distanciar. Su mente no hace lo que debería: disociarse del entorno actual y dedicar a otra cosa su red atencional más difusa (la misma red que se activa cuando el cerebro está en reposo). Es lo contrario del problema de la distracción que hemos visto en el capítulo anterior. Ahora, Watson no se puede distraer *lo suficiente*. Lo que debería hacer es no pensar en el caso, pero en lugar de eso deja que el caso lo distraiga de la distracción que ha elegido y no pueda sacar provecho ni del pensamiento concentrado ni de la atención difusa. No es que la distracción siempre sea perjudicial. Todo depende del momento y de la clase de distracción. (Un dato interesante es que solucionamos mejor

problemas que exigen intuición cuando estamos cansados o en estado de embriaguez. ¿Por qué? Porque la función ejecutiva se inhibe y deja entrar información que normalmente sería una distracción, pero que ahora nos permite ver mejor asociaciones muy remotas o vagas.) La distracción irreflexiva ha sido el tema central del capítulo anterior. Este se dedica a la distracción deliberada y reflexiva.

Pero para que esto funcione es imprescindible elegir una actividad adecuada, ya sea fumar, tocar el violín, acudir a la ópera o lo que sea. Algo que nos atraiga lo suficiente para distraernos del caso, pero tampoco tanto como para impedir que el inconsciente actúe. Y cuando encontremos la actividad que nos sirva podremos nombrar los problemas y las decisiones que afrontemos en consecuencia: de tres pipas, de dos sonatas, de una visita al museo, o algo así.

De hecho, hay una actividad que parece hecha a medida para esto. Y además es muy sencilla: pasear (precisamente lo que hace Holmes cuando resuelve el caso de «La aventura de la melena de león»). Está más que demostrado que los paseos estimulan la creatividad y la resolución de problemas, y más si se dan en un medio natural como un bosque (pero pasear por la calle es menos que nada y también puede servir). Después de un paseo la gente soluciona mejor los problemas, persiste más en tareas difíciles y tiende más a hallar una solución intuitiva (como el problema de conectar los cuatro puntos que hemos visto antes).

Cuando estamos en plena naturaleza nuestra sensación de bienestar tiende a aumentar y esa sensación facilita la resolución de

problemas y el pensamiento creativo, modulando los mecanismos cerebrales de control de la atención y cognitivo de una manera que nos predispone a utilizar la imaginación al estilo de Holmes. Y si no disponemos de esta opción miremos imágenes de escenas naturales. Aunque no sea lo ideal, puede servir en caso de necesidad.

Las duchas también se asocian al pensamiento creativo y facilitan el distanciamiento igual que la pipa de Holmes o un paseo por el parque. (Aunque una ducha suele durar poco y un problema de tres pipas supondría pasarse un buen rato a remojo. En estos casos, puede que un paseo sea la mejor solución.) Lo mismo se puede decir de la música —el violín o la ópera de Holmes— y de actividades que estimulen la vista como mirar ilusiones ópticas o ver obras de arte abstracto.

En cada uno de estos casos, esa red atencional difusa puede actuar. Cuando la inhibición se reduce esta red se impone a lo que nos preocupa y se prepara, por así decirlo, para lo que venga después. Hace que veamos conexiones vagas, activa recuerdos, pensamientos y experiencias que nos pueden ayudar, sintetiza el material que se debe sintetizar. El procesamiento inconsciente es un instrumento muy poderoso si le damos espacio y tiempo para que actúe.

Un paradigma clásico de la resolución de problemas es el de las llamadas asociaciones remotas compuestas. Observemos estas palabras en inglés (que se traducen por «cangrejo», «pino/piña» y «salsa», respectivamente), que se presentaron a los sujetos de un estudio para que hallaran una sola palabra que al combinarse con cada una de ellas formara nombres compuestos válidos.

CRAB PINE SAUCE

Hay dos formas de solucionar este problema. Una es por intuición, es decir, viendo la palabra adecuada tras unos segundos, y la otra es por medio de un enfoque analítico, probando una palabra tras otra hasta encontrar la adecuada. La respuesta correcta era *Apple* («manzana»), que daba lugar a *crab apple*, *pineapple* y *applesauce* («manzana silvestre», «piña tropical» y «compota de manzana», respectivamente) y se podía llegar a ella viendo la solución o probando con una lista de posibles candidatas. La primera solución equivale a tomar cosas de esquinas opuestas del desván y convertirlas en otra cosa aparentemente relacionada con ellas — aunque en el fondo no lo esté— que tiene sentido cuando la vemos. La segunda equivale a rebuscar en el desván poco a poco y caja por caja, descartando los objetos que no se ajustan hasta encontrar el que lo hace.

A falta de imaginación debemos contentarnos, como haría Watson, con esta alternativa tan poco atractiva. Y aunque Watson podría acabar obteniendo la respuesta correcta en el caso de un problema como el de asociar palabras, en la vida real no habría garantías de éxito porque no tendría las cosas tan bien dispuestas ante él como las tres palabras de arriba. No crearía el espacio mental necesario para la intuición y no sabría qué elementos habría que unir. En otras palabras, no tendría una concepción del problema.

Hasta su cerebro sería diferente al de Holmes a abordar el problema de la asociación de palabras o el caso del constructor. Un escáner cerebral revelaría que llega a una solución trescientos milisegundos

antes de ser consciente de ella. Concretamente, veríamos una ráfaga de actividad del lóbulo temporal anterior derecho (un área que está justo por encima del oído derecho e interviene en el procesamiento cognitivo complejo) y más actividad en la circunvolución temporal anterior superior derecha (un área asociada a la percepción de la prosodia emocional —la entonación y el ritmo que transmiten un sentimiento dado al hablar— y la combinación de información dispar en la comprensión de lenguaje complejo).

Puede que Watson no acabe de dar nunca con esa solución, pero si así fuera lo sabríamos mucho antes que él. Mientras lo intentara solucionar podríamos ver si va bien encaminado observando la actividad neuronal de dos áreas: los lóbulos temporales izquierdo y derecho, especializados en procesar información léxica y semántica, y la corteza frontal media, incluyendo la cingulada anterior, asociada a los cambios de atención y a la detección de actividad contradictoria. Esta segunda activación tiene un interés especial, porque sugiere el proceso por el que podemos abordar un problema hasta ahora insoluble por medio de la intuición: es probable que la corteza cingulada anterior esté a la espera de detectar señales contradictorias del cerebro, incluso las que son tan débiles que escapan a la conciencia, y dirigir la atención a ellas para lograr una solución amplificando la información que ya existe, pero que necesita de un leve empujón para que se integre y se procese en un todo general. No es probable que en el cerebro de Watson viéramos mucha acción, pero al observar el de Holmes la cosa cambiaría mucho.

Si comparáramos el cerebro de Watson con el de Holmes veríamos indicios muy reveladores de la predisposición de Holmes —y la nula predisposición de Watson— a la intuición, aunque su mente no tuviera nada a lo que dedicarse. En el cerebro de Holmes veríamos más actividad en las regiones del hemisferio derecho asociadas al procesamiento léxico y semántico que en un cerebro normal como el de Watson, y una activación más difusa de su sistema visual.

¿Qué significan estas diferencias? El hemisferio derecho interviene más en el procesamiento de asociaciones remotas o vagas como las que se dan en los momentos de intuición, mientras que el izquierdo tiende a centrarse en conexiones más fuertes y explícitas. Lo más probable es que las pautas concretas que acompañan la intuición indiquen una mente que siempre está preparada para procesar asociaciones que, de entrada, no parecen ser tales. Y una mente que pueda hallar relaciones entre lo que no parece estar relacionado será capaz de acceder a su inmensa red de ideas y de impresiones para detectar relaciones, aunque sean muy débiles, que luego se pueden amplificar para lograr un significado más amplio, si es que lo hay. Quizá parezca que la intuición surge de la nada, pero en realidad procede de un lugar muy concreto: del desván del cerebro y del procesamiento que tiene lugar en él mientras estamos ocupados en otras cosas.

Pipas, violines, paseos, conciertos, duchas: todas estas cosas tienen algo en común, además de los criterios que hemos visto antes y que afirman su idoneidad para crear distancia. Permiten que la mente se relaje, eliminan la presión. En esencia, esos criterios —que no

tengan que ver con lo que nos ocupa y exijan un esfuerzo suficiente, pero no excesivo— se unen para ofrecer el entorno adecuado para la relajación neuronal. No nos podemos relajar si debemos trabajar en un problema; de ahí el primer criterio. Tampoco podemos hacerlo si nos esforzamos demasiado, y si exige muy poco esfuerzo no nos veremos estimulados a hacer nada o acabaremos dormidos.

Aun si no llegamos a ninguna conclusión tras haber «desconectado» de un problema, es muy probable que volvamos a él con más energía y dispuestos a dedicarle más esfuerzo. En 1927, la psicóloga de la Gestalt Bluma Zeigarnik observó algo muy curioso: los camareros de un restaurante de Viena solo podían recordar los pedidos pendientes de servir. En cuanto un cliente recibía lo que había pedido parecía que lo borraban totalmente de la memoria. Y Zeigarnik hizo lo que haría cualquier buen psicólogo: volvió al laboratorio y diseñó un estudio. Pidió a un grupo de adultos y niños que realizaran de dieciocho a veintidós tareas (algunas de carácter físico, como hacer figuras con plastilina, y otras de carácter mental, como solucionar acertijos), pero la mitad de esas tareas eran interrumpidas para que no se pudieran acabar. Al final, los sujetos recordaban mucho más las tareas interrumpidas que las terminadas: de hecho, dos veces más.

Zeigarnik atribuyó este resultado a un estado de tensión similar al que genera un capítulo que acaba dejándonos en suspense. La mente *quiere saber* qué sucede después. Quiere acabar. Quiere seguir trabajando en lo que no ha finalizado. Y al hacer otras tareas recordará inconscientemente las que no ha logrado terminar. Es la

misma necesidad de cierre de la que hemos hablado antes, el deseo de la mente de acabar con la incertidumbre y resolver los asuntos pendientes. Esta necesidad nos motiva a trabajar más y mejor, y a terminar lo empezado. Y, como ya sabemos, una mente motivada es una mente mucho más poderosa.

4. Distanciarse físicamente

¿Y si, como Watson, somos incapaces de hallar algo que nos permita pensar en otra cosa? Por suerte, la distancia no se limita a un cambio de actividad (aunque esta parece ser una de las vías más fáciles) y otra forma de distanciarnos psicológicamente es distanciarnos literalmente, trasladarnos físicamente a otro lugar. Para Watson, esto equivaldría a levantarse y salir por la puerta de Baker Street en lugar de quedarse sentado mirando el techo. Holmes puede cambiar de lugar mentalmente, pero a todo el mundo le va bien un cambio físico y hasta el gran detective se puede beneficiar de ello si la inspiración no le llega.

En *El valle del terror*, después de haber reflexionado muchas horas en el hotel donde se hospeda, Holmes decide pasar toda la tarde sentado a solas en la habitación donde se ha cometido el crimen.

« ¡Una tarde solo!», exclama Watson imaginándose allí. Tonterías, responde Holmes. La verdad es que podría ser muy ilustrativo. «Me dispongo a ir allá personalmente. Lo he arreglado todo con el estimable Ames, quien por ningún motivo confía en este Barker. Me deberé sentar en ese aposento y ver si su atmósfera me trae inspiración. Creo que el genio depende del sitio. Sonríe, amigo

Watson. Bueno, ya veremos.» Y tras esto, Holmes se marcha hacia el estudio.

¿Y encuentra la inspiración? Pues resulta que sí. A la mañana siguiente ya tiene la solución al misterio. ¿Cómo ha sido posible? ¿Realmente «el genio depende del sitio» y así es como se ha inspirado Holmes?

Naturalmente que sí. El sitio o lugar influye en el pensamiento de la forma más directa posible. Incluso nos afecta físicamente. Recordemos uno de los experimentos más famosos de la psicología: los perros de Pavlov. Ivan Pavlov quería demostrar que una señal física (en su caso era un sonido, pero sucedería lo mismo con algo visual, con un olor o con un lugar) acabaría suscitando la misma respuesta que una verdadera recompensa. Pavlov hacía sonar una campana y a continuación daba comida a sus perros. Al ver la comida, los perros —naturalmente— empezaban a salivar. Pero muy pronto empezaron a salivar al oír la campana, antes de ver u oler la comida. La campana provocaba la previsión de comida y, con ello, una reacción física.

Hoy sabemos que esta clase de asociación aprendida va mucho más allá de los perros y las campanas. El ser humano también crea estas asociaciones de manera habitual y, como en el caso de la campana, muchas cosas en principio inocuas desencadenan reacciones previsibles en nuestro cerebro. Por ejemplo, cuando entramos en la consulta de un médico nos basta percibir el olor para ponernos nerviosos, y no porque creamos que vamos a sentir

dolor (quizás hayamos ido a dejar un impreso), sino porque hemos aprendido a asociar ese olor a la ansiedad de una visita al doctor.

El poder de las asociaciones aprendidas es omnipresente. Por ejemplo, tendemos a recordar mejor un material en el lugar donde lo hemos aprendido. Los estudiantes que hacen exámenes en el lugar donde han estudiado rinden mejor que si los hacen en un lugar diferente. Y también sucede lo contrario: si un lugar concreto está asociado a sensaciones de frustración, aburrimiento o distracción, será mejor que estudiemos en otro sitio.

Los lugares se relacionan con recuerdos en cada nivel, sea físico o neuronal, y se asocian a las actividades que tienen lugar en ellos, una pauta que puede ser muy difícil de romper. Por ejemplo, mirar la televisión en la cama puede hacer que nos cueste conciliar el sueño (a menos que, claro está, nos durmamos con ella). Y estar sentados en el mismo lugar de trabajo todo el día puede hacer que nos cueste aclarar la mente si nos atascamos.

El vínculo entre lugar y pensamiento explica por qué hay tantas personas que no pueden trabajar en casa y deben ir a una oficina. En casa no están acostumbradas a trabajar y se distraen con las cosas que normalmente hacen en ella. Sus asociaciones neuronales no están relacionadas con trabajar en casa y los recuerdos que se activan no son los idóneos para esta actividad. Esto también explica por qué es tan bueno pasear para pensar. Es mucho más difícil caer en una pauta de pensamiento contraproducente si el lugar cambia sin cesar.

El lugar influye en el pensamiento. Es como si cambiar de lugar nos impulsara a pensar de una manera diferente haciendo que las asociaciones arraigadas sean irrelevantes y liberándonos para formar asociaciones nuevas, para explorar maneras de pensar y líneas de pensamiento que no hemos considerado. Nuestra imaginación se puede quedar bloqueada en lugares habituales, pero se libera cuando la separamos de restricciones aprendidas. No tenemos recuerdos, no tenemos enlaces neuronales que nos aten. Y en eso reside la conexión secreta entre la imaginación y la distancia física. Lo más importante que puede hacer un cambio de perspectiva física es inducir un cambio en la perspectiva mental. Hasta Holmes, que a diferencia de Watson no necesita que lo saquen a la fuerza de Baker Street para obtener cierta distancia mental, se beneficia de esta propiedad.

Volvamos otra vez a la extraña petición de Holmes en *El valle del terror* de pasar la tarde a solas en la habitación donde se ha producido un asesinato. En vista de la relación entre lugar, memoria y distancia imaginativa, su creencia en que el genio depende del sitio ya no parece tan rara. Holmes no piensa realmente que pueda saber los hechos solo por estar en la habitación donde han tenido lugar; pero sí que confía en hacer precisamente lo que acabamos de ver. Quiere provocar un cambio de perspectiva, en este caso a través de la gente y del lugar implicados en el crimen. Con ello libera su imaginación para que no siga el camino de sus experiencias, sus recuerdos y sus conexiones, sino los de las personas involucradas en los hechos. ¿Qué asociaciones puede

haber desencadenado en ellas la habitación? ¿Qué les puede haber inspirado?

Holmes es consciente de la necesidad de meterse en la mente de los implicados y de la dificultad de hacerlo. ¿Y qué mejor manera de dejar a un lado la información que lo pueda distraer de los detalles más básicos que pasar la tarde a solas en el lugar donde se ha cometido el crimen? Holmes seguirá necesitando su capacidad de observación y su imaginación, pero ahora tendrá acceso a la escena real y a lo que había frente a quienquiera que estuviera presente en el momento del crimen. A partir de ahí ya puede avanzar con paso más seguro.

En efecto, es en la habitación donde observa por primera vez una mancuerna o pesa sin pareja, lo que le hace suponer de inmediato que la otra ha tenido algo que ver con lo acaecido. Y de la habitación también deduce dónde es más probable que se encuentre esa pesa que falta: al pie de la única ventana desde la que pudo haber sido soltada. Cuando sale de la habitación, ya sabe que sus conjeturas iniciales sobre los hechos no eran del todo precisas. Estando allí ha podido meterse mejor en la cabeza de los implicados y ha podido rellenar muchas lagunas.

Y, en este sentido, Holmes recurre al mismo principio contextual de la memoria del que acabamos de hablar, usando el contexto para orientar su perspectiva y su imaginación. En esa habitación concreta y en ese momento concreto del día, ¿qué haría o pensaría alguien que estuviera cometiendo o acabara de cometer el crimen en cuestión?

Sin este cambio físico y la distancia que supone la imaginación de Holmes habría podido fallar. Ya le había sucedido aquel mismo día, antes de pasar la tarde en el lugar, al no haber considerado como una de las posibilidades lo que realmente había sucedido. No se nos enseña a ver el mundo desde el punto de vista de los demás de una manera más básica y más amplia que la simple interacción. La manera en que otra persona interpreta una situación, ¿en qué diferiría de la nuestra? ¿Cómo actuaría en unas circunstancias dadas? ¿Qué podría pensar ante cierta información? No son preguntas que estemos habituados a hacernos.

Estamos tan poco preparados para adoptar *verdaderamente* el punto de vista de otra persona que cuando se nos pide explícitamente que lo hagamos no somos totalmente capaces de ello. Una serie de estudios dejó claro que adoptamos la perspectiva de los demás simplemente ajustando la nuestra. Es más cuestión de grado que de clase: nos «anclamos» en nuestro punto de vista y lo ajustamos levemente en una dirección en lugar de cambiar de perspectiva totalmente. Además, cuando llegamos a una perspectiva que nos parece satisfactoria damos el problema por resuelto. Hemos captado con éxito el punto de vista en cuestión. Esta tendencia recibe el nombre de «satisfaciencia», una combinación de *satisfacción* y *suficiencia* que se manifiesta en un sesgo egocéntrico en las posibles respuestas a una pregunta. En cuanto hallamos una respuesta que nos satisface, dejamos de buscar otras con independencia de que la respuesta sea o no ideal, o hasta inexacta. Por ejemplo, en una investigación reciente de la conducta de

búsqueda de información en Internet se ha observado que las personas estudiadas estaban muy influenciadas por sus preferencias personales al evaluar los sitios web y que se basaban —anclaban— en esas preferencias para reducir el número de sitios en los que buscar. En consecuencia, solían regresar a esos sitios conocidos en lugar de dedicar tiempo a evaluar otras fuentes posibles de información, y en lugar de visitar esos sitios para tomar la decisión se basaban en el resumen que ofrecían de ellos los motores de búsqueda. La tendencia al sesgo egocéntrico o «satisfaciencia» era especialmente visible cuando se hallaba una respuesta plausible al inicio de una búsqueda: las personas dejaban de buscar más dando la tarea por finalizada, aunque, en realidad, no fuera así.

Los cambios de perspectiva, de lugar físico, obligan a prestar atención. Obligan a reconsiderar el mundo, a mirar las cosas desde un ángulo diferente. Y en algunas ocasiones este cambio de perspectiva puede ser la chispa que permita afrontar una decisión difícil o generar creatividad donde antes no la había. Consideremos un famoso experimento sobre la resolución de problemas diseñado originalmente por Norman Maier en 1931. Se introducía a un participante en una sala donde había dos cuerdas colgando del techo. La tarea consistía en atar las dos cuerdas y el truco estaba en que si se sujetaba una cuerda era imposible llegar a la otra. En la sala también había varios objetos como un bastón, un alargador eléctrico y unos alicates.

La mayoría de los participantes intentaron utilizar el bastón y el alargador para alcanzar una cuerda mientras sujetaban la otra. Una solución posible, pero muy difícil.

La solución más elegante consistía en atar los alicates al extremo de una cuerda, hacerla oscilar como un péndulo y atraparla cuando se acercara mientras se sujetaba la otra. Simple, intuitivo, rápido.

Pero mientras intentaban llevar a cabo la tarea hubo muy pocas personas capaces de visualizar el cambio en el uso de un objeto (en este caso, imaginar que los alicates eran un peso que se podía atar a una cuerda). No obstante, las que hallaron la solución también hicieron otra cosa: dieron un paso atrás. Contemplaron el problema desde una distancia física. Vieron el todo e intentaron visualizar cómo podrían manipular las partes. En algunos casos, la solución surgió de manera espontánea; en otros, el investigador tuvo que dar una pista rozando una de las cuerdas para hacerla oscilar (esto bastaba para que los sujetos pensaran espontáneamente en los alicates). Pero nadie lo hizo sin un cambio, por muy leve que fuera, de su punto de vista (o usando los términos de Trope, sin pasar de lo concreto —los alicates— a lo abstracto —la masa de un péndulo—, o de las piezas de un rompecabezas a la imagen final). Nunca debemos menospreciar el poder de un cambio de perspectiva. Como nos dice Holmes en «El problema del puente de Thor»: «Una vez que se cambia de punto de vista, lo que era algo tan condenatorio se convierte en una clave de la verdad».

5. Distanciarse mediante técnicas mentales

Recordemos un pasaje de *El sabueso de los Baskerville* del que ya hemos hablado brevemente. Después de la primera visita del doctor Mortimer, Watson sale de Baker Street para acudir a su club y deja a Holmes sentado en su butaca. Cuando regresa hacia las nueve de la noche ve que Holmes sigue donde estaba. ¿Acaso no se ha movido de allí en todo el día?, pregunta Watson. «Muy al contrario — responde Holmes—, porque he estado en Devonshire.» «¿En espíritu?», inquiera Watson. «Exactamente», responde el detective.

¿Qué hace exactamente Holmes cuando se sienta en su butaca y su mente viaja lejos de su cuerpo? ¿Qué sucede en su cerebro y por qué es un instrumento tan efectivo para su imaginación, un elemento tan importante de su proceso de pensamiento? Este viajar mental de Holmes se conoce por muchos nombres, pero el más habitual es meditación.

En la mayoría de las personas, la palabra *meditación* suscita imágenes de monjes, yoguis u otras cosas de índole espiritual. Pero esto no es más que una parte ínfima de lo que significa. Aunque Holmes ni es un monje ni practica yoga en esencia sabe muy bien qué es: un simple ejercicio mental para aclarar la mente, la serena distancia que nos permite pensar de una manera integradora, imaginativa, observadora y atenta. Una distancia temporal y espacial entre nosotros y los problemas que intentamos abordar solo con el uso de la mente. No tiene por qué ser, como se suele suponer, un no pensar en nada: la meditación dirigida nos puede llevar a un objetivo o un destino (como Devonshire) siempre que la mente se halle libre de toda distracción o, para ser más precisos,

siempre que la mente se mantenga ajena a las distracciones que vayan surgiendo (como es inevitable que suceda).

En 2011, unos investigadores de la Universidad de Wisconsin estudiaron a un grupo de personas que no tenían la costumbre de meditar y les enseñaron a hacerlo con estas instrucciones: «Relájate con los ojos cerrados y centra la atención en el fluir de la respiración al inspirar y al espirar; si surge algún pensamiento reconoce su presencia y luego deja que se desvanezca volviendo a posar la atención con delicadeza en el fluir de tu respiración». Los sujetos intentaron seguir las instrucciones durante quince minutos. Luego se repartieron en dos grupos: uno tenía la opción de hacer nueve sesiones de meditación de treinta minutos en el curso de cinco semanas, y el otro tenía la misma opción, pero cuando el experimento hubiera acabado. Pasadas las cinco semanas los participantes volvieron a realizar la misma tarea mental.

En cada sesión los investigadores midieron la actividad cerebral de los sujetos y hallaron que incluso un período de adiestramiento en meditación muy breve —los participantes habían practicado una media de cinco a dieciséis minutos al día— puede dar lugar a cambios en el nivel neuronal. A los investigadores les interesaba especialmente una pauta de asimetría frontal de la electroencefalografía (EEG) que se había asociado a emociones positivas (y que se había observado después de setenta o más horas de instrucción en técnicas de meditación *mindfulness*). Antes de la instrucción no se habían detectado diferencias entre los dos grupos, pero cuando finalizó el estudio los sujetos que habían recibido más

instrucción manifestaron un desplazamiento de esta asimetría hacia la izquierda, hacia la pauta asociada a unos estados emocionales positivos que se han vinculado en repetidas ocasiones con un aumento de la creatividad y la imaginación.

¿Qué significa esto? En primer lugar, este experimento no era tan exigente en cuanto a tiempo y energía como varios estudios anteriores de la meditación y, aun así, mostró unos resultados neuronales sorprendentes. Además, la instrucción ofrecida había sido muy flexible: los participantes podían elegir cuándo recibir instrucción y cuándo practicar. Y, quizá lo más importante, los participantes comunicaron un aumento de la práctica espontánea, es decir, que sin la decisión consciente de meditar se encontraban siguiendo las instrucciones para meditar en situaciones que no guardaban relación con el estudio.

Es verdad que solo se trata de un estudio. Pero hay más cosas que decir sobre el cerebro. Otras investigaciones anteriores indican que aprender a meditar puede influir en la red atencional difusa de la que ya hemos hablado y que facilita la intuición creativa y permite que el cerebro establezca relaciones mientras hacemos algo totalmente diferente. Las personas que meditan con regularidad manifiestan una mayor conectividad funcional en estado de reposo que las personas que no meditan. Más aún, en un análisis de los efectos de meditar durante un período de ocho semanas se observaron cambios en la densidad de la sustancia gris de un grupo de participantes que no habían meditado antes del estudio, en comparación con otro grupo de control. Estos cambios se dieron en

el hipocampo izquierdo, en la corteza cingulada posterior (CCP), en la unión temporoparietal (UTP) y en el cerebelo, unas áreas que intervienen en el aprendizaje y la memoria, la regulación de las emociones, el procesamiento autorreferencial y la adopción de puntos de vista. Juntos, el hipocampo, la CCP y la UTP forman una red neuronal que interviene tanto en la proyección personal — incluyendo pensar en un futuro hipotético— como en la adopción de perspectivas o la consideración de puntos de vista ajenos: en otras palabras, precisamente la clase de distancia de la que hemos estado hablando.

La meditación es una forma de pensar. Es un hábito para distanciarse que posee la feliz cualidad de reforzarse a sí mismo. Es un componente del arsenal de técnicas mentales que nos ayudan a crear el estado mental adecuado y la distancia necesaria para un pensar imaginativo, consciente y atento. Es mucho más fácil de lograr y mucho más aplicable de lo que la palabra en sí nos puede hacer creer.

Consideremos el caso de alguien como Ray Dalio. Casi cada mañana, Dalio medita. A veces antes de trabajar y a veces ya en su despacho: se recuesta en la silla, cierra los ojos y entrelaza las manos. No hace falta nada más. «Es un simple ejercicio mental para despejar la mente», dijo en una entrevista concedida a la revista *The New Yorker*.

Dalio no es de esas personas que nos vienen enseguida a la cabeza cuando pensamos en practicantes de meditación. No es un monje, ni un fanático del yoga, ni un seguidor de la *new age*, ni lo hace

porque participe en un estudio psicológico. Es el fundador del mayor fondo de inversiones del mundo, Bridgewater Associates, alguien que tiene poco tiempo que perder y muchas cosas a las que dedicarse. Y aun así elige destinar un rato cada día a meditar en el sentido más clásico de la palabra.

Cuando Dalio medita, aclara la mente. La prepara para el resto del día relajándose e intentando mantener a raya todos los pensamientos que lo acosarán el resto de la jornada. Puede que dedicar tiempo a hacer algo que no parece productivo sea como desperdiciarlo. Pero pasar esos minutos en su espacio mental hace que Dalio sea más productivo, más flexible, más imaginativo y más intuitivo. En resumen, le ayuda a tomar mejores decisiones.

Pero ¿sirve esto para todo el mundo? La meditación, ese espacio mental, no es una nada; exige verdadera energía y concentración (de ahí que la vía más fácil sea la distancia física). Aunque alguien como Holmes o como Dalio pueden sumergirse en esa vacuidad con soltura, estoy segura de que a Watson le costaría mucho. Sin nada más que ocupe su mente, es probable que la respiración por sí sola no le baste para mantener a raya todos los pensamientos. Es mucho más fácil distanciarse físicamente que hacerlo solo con la mente.

Afortunadamente, y como ya he mencionado de pasada, la meditación no exige que la mente esté en blanco. En la meditación podemos concentrarnos en algo tan difícil de seguir como la respiración, las emociones o las sensaciones corporales excluyendo todo lo demás. Pero también podemos usar lo que se conoce como visualización: concentrarnos en una imagen mental concreta que

sustituya esa vacuidad con algo más tangible y asequible. Volvamos un instante a *El sabueso de los Baskerville*, cuando dejamos a Holmes flotando sobre los páramos de Devonshire. Eso también era meditación y no carecía de objetivo, ni se daba en el vacío, ni carecía de imágenes mentales. Exige la misma concentración que cualquier otra forma de meditación, pero en algunos aspectos es más asequible. Tenemos un plan concreto, algo en lo que ocupar la mente y con lo que ahuyentar los pensamientos inoportunos, algo en lo que concentrar la energía y que es más vibrante y pluridimensional que seguir la respiración. También podemos centrarnos en lograr la distancia que Trope llamaría «hipoteticalidad» y empezar a considerar los «y si...».

Propongo al lector que intente realizar el siguiente ejercicio. Cierre los ojos (después de haber acabado de leer las instrucciones, claro). Piense en una situación concreta donde se haya sentido enfadado, como la discusión más reciente con un amigo u otra persona importante para usted. Recuerde ese momento con la mayor claridad que pueda, como si lo reviviera. Cuando haya acabado, observe cómo se siente. ¿Qué cree que falló? ¿Quién tenía la culpa? ¿Por qué? ¿Cree que se puede arreglar? Cierre los ojos otra vez. Imagine la misma situación, pero ahora los protagonistas son otras dos personas. Usted no es más que una mosca en la pared que observa la escena desde arriba. Tiene libertad para volar por el lugar y observar desde todos los ángulos porque nadie lo verá. Como antes, le ruego que cuando acabe tome nota de cómo se siente y que responda a las mismas preguntas.

El lector acaba de realizar un ejercicio clásico de distanciamiento mental por medio de la visualización, que consiste en imaginar algo vívidamente pero desde cierta distancia, desde un punto de vista que es intrínsecamente diferente del que hemos guardado en la memoria. Entre el primer episodio y el segundo el lector ha pasado de lo concreto a lo abstracto; es probable que las emociones no hayan sido tan intensas, que haya visto cosas que no había notado la primera vez y hasta puede que haya acabado con un recuerdo un poco distinto de lo que sucedió. En realidad, puede que haya aprendido algo y que haya mejorado su capacidad para solucionar problemas *en general*, sin relación con el episodio en sí (y además también habrá practicado una forma de meditación).

Para el psicólogo Ethan Kross (de uno de cuyos estudios he tomado el ejemplo anterior), la distancia mental no solo es positiva para la regulación emocional. También nos puede hacer más sabios, tanto desde un punto de vista dialéctico (de conocer la existencia de cambios y contradicciones en el mundo) como del punto de vista de la humildad intelectual (de conocer nuestras propias limitaciones), y mejora nuestra capacidad para solucionar problemas y tomar decisiones. Cuando nos distanciamos empezamos a procesar las cosas de una manera más amplia, a ver conexiones que no podíamos ver desde más cerca. En otras palabras, ser más sabio también significa ser más imaginativo. Puede que no nos lleve a un «momento eureka», pero sí nos llevará a alguna intuición. Pensamos *como si* realmente hubiéramos cambiado de posición aunque sigamos sentados en la butaca.

Jacob Rabinow, un ingeniero eléctrico, ha sido uno de los inventores más prolíficos y con más talento del siglo XX. Entre sus doscientas treinta patentes están la máquina para clasificar automáticamente el correo postal que aún se utiliza hoy en día, un dispositivo magnético para almacenar información que fue un precursor de los discos duros de hoy y el tocadiscos. Para mantener su extraordinaria creatividad y productividad recurría a la visualización. Como dijo en una ocasión al psicólogo Mihaly Csikszentmihalyi, cuando una tarea es difícil, necesita mucho tiempo o no tiene una respuesta clara: «Me imagino que estoy preso, porque si estás preso el tiempo no importa. En otras palabras, si hace falta una semana para cortar eso, tardaré una semana. ¿Qué otra cosa podría hacer? Me voy a pasar aquí veinte años, ¿sabe? Es una especie de truco mental. Si no, te dices: “Dios, esto no sale”, y empiezas a cometer errores. Pero yo me digo que el tiempo no tiene importancia». La visualización ayudó a Rabinow a adoptar una actitud mental desde la que podía abordar cosas que, de no ser así, le habrían abrumado. Pero para solucionar esos problemas era necesario que existiera el espacio imaginativo necesario.

La visualización está muy extendida. Los atletas y otros deportistas suelen visualizar elementos de su actuación antes de realizarlos: el tenista visualiza el saque antes de soltar la pelota; el golfista ve la trayectoria de la pelota antes de golpearla. La psicoterapia cognitiva conductista emplea esta técnica para que quienes sufren fobias u otros trastornos aprendan a relajarse y puedan vivir situaciones problemáticas mentalmente, sin afrontarlas en el mundo real. El

psicólogo Martin Seligman insiste en que puede ser el instrumento más importante para fomentar una actitud mental más imaginativa e intuitiva. Incluso plantea que mediante una representación visual simulada y repetida, «la intuición se puede enseñar a gran escala». Pocos avales puede haber mejores que este.

El objetivo es crear una distancia mental imaginando un mundo como si lo viéramos y lo viviéramos. Como dijo el filósofo Ludwig Wittgenstein: «Repito. ¡No penséis, solo mirad!». Esta es la esencia de la visualización: aprender a mirar interiormente, a crear escenarios y alternativas en la mente, a imaginar algo como si fuera real. Nos ayuda a ver más allá de lo evidente, a no cometer los errores de un Lestrade o de un Gregson considerando únicamente la escena que está frente a nosotros o la que queremos ver. Obliga a imaginar porque necesita de la imaginación.

Es más fácil de lo que parece. En realidad, lo hacemos de manera natural cuando intentamos recordar algo. Incluso se basa en la misma red neuronal que el recuerdo: las cortezas prefrontal y temporal lateral, los lóbulos parietales mediales y laterales, y el lóbulo temporal medial (que alberga el hipocampo), pero en lugar de recordar algo con exactitud mezclamos detalles procedentes de nuestra experiencia para crear algo en un futuro aún no existente o en un pasado contrafactual. Probamos cosas y afrontamos situaciones mentalmente en lugar de experimentarlas en el mundo real. Y logramos lo mismo que con la distancia física: separarnos de la situación que tratamos de analizar.

En el fondo, todo es meditación. En *El valle del terror*, Holmes buscaba un cambio de lugar físico, algo del mundo exterior que estimulara su mente. Pero se puede lograr el mismo efecto sin tener que ir a ningún lado, desde la silla del despacho en el caso de Dalio, desde la butaca en el caso de Holmes, o desde cualquier lugar en el que nos hallemos. Solo hace falta liberar el espacio necesario en la mente. Dejar que sea como un lienzo en blanco. Y el mundo entero de la imaginación será nuestra paleta.

6. Sustentar la imaginación de la importancia y curiosidad del juego

Sherlock Holmes nos ha instado a mantener el desván del cerebro limpio y ordenado: sin trastos viejos e inservibles, con cajas meticulosamente organizadas que no contengan nada inútil. Pero parece que no es tan sencillo. Por ejemplo, ¿cómo es que en «La aventura de la melena de león» Holmes sabe de la *Cyanea*, una rara especie de medusa que habita en las cálidas aguas del trópico? Imposible explicarlo después de los estrictos criterios que nos ha establecido. Como en casi todas las cosas, podemos suponer que Holmes exageraba por puro efectismo. Un desván sin trastos, sí, pero tampoco austero. Un desván que solo contuviera lo más básico para el éxito profesional sería gris y pequeño. Apenas contendría material con el que trabajar y sería prácticamente incapaz de dar lugar a intuiciones o a la imaginación.

¿Cómo acabó la medusa en el impoluto desván de Holmes? Muy sencillo. En algún momento, Holmes se habría sentido picado por la

curiosidad. Igual que sintió curiosidad por los motetes. O como cuando se interesó por el arte el tiempo suficiente para intentar convencer a Scotland Yard de que su archienemigo, el profesor James Moriarty, estaba tramando algo. Como dice al inspector MacDonald en *El valle del terror*, cuando este rechaza indignado su sugerencia de que lea un libro sobre la historia de Manor House: «Visión ancha, mi querido mister Mac, es una de las cualidades esenciales en nuestra profesión. La reciprocidad de ideas y el oblicuo uso del saber son comúnmente de extraordinario interés». Una y otra vez, Holmes siente curiosidad por algo y esa curiosidad lo impulsa a saber más. Y ese «más» acaba después en alguna caja perdida (¡pero etiquetada!) de su desván.

Básicamente, lo que Holmes nos dice es que el desván tiene varios niveles de almacenamiento.

Hay una diferencia entre el conocimiento activo y el pasivo, entre las cajas a las que accedemos con frecuencia y sin pensar, y las que podemos necesitar algún día. Holmes no nos aconseja que dejemos de ser curiosos, que no aprendamos sobre las medusas. Lo que nos aconseja es que mantengamos el conocimiento activo limpio y claro, y que guardemos el pasivo en cajas, cajones y carpetas debidamente etiquetados.

No es que, de repente, no debamos seguir su consejo anterior y llenemos de trastos nuestro espacio mental. De ningún modo. Pero como no siempre sabemos si algo que a primera vista parece inservible puede acabar siendo una pieza importante de nuestro arsenal mental, haremos bien en guardarlo por si lo necesitamos en

el futuro. No hace falta que guardemos el elemento en sí: basta con una impresión de lo que es, con algo que nos lo recuerde para hallarlo cuando haga falta, como hace Holmes cuando busca información sobre la *Cyanea* en un libro viejo. Le basta con recordar que el libro y la información existen.

Un desván organizado no es estático. La imaginación nos permite aprovechar más el espacio mental. Nunca sabemos qué elemento será más útil de lo que pensamos y cuándo lo podrá ser.

Esta es una de las principales advertencias de Holmes: el elemento más sorprendente puede acabar siendo útil de la manera más sorprendente. Debemos abrir la mente a nuevos datos por poca importancia que parezcan tener.

Y ahí es donde entra en juego nuestra actitud mental. ¿Está siempre abierta a nueva información por innecesaria o extraña que pueda parecer? ¿O tiende a descartar todo lo que, en potencia, nos pueda distraer? ¿Caracteriza esta apertura mental nuestra manera habitual de pensar y de contemplar el mundo?

Con la práctica podemos mejorar la capacidad de intuir qué nos puede ser útil y qué no, qué haremos bien en guardar por si nos puede servir y qué descartar. Lo que a primera vista puede parecer una simple intuición, es mucho más: es un conocimiento basado en incontables horas de práctica, de aprender a estar abiertos, a integrar experiencias en la mente hasta conocer las pautas y las direcciones que esas experiencias tienden a seguir.

Recordemos los experimentos de asociación remota, donde teníamos que hallar una palabra que se pudiera combinar con otras tres. Eso

resume, en cierto modo, la mayor parte de la vida: una serie de asociaciones remotas que no veremos si no dedicamos tiempo a detenernos, imaginar y reflexionar. Si nuestra actitud mental teme la creatividad, teme ir en contra de las costumbres y los usos dominantes, no podremos avanzar. Si tememos la creatividad, aunque sea de una manera inconsciente, nos será más difícil ser creativos. No seremos como Holmes por mucho que lo intentemos. No olvidemos que Holmes era una especie de rebelde, un rebelde que no podía ser más diferente de un ordenador. Y eso es lo que hace que su método sea tan poderoso.

Holmes nos revela el secreto en *El valle del terror*, cuando reprende a Watson diciéndole: «No hay combinación de eventos de los cuales el ingenio del hombre no pueda concebir una explicación. Simplemente como un ejercicio mental, sin ninguna afirmación de que sea verdad, permítame indicarle la posible línea de pensamiento. Es, como admito, solamente imaginación; pero ¿cuán frecuentemente es la imaginación la madre de la verdad?».

Citas

«Tenemos un joven que se entera de repente de que si cierto anciano fallece...», «No, hasta que haya estado en Blackheath», de El regreso de Sherlock Holmes, «La aventura del constructor de Norwood».

«Usted llegará muy arriba en su profesión...», de Su última reverencia, «El pabellón Wisteria».

«Una de las más extraordinarias características de Sherlock Holmes...», de Su última reverencia, «Los planos del Bruce-Partington».

«Es un problema de tres pipas...», de Las aventuras de Sherlock Holmes, «La Liga de los Pelirrojos».

«Muy al contrario, porque he estado en Devonshire», de El sabueso de los Baskerville, capítulo 3: «El problema».

«Creo que el genio depende del sitio», «Visión ancha mi querido míster Mac, es una de las cualidades esenciales...», de El valle del terror, capítulo 6: «Una tenue luz», y capítulo 7: «La solución».

Parte III

El arte de la deducción

Capítulo 5

Usar el desván del cerebro [...]: deducir a partir de los hechos

Contenido:

- 1. La dificultad de deducir correctamente.*
- 2. Aprender a separar lo crucial de lo incidental*
- 3. Lo improbable no es imposible*

Citas

Imagine el lector que él es Holmes y que yo soy una posible clienta. En las últimas ciento y pico páginas ha leído información sobre mí, como si me hubiera estado observando un buen rato. Le pido que dedique unos instantes a considerar lo que sabe de mí como persona. ¿Qué puede deducir a partir de lo que he escrito?

No haré una lista de todos los datos que he dado, pero sí uno que quizá le dará que pensar: la primera vez que oí el nombre de Sherlock Holmes fue en ruso. Las historias que mi padre nos contaba junto a la chimenea eran traducciones al ruso, no los originales en inglés. Acabábamos de llegar a los Estados Unidos y mi padre nos leía en la lengua que mi familia aún sigue usando. Alejandro Dumas, sir H. Rider Haggard, Jerome K. Jerome, sir Arthur Conan Doyle: la primera vez que oí sus voces fue en ruso.

¿Qué tiene esto que ver con lo que nos ocupa? Pues que Holmes lo habría sabido sin necesidad de que se lo dijera. Habría hecho una simple deducción basándose en los datos disponibles y añadiendo una pizca de esa imaginación de la que hemos hablado en el capítulo anterior. Se habría dado cuenta de que cuando supe de sus métodos por primera vez, tuvo que ser forzosamente en lengua rusa. Si el lector no me cree, todos los datos están ahí. Y al final de este capítulo debería encontrarse en la posición de hacer como Holmes y unirlos todos en la única explicación que concuerda con los datos disponibles. Una vieja máxima de Holmes dice que «cuando has eliminado lo imposible, lo que queda, por muy improbable que parezca, tiene que ser la verdad».

Y así es como llegamos, finalmente, al más llamativo de los pasos: la deducción. El broche de oro. La traca final. El momento en el que finalmente podemos dar por concluido nuestro proceso de pensamiento y formular una conclusión, tomar una decisión, hacer lo que nos habíamos propuesto. No hay más datos que reunir y analizar. Solo nos queda ver su significado y lo que ese significado supone para nosotros: llevarlo todo a su conclusión lógica.

Es el momento en el que Sherlock Holmes pronuncia en «El jorobado» esa palabra inmortal: *elemental* (que en la versión original inglesa no va acompañada del «querido Watson» de las traducciones a otros idiomas, como el castellano y el francés).

—Tengo la ventaja de conocer sus costumbres, mi querido Watson —dijo—. Cuando su ronda es breve va usted a pie, y cuando es larga toma un coche de alquiler. Ya que percibo que sus botas,

aunque usadas, nada tienen de sucias, no me cabe duda de que últimamente su trabajo ha justificado tomar el coche.

— ¡Excelente! —exclamé.

—Elemental [querido Watson] —dijo él—. Es uno de aquellos casos en los que quien razona puede producir un efecto que le parece notable a su interlocutor, porque a este se le ha escapado el pequeño detalle que es la base de la deducción.

¿Qué es deducir? Deducir es sacar todo el partido al desván del cerebro, es unir todos los elementos que hemos ido reuniendo de una manera tan metódica y ordenada en un todo final que tiene sentido. Lo que Holmes entiende por deducción no es lo mismo que se entiende por deducción en la lógica formal. En un sentido estrictamente lógico, deducir es llegar a un caso concreto a partir de un principio general. Quizás el ejemplo más famoso sea este:

Todos los hombres son mortales.

Sócrates es un hombre.

Sócrates es mortal.

Pero, para Holmes, esto no es más que un camino posible para llegar a una conclusión. Su deducción incluye múltiples formas de razonamiento caracterizadas por partir de los hechos y llegar a una afirmación que necesariamente debe ser cierta y excluir cualquier otra alternativa.³

³ Desde el punto de vista de la lógica, algunas de sus deducciones deberían llamarse, con más propiedad, inducciones o abducciones. Todas mis referencias a la deducción o al razonamiento deductivo se basan en el sentido holmesiano, no en el de la lógica formal.

Con independencia de que el objetivo sea resolver un crimen o tomar una decisión, el proceso es esencialmente el mismo. Tomamos todas las observaciones (los contenidos del desván que hemos guardado e integrado en la estructura ya existente, sobre los que ya hemos reflexionado y que hemos reconfigurado en la imaginación), las ponemos en orden desde el principio y sin dejarnos nada, y vemos cuáles son las posibles respuestas que los incorporan todos y responden a la pregunta inicial. O, como diría Holmes, extendemos la «cadena de razonamiento» y examinamos las posibilidades, y lo que quede (por improbable que sea) será la verdad: «Mi razonamiento arranca de la suposición de que, una vez que se ha eliminado del caso todo lo que es imposible, la verdad tiene que consistir en el supuesto que todavía subsiste, por muy improbable que sea —nos dice—. Puede ocurrir que los supuestos subsistentes sean varios, y en ese caso se van poniendo a prueba uno después de otro hasta que uno de ellos ofrezca una base convincente».

Eso es, en esencia, la deducción, o lo que Holmes llama «sistematización del sentido común». Pero el sentido común no es tan común ni tan sencillo como cabría esperar. Cada vez que Watson trata de emular a Holmes suele caer en algún error. Y es natural que suceda. Aunque hasta ahora hayamos sido muy precisos, debemos hacer un último esfuerzo para que el sistema Watson no nos descarríe en el último momento.

¿Por qué la deducción es mucho más difícil de lo que parece? ¿Por qué Watson es tantas veces incapaz de seguir los pasos de su

compañero? ¿Qué obstaculiza el razonamiento final? ¿Por qué es tan difícil pensar con claridad aunque tengamos todo lo necesario para hacerlo? ¿Y cómo podemos sortear esas dificultades para que, a diferencia de Watson —que se queda atascado y repite sus errores una y otra vez— podamos utilizar el sistema Holmes para salir del atolladero y deducir como es debido?

1. La dificultad de deducir correctamente.

Un trío de conocidos ladrones tiene la mirada puesta en Abbey Grange, la residencia de sir Eustace Brackenstall, uno de los hombres más ricos de Kent. Una noche, cuando se supone que todo el mundo está durmiendo, los tres hombres entran por la ventana del comedor prestos a saquear la opulenta mansión como habían hecho dos semanas antes en una localidad cercana. Pero sus planes se ven frustrados cuando lady Brackenstall entra en la sala: la golpean en la cabeza y la atan a una silla del comedor. Todo parece ir bien hasta que entra sir Brackenstall para investigar la causa de los extraños ruidos. Y no es tan afortunado como su esposa: le dan un golpe en la cabeza con el atizador de la chimenea y se desploma muerto en el suelo. Los ladrones se apoderan de toda la plata que hay en el aparador y antes de marcharse abren una botella de vino y se sirven unas copas, quizá para calmar la agitación causada por el asesinato.

O eso es lo que cuenta el único testigo vivo, lady Brackenstall. Pero en «La aventura de Abbey Grange» pocas cosas son como parecen.

El relato de lady Brackenstall parece sólido: su criada Theresa lo confirma y todo parece indicar que los hechos han sucedido como ha dicho. Pero Holmes tiene la sensación de que algo no cuadra. «Todos mis instintos se rebelan contra ello —dice a Watson—. Hay un error, todo es un error... ¡Le juro que es un error!», y empieza a enumerar los posibles fallos. Cada detalle, por separado, podría ser perfectamente posible, pero su efecto acumulado pone en duda la veracidad del relato. Con todo, Holmes no está seguro de estar en lo cierto hasta que observa las copas. «Y luego, para colmo, viene el detalle de las copas de vino», dice a su compañero.

— ¿Puede usted representárselas mentalmente?

—Las veo con toda claridad.

—Nos dicen que tres hombres bebieron de ellas. ¿Le parece a usted probable?

— ¿Por qué no? Había vino en las tres.

—Exacto. Pero solo había posos en una copa. Tiene usted que haberse fijado en ello. ¿Qué le sugiere eso?

—La última copa que se llenó tendría más poso.

—Nada de eso. La botella tenía poso en abundancia, y resulta inconcebible que en las dos primeras copas no caiga nada y la tercera quede llena de poso. Existen dos explicaciones posibles, y solo dos. La primera es que, después de llenar la segunda copa, agitaran la botella, con lo cual la tercera copa recibiría todo el poso. Esto no parece probable. No, no; estoy seguro de tener razón.

— ¿Y qué es lo que supone usted?

—Que solo se utilizaron dos copas, y que las heces de ambas se echaron en una tercera copa, para dar la falsa impresión de que allí habían estado tres personas.

¿Qué sabe Watson de la física del vino? Poco, me atrevo a decir, pero cuando Holmes le pregunta por el poso le da una respuesta de inmediato: habrá sido la última copa que se llenó. Aunque es una respuesta bastante lógica, no se basa en nada. Estoy segura de que Watson no habría caído en ello de no ser por Holmes. Pero cuando le pregunta no le cuesta nada dar una explicación a la que encuentra sentido. Watson ni siquiera se da cuenta de haberlo hecho y, de no ser por Holmes, es probable que lo acabe teniendo por un hecho, por una prueba más de la veracidad de la testigo y no como un posible punto débil de su relato.

De no ser por Holmes, el relato de los hechos que hace Watson sería el más natural o instintivo. Y si no fuera por la insistencia de Holmes sería difícilísimo resistirse al deseo de creer en ese relato, aunque no sea correcto. Nos gusta la simplicidad. Nos gustan las razones concretas. Nos gustan las causas y las cosas que, intuitivamente, tienen sentido (aunque sea erróneo).

Por otro lado, nos desagrada todo lo que impide alcanzar esa simplicidad y esa concreción causal. Azar, aleatoriedad, incertidumbre, no linealidad: son elementos que amenazan la capacidad de explicar las cosas con rapidez y de una manera (aparentemente) lógica, e intentamos eliminarlos a cada instante. Igual que decidimos que la última copa de vino que se ha llenado es más probable que contenga todo el poso, podemos pensar que

alguien que juega al baloncesto tiene «la mano caliente» si vemos que encesta varios tiros seguidos (la falacia de la mano caliente). En los dos casos, nos basamos demasiado en pocas observaciones. En el caso de las copas solo nos apoyamos en esa botella concreta y no en la conducta de otras botellas similares en muy diversas circunstancias. En el caso del baloncesto, solo nos fundamentamos en una racha breve (la ley de los números pequeños) y no en la variabilidad inherente al juego de cualquier jugador, que incluye rachas largas. O, por citar otro ejemplo, si echamos una moneda al aire pensamos que habrá más probabilidades de que salga cara si antes ha salido cruz varias veces seguidas (la falacia del apostante), olvidando que las secuencias breves no presentan necesariamente la distribución del 50% que aparecería a largo plazo.

Tanto si explicamos por qué ha sucedido algo como si concluimos cuál ha sido la causa más probable de un suceso, nuestra intuición suele fallar porque preferimos que las cosas sean mucho más previsibles y determinadas causalmente de lo que son en realidad.

De estas preferencias surgen los errores de pensamiento que cometemos sin que volvamos a pensar en ellos. Tendemos a deducir como no deberíamos, argumentando, como diría Holmes, antes de los datos, y muchas veces a pesar de ellos. Cuando parece que las cosas «tienen sentido» es difícilísimo verlas de otra manera.

W. J. era un veterano de la Segunda Guerra Mundial. Era sociable, encantador y ocurrente. También padecía una forma de epilepsia tan incapacitante que, en 1960, optó por someterse a una intervención cerebral drástica: seccionar el cuerpo calloso, el haz de

fibras nerviosas que comunica los dos hemisferios del cerebro. Se había observado que esta intervención reducía drásticamente los ataques y pacientes que no habían podido llevar una vida normal habían dejado de sufrirlos. Pero aquel cambio tan radical en la conectividad natural del cerebro tenía un precio.

En la época en que W. J. fue operado, este precio aún no se conocía. Pero Roger Sperry, un neurocientífico del California Institute of Technology que acabaría obteniendo el Nobel de Medicina por su trabajo sobre la conexión entre los hemisferios cerebrales, sospechaba cuál podría ser. Al menos en los animales, seccionar el cuerpo calloso implicaba que los hemisferios dejaran de comunicarse. Lo que sucedía en un hemisferio pasaba a ser un misterio total para el otro. ¿Podía darse también este aislamiento en el ser humano?

Para el saber dominante de la época la respuesta era un no rotundo. Nuestro cerebro no era como el de un animal. Era mucho más complejo, muchísimo más inteligente: en resumen, estaba más evolucionado. Y qué mejor prueba de ello que todos los pacientes que vivían con normalidad tras haberse sometido a aquella intervención. No tenía nada que ver con la lobotomía frontal. Aquellos pacientes mantenían el mismo cociente intelectual y la misma capacidad de razonar que antes. Su memoria no parecía afectada. Su capacidad para el lenguaje era normal.

Aquel saber tan categórico parecía intuitivo y certero. Pero demostró ser totalmente erróneo. Nadie lo había podido demostrar científicamente: no era más que un relato del tipo Watson que tenía

sentido pero carecía de una base objetiva. Hasta que apareció en escena un equivalente de Holmes en ese campo: Michael Gazzaniga, un neurocientífico del laboratorio de Sperry. Gazzaniga halló una manera de comprobar la teoría de Sperry de que seccionar el cuerpo calloso impedía que los hemisferios se comunicaran: el empleo de un aparato llamado taquistoscopio que presenta estímulos visuales durante un tiempo muy breve y que además —este es el factor crucial— puede presentarlos por separado a cada lado de cada ojo para que la imagen solo llegue al hemisferio correspondiente.

Gazzaniga usó el taquistoscopio con W. J. después de su intervención y obtuvo unos resultados espectaculares. El mismo hombre que había superado con facilidad las mismas pruebas unas semanas antes, ahora era incapaz de describir los objetos que veía en su campo visual izquierdo. Cuando Gazzaniga proyectaba la imagen de una cuchara en el campo derecho, W. J. la nombraba sin problemas, pero cuando la proyectaba en el campo izquierdo, era como si estuviera ciego. Sus ojos funcionaban con normalidad, pero era incapaz de verbalizar lo que veía o no recordaba haberlo visto.

¿Qué sucedía? W. J. fue el «paciente cero» de Gazzaniga, el primero de una larga lista que permitió demostrar que las dos mitades del cerebro humano no son iguales. Una mitad se encarga de procesar la información visual; si recordamos el dibujo de Shel Silverstein, del libro *Hay luz en el desván* y que ya mencioné en el primer capítulo, sería la que tiene la pequeña ventana que da al mundo exterior. La otra mitad se encarga de verbalizar lo que sabemos: sería la que tiene la escalera que lleva al resto de la casa. Si las dos

mitades se separan, el puente que las une deja de existir. Cualquier información disponible para un lado no existe para el otro. Es como si tuviéramos dos desvanes mentales separados, cada uno con su propio contenido, y, hasta cierto punto, con su propia estructura.

Y aquí es donde las cosas empiezan a complicarse. Por ejemplo: proyectemos la imagen de una gallina en el campo izquierdo del ojo (lo que significa que la imagen solo será procesada por el hemisferio derecho del cerebro, el visual, el que tiene la ventana) y proyectemos la imagen de la entrada a una casa llena de nieve en el campo derecho (lo que significa que solo será procesada por el hemisferio izquierdo, el de la escalera); si ahora pedimos al sujeto que señale, entre una serie de imágenes, la más relacionada con lo que ha visto, las dos manos no se pondrán de acuerdo: la derecha, de acuerdo a la información de la izquierda, señalará una pala; la izquierda, de acuerdo a la información de la derecha, señalará un pollo. Si preguntamos al sujeto por qué señala dos cosas, en lugar de mostrarse confundido creará de inmediato una explicación totalmente viable: hace falta una pala para limpiar el gallinero. Es decir, su mente ha creado una narración que da sentido a la discrepancia entre lo que señalan las dos manos (y lo que ven los dos hemisferios).

Gazzaniga llama «intérprete del cerebro izquierdo» al hemisferio izquierdo: su cometido es buscar explicaciones y causas de una manera natural e instintiva incluso para cosas que carecen de ellas. Y aunque este intérprete encuentre un sentido a las cosas, las más

de las veces se equivoca: es el Watson de las copas llevado al extremo.

Las personas con el cuerpo calloso seccionado ofrecen una de las mejores pruebas científicas de la capacidad del ser humano para el autoengaño narrativo, para crear causas y explicaciones que tienen sentido pero que distan mucho de la verdad. Pero no hace falta que nos corten el cuerpo calloso para actuar así. Lo hacemos constantemente, de una manera automática. Recordemos el estudio de la creatividad con el péndulo, donde los sujetos solucionaban el problema cuando el experimentador hacía oscilar «sin querer» una de las cuerdas. Si después se les preguntaba cómo habían caído en la solución, citaban causas como estas: «Era lo único que quedaba por hacer», «Me he dado cuenta de que la cuerda oscilaría si le ataba un peso», «Me ha venido a la cabeza la imagen de cruzar un río agarrado a una liana», «He pensado en unos monos balanceándose de rama en rama».

Todas eran explicaciones viables. Pero ninguna era la verdadera. Nadie mencionó la estratagema del experimentador. Y aunque se les explicó después, más de dos terceras partes siguieron insistiendo en que no se habían dado cuenta y que no había ejercido ninguna influencia en su solución, aunque, por término medio, todos habían resuelto el problema menos de cuarenta y cinco segundos después de ver la pista. Más aún, la tercera parte que hubo admitido la posibilidad de esa influencia resultó ser vulnerable a otra causa falsa. Cuando se añadió otra «pista» que *no* tenía ningún impacto en

la solución (hacer girar el peso de la cuerda), dijeron que la pista que les había indicado la solución era esta y no la verdadera.

Nuestra mente crea constantemente narraciones coherentes a partir de elementos dispares. Nos incomoda que algo no tenga una causa y el cerebro establece una de un modo u otro, sin pedirnos permiso para hacerlo. En caso de duda, el cerebro sigue el camino más fácil y hace lo mismo en cada etapa del proceso de razonamiento, desde las inferencias a las generalizaciones.

W. J. es un ejemplo extremo de lo que hace Watson con las copas. En los dos casos hay una construcción espontánea de un relato a la que sigue una firme creencia en su certeza, aunque solo se sustente en una coherencia aparente. Es el principal obstáculo para la deducción.

Aunque tengamos frente a nosotros todo el material, la posibilidad de pasar algo por alto, a sabiendas o no, es muy real. La memoria es imperfecta y vulnerable al cambio y a la influencia. Hasta las observaciones, aunque de entrada sean precisas, pueden acabar influyendo más de lo que creemos en lo que recordamos y, por lo tanto, en nuestro razonamiento deductivo. Debemos tener la precaución de que algo que nos llame la atención por ser desproporcionado («saliencia»), porque acaba de suceder («recencia») o porque hemos estado pensando en algo que no tiene relación («preactivación»), no pese demasiado en nuestro razonamiento y nos haga olvidar detalles esenciales para una deducción correcta. También debemos estar seguros de dar respuesta a la pregunta inicial que nos hemos planteado, la que nos ha motivado y ha dado

lugar al objetivo, no a otra que nos parezca más pertinente, intuitiva o fácil cuando llegamos al final del proceso de pensamiento. ¿Por qué Lestrade y otros detectives hacen detenciones erróneas aunque las pruebas indiquen lo contrario? ¿Por qué insisten en ceñirse a su relato original pudiendo ver que no se sostiene? La respuesta es sencilla. No nos gusta admitir que una intuición inicial sea errónea y preferimos rechazar lo que la contradiga. Quizá por eso hay tantas detenciones desacertadas fuera del mundo de Holmes.

Los errores concretos o los nombres que les demos no tienen tanta importancia como la idea en sí: no solemos deducir con atención y cuidado, y la tentación de pasar cosas por alto y saltar directamente al final se acentúa cuanto más nos acercamos a la línea de llegada. Nuestros relatos son tan convincentes que son muy difíciles de ignorar. Nos impiden hacer lo que nos recomienda Holmes: sistematizar el sentido común, examinar *todas* las alternativas, separar lo crucial de lo incidental, lo improbable de lo imposible, hasta llegar a la respuesta final.

Para ilustrar lo que quiero decir haré tres preguntas. Pido al lector que anote la primera respuesta que le venga a la cabeza. ¿Preparado?

1. Un bolígrafo y un bloc cuestan 1,10 euros en total. El bolígrafo cuesta un euro más que el bloc. ¿Cuánto cuesta el bloc?
2. Si cinco máquinas tardan cinco minutos en hacer cinco aparatos, ¿cuánto tiempo tardarían cien máquinas en hacer cien aparatos?

3. En un lago hay un rodal de nenúfares. Cada día, el tamaño del rodal se dobla. Si el rodal tarda cuarenta y ocho días en cubrir todo el lago, ¿cuánto tardaría en cubrir la mitad?

El lector acaba de pasar el test de reflexión cognitiva (TRC) de Shane Frederick. Si ha respondido como la mayoría de la gente, seguramente habrá escrito al menos una de estas tres respuestas: 0,10 euros para la primera pregunta, cien minutos para la segunda y veinticuatro días para la tercera. Las tres son erróneas. Y que nadie se preocupe si ha fallado en alguna porque está en buena compañía. Cuando se hicieron las mismas preguntas a estudiantes de Harvard, la puntuación media fue de 1,43 respuestas correctas (el 57% acertaron una o ninguna). En Princeton ocurrió algo similar: la puntuación media de los estudiantes fue de 1,63 y un 45% acertó una o ninguna. Los estudiantes del Massachusetts Institute of Technology (MIT) lo hicieron mejor, pero no del todo: la media fue de 2,18 y el 23% de los estudiantes, es decir, casi una cuarta parte, acertaron una o ninguna. Y es que estos problemas no son tan simples como puede parecer a primera vista.

Las respuestas correctas son 0,05 euros, cinco minutos, y cuarenta y siete días, respectivamente. A poco que el lector reflexione verá por qué y se dirá: «Pues claro, ¿cómo no me he dado cuenta?». La razón es muy sencilla. El buen sistema Watson ha vuelto a imponerse. Las respuestas iniciales son las más atractivas intuitivamente, son las que surgen con rapidez y naturalidad cuando no nos detenemos a reflexionar. Hemos dejado que la «saliencia» o prominencia de

ciertos elementos (que han sido incluidos a propósito) nos impidan considerar cada elemento con objetividad. Aplicamos una estrategia irreflexiva en lugar de reflexiva, preferimos la intuición a la alternativa más difícil y que más tiempo exige únicamente porque las dos parecen guardar relación. Las segundas respuestas exigen que reprimamos la impaciencia del sistema Watson para dejar que Holmes eche un vistazo, reflexione sobre esa intuición y la corrija en consecuencia, algo que no nos entusiasma hacer, sobre todo si estamos cansados de tanto pensar antes. Es difícil mantener la motivación y la atención de principio a fin: es mucho más fácil conservar los recursos cognitivos dejando que Watson lleve el timón. Aunque el TRC puede parecer muy alejado de los problemas reales que nos podemos encontrar, predice muy bien nuestra actuación en infinidad de situaciones donde entran en juego la lógica y la deducción. De hecho, ha demostrado ser un test más revelador que las medidas de aptitud cognitiva, de disposición al pensamiento y de función ejecutiva. Un buen rendimiento en estas tres preguntas predice una resistencia a varias falacias lógicas frecuentes que, a su vez, predice la observancia de las reglas básicas del pensar racional. Incluso predice la capacidad de razonamiento en problemas deductivos formales como el de Sócrates: si rendimos mal en el test, tendemos a dar por válidos silogismos que no lo son.

Precipitarnos a sacar conclusiones, elaborar una narración selectiva en lugar de un relato lógico incluso teniendo delante todas las pruebas, es algo muy frecuente (y evitable, como veremos dentro de poco). Seguir el proceso de razonamiento hasta el final, sin dejar

que las trivialidades nos aburran, sin irnos apagando a medida que nos acercamos a la meta, es muy poco frecuente. Debemos aprender a disfrutar de las manifestaciones más modestas de la razón, a procurar que la deducción no parezca ni aburrida ni demasiado simple después de todo el esfuerzo realizado. Y eso es difícil. En las primeras líneas de «El misterio de Copper Beeches», Holmes nos recuerda que «el hombre que ama el arte por el arte [...] suele encontrar los placeres más intensos en sus manifestaciones más humildes y menos importantes. [...] Si reclamo plena justicia para mi arte, es porque se trata de algo impersonal... algo que está más allá de mí mismo. El delito es algo corriente. La lógica es una rareza». ¿Por qué? Porque la lógica es *aburrida*. Pensamos que ya lo hemos resuelto. El reto consiste en superar este prejuicio.

2. Aprender a separar lo crucial de lo incidental

Así pues, ¿cómo empezar desde el principio y asegurarnos de que nuestra deducción sigue el camino correcto y no se ha desviado ya antes de empezar?

En «El jorobado», Sherlock Holmes describe a Watson un nuevo caso, la muerte del sargento James Barclay. A primera vista, los hechos son muy extraños. Se oyó a Barclay y a su esposa Nancy discutir en la sala de estar de su casa. Como solían mostrarse mucho afecto, la discusión había causado cierta sorpresa. Pero la sorpresa fue mayor cuando la criada encontró que la puerta de la sala estaba cerrada por dentro y sus ocupantes no respondían. Añadamos a esto un nombre extraño que escuchó varias veces —

«David»— y el hecho más notable de todos: cuando el cochero pudo entrar en la sala por la gran cristalera, no halló la llave. La señora estaba echada sin conocimiento en un sofá y el señor Barclay yacía muerto, con un corte desigual en la parte posterior de la cabeza y el rostro deformado en una expresión de horror. Ninguno de los dos tenía en su poder la llave de la puerta.

¿Cómo interpretar esos datos? «Una vez reunidos estos hechos — dice Holmes a Watson—, fumé varias pipas mientras meditaba sobre ellos, tratando de separar los que eran cruciales de otros que eran meramente incidentales.» Y aquí, en una frase, vemos el primer paso hacia la deducción correcta: separar los factores que consideramos cruciales de los que solo son incidentales para asegurarnos de que únicamente los primeros influyan en nuestra decisión.

Veamos las descripciones de dos personas, Bill y Linda. Cada descripción va seguida de una lista de ocupaciones y aficiones. La tarea consiste en ordenar los ítems de la lista en función de la medida en que parezcan ajustarse a la descripción de cada uno.

Bill tiene treinta y cuatro años de edad. Es inteligente pero carece de imaginación, es compulsivo y en general anodino. Cuando estudiaba rendía bien en matemáticas, en ciencias sociales y humanidades.

Bill es médico y juega al póquer por afición.

Bill es arquitecto.

Bill es contable.

Bill toca jazz por afición.

Bill es periodista.

Bill es contable y toca jazz por afición.

Bill escala montañas por afición.

Linda tiene treinta y un años de edad. Está soltera y es franca e inteligente. Se especializó en filosofía. De estudiante estaba muy interesada en la justicia social y la discriminación, y participó en protestas antinucleares.

Linda es maestra en un centro de primaria.

Linda trabaja en una librería y asiste a clases de yoga.

Linda participa en el movimiento feminista.

Linda es asistente social especializada en psiquiatría.

Linda está afiliada a la Liga de Mujeres Votantes.

Linda es cajera de un banco.

Linda es vendedora de seguros.

Linda es cajera de un banco y participa en el movimiento feminista.

Después de haber ordenado los ítems, pido al lector que se fije especialmente en estos dos pares: «Bill toca jazz por afición» y «Bill es contable y toca jazz por afición» por un lado, y «Linda es cajera de un banco» y «Linda es cajera de un banco y participa en el movimiento feminista» por otro. ¿Cuál de las dos afirmaciones ha considerado más probable en cada caso?

Estoy segura de que en los dos casos ha sido la segunda. Si ha sido así, el lector habría hecho como la mayoría de las personas que han pasado el mismo test: cometer un gran error. Este test se ha reproducido literalmente de un artículo publicado en 1983 por Amos Tversky y Daniel Kahneman con el fin de ilustrar el tema que

nos ocupa: cuando se trata de separar los detalles cruciales de los incidentales, pocas veces lo hacemos bien. Cuando se presentaron estas listas a los sujetos del estudio original, casi todos hicieron el mismo juicio que he supuesto que haría el lector: que es más probable que Bill sea contable y toque jazz por afición, que toque jazz por afición, y que es más probable que Linda sea cajera de un banco y feminista que sea cajera de un banco.

Desde un punto de vista lógico, estas elecciones carecen de sentido: una combinación no puede ser más probable que cualquiera de sus partes. Si no creemos probable que Bill toque jazz o que Linda sea cajera de un banco, no debemos alterar ese juicio solo por *creer* probable que Bill sea contable y Linda feminista. Cuando un elemento improbable se combina con otro probable no pasa a ser más probable. Y aun así, el 87% y el 85% de los participantes hicieron exactamente estos juicios para el caso de Bill y el caso de Linda, respectivamente, cayendo en la infame «falacia de la combinación».

Y lo siguieron haciendo aunque las opciones estuvieran limitadas: si solo se incluían las dos opciones anteriores (que Linda es cajera de un banco y Linda es cajera de un banco y feminista), el 85% de los sujetos *seguía* considerando que era más probable la combinación. Y si se les explicaba la lógica que había tras las afirmaciones, el 65% de los sujetos seguían prefiriendo la lógica de semejanza errónea (*parece que Linda es feminista, así que será más probable que sea una cajera de banco feminista*) a la lógica de extensión correcta (*si las cajeras de banco feministas son un subconjunto de*

las cajeras de banco, es más probable que Linda sea cajera de un banco, que sea cajera y además feminista). En resumen, nos pueden presentar el mismo conjunto de características y datos, pero las conclusiones que saquemos cada uno no tienen por qué ser las mismas.

El cerebro humano no está hecho para evaluar las cosas desde este punto de vista y, en cierto modo, los fallos que acabamos de ver son de esperar. Al enfrentarnos al azar y la probabilidad tendemos a razonar de una manera ingenua (y como el azar y la probabilidad tienen un papel importante en muchas de nuestras deducciones, no es de extrañar que tantas veces acaben mal). Esta «incoherencia probabilística» surge de la misma narración pragmática que elaboramos con tanta soltura y naturalidad, una tendencia que puede tener una base neuronal más profunda que, en cierto modo, nos remite a W. J. y a la separación de los hemisferios cerebrales.

En pocas palabras, el razonamiento probabilístico parece residir en el hemisferio izquierdo, mientras que la deducción parece activar principalmente el hemisferio derecho. Así pues, los lugares neuronales dedicados a evaluar implicaciones lógicas y los dedicados a considerar su validez empírica pueden hallarse en hemisferios opuestos, una arquitectura cognitiva que no es la idónea para coordinar adecuadamente la lógica proposicional y la evaluación de la probabilidad y el azar. La consecuencia es que no siempre integramos bien estos dos aspectos aunque estemos totalmente convencidos de haberlo hecho.

Las descripciones de Linda como feminista y de Bill como contable suenan tan bien que nos es muy difícil descartar estos emparejamientos y no tenerlos por hechos irrefutables. Lo crucial aquí es la comprensión de la frecuencia con que ocurre algo en la vida real y la noción lógica y elemental de que un todo no puede ser más probable que la suma de sus partes. Y aun así dejamos que los descriptores incidentales influyan en nuestra mente hasta el punto de hacernos pasar por alto las probabilidades cruciales.

Lo que se debe hacer es algo muy simple: calibrar hasta qué punto es probable cualquier suceso por separado. En el capítulo 3 he presentado el concepto de «tasa de frecuencia» o «tasa base» de algo —la asiduidad de ese algo en la población—, y prometía volver a hablar de ella cuando tratáramos la deducción. Y la razón es que las tasas base, o nuestra ignorancia de ellas, se hallan en el núcleo de errores de deducción como la falacia de la combinación. Dificultan la observación, pero donde de verdad nos confunden es en la deducción, cuando pasamos de lo observado a las conclusiones que implica. Es aquí donde la selectividad —y la ignorancia selectiva— nos confunden por completo.

Para determinar con exactitud la probabilidad de que Bill y Linda tengan esas profesiones, debemos conocer la frecuencia de contables, cajeros de banco, aficionados al jazz y feministas —y de sus combinaciones— en la población general. No podemos sacar a Bill y Linda de su contexto. No podemos dejar que un posible emparejamiento desvirtúe otra información que podríamos tener.

Entonces, ¿cómo podemos evitar esta trampa e impedir que los detalles cruciales se pierdan en la irrelevancia?

Puede que la capacidad deductiva de Holmes llegue a su cumbre en un caso menos tradicional que la mayoría de sus aventuras londinenses. En «Estrella de Plata», *Silver Blaze*, un caballo ganador, desaparece unos días antes de la gran carrera de la Copa de Wessex, donde hay grandes fortunas en juego. Esa misma mañana, su entrenador aparece muerto no muy lejos de los establos. Al parecer, le han golpeado la cabeza con un objeto grande y contundente. El mozo que vigilaba el caballo ha sido drogado y recuerda muy poco de los sucesos de la noche.

El caso es una sensación: *Silver Blaze* es uno de los caballos más famosos de Inglaterra y Scotland Yard ha enviado al inspector Gregson a investigar. Pero Gregson no haya nada. Aunque arresta a un sospechoso —un caballero que había sido visto rondando los establos la tarde de la desaparición—, admite que las pruebas son circunstanciales y que todo puede cambiar en cualquier momento. Así que, tres días más tarde, y al no haber noticias del caballo, Holmes y Watson parten hacia Dartmoor.

¿Acabará compitiendo el caballo? ¿Se descubrirá quién ha asesinado al entrenador? Pasan cuatro días más y llegamos a la mañana de la carrera. Holmes asegura al preocupado dueño de *Silver Blaze*, el coronel Ross, que no debe preocuparse, que su caballo va a correr. Y, en efecto, no solo compite en la carrera sino que además gana. El asesino de su entrenador es identificado poco después.

Volveremos varias veces a este caso por lo que nos dice sobre la ciencia de la deducción, pero antes veremos cómo presenta Holmes el caso a Watson.

—Es este uno de los casos —dice Holmes— en que el razonador debe ejercitar su destreza en tamizar los hechos conocidos en busca de detalles, más bien que en descubrir hechos nuevos. Ha sido esta una tragedia tan fuera de lo corriente, tan completa y de tanta importancia personal para muchísima gente, que nos vemos sufriendo [una] plétora de inferencias, conjeturas e hipótesis.

En otras palabras, hay demasiada información de partida, demasiados detalles para poder empezar a reunirlos en un todo coherente separando lo crucial de lo incidental. Cuando se acumulan tantos datos, la tarea es más difícil. Hemos ido reuniendo personalmente una gran cantidad de datos y observaciones, pero hay una cantidad de información aún más grande, y en potencia errónea, ofrecida por personas que pueden no haber observado con tanta atención.

Holmes plantea el problema así: «Lo difícil aquí es desprender el esqueleto de los hechos... de los hechos absolutos e indiscutibles... de todo lo que no son sino arrequives de teorizantes y de reporteros. Acto continuo, bien afirmados sobre esta sólida base, nuestra obligación consiste en ver qué consecuencias se pueden sacar y cuáles son los puntos especiales que constituyen el eje de todo el misterio». En otras palabras, en el caso de Bill y Linda habríamos hecho bien estableciendo claramente cuáles eran los verdaderos hechos y cuáles eran aderezos o «arrequives» de nuestra mente.

Para separar lo crucial de lo incidental debemos actuar con el mismo cuidado que al observar, cuando nos hemos asegurado de haber tomado nota de todas las impresiones con exactitud. Si no estamos atentos, la actitud mental, los prejuicios o los posteriores giros del caso pueden llegar a influir en lo que creemos haber observado.

En uno de los estudios clásicos de Elizabeth Loftus sobre los testimonios de testigos presenciales, los sujetos vieron una breve película en la que aparecía un accidente de tráfico. A continuación, Loftus pidió a cada participante que estimara la velocidad a la que iban los vehículos en el momento del accidente, una deducción clásica a partir de los datos disponibles. Pero el truco estaba en que cada vez que hacía esta pregunta modificaba con sutileza la expresión que usaba. La descripción que hacía del accidente variaba en el verbo: los vehículos *se habían estrellado*, *habían impactado*, *habían chocado*, *habían topado*, o *se habían tocado*. Y Loftus encontró que la descripción que daba a un sujeto influía de una manera espectacular en el recuerdo de lo que acababa de ver. Los sujetos de la condición experimental donde los coches se *habían estrellado* no solo estimaban una velocidad superior a la estimada por los sujetos de las otras condiciones, sino que, una semana más tarde, era mucho más probable que recordaran haber visto cristales rotos aunque en realidad no los hubo.

Es el llamado «efecto de desinformación». Cuando se nos presenta información falsa tendemos a recordarla como verdadera y a tenerla en cuenta en el proceso deductivo (en el experimento de Loftus, la

información que se dio a los sujetos ni siquiera era falsa, solo engañosa). Lo que hacen las palabras así elegidas es actuar como un marco para la línea de razonamiento y hasta para el recuerdo. De ahí la dificultad y la necesidad absoluta de lo que Holmes describe como aprender a separar lo irrelevante (y las conjeturas de los medios de comunicación) de los hechos objetivos, y de hacerlo de una forma racional y sistemática. De lo contrario podemos recordar cristales rotos en lugar del parabrisas intacto que vimos en realidad. En el fondo, debemos ir con más cuidado cuando tenemos más información que cuando tenemos menos. La confianza en nuestras deducciones tiende a aumentar con la cantidad de datos en los que las basamos, sobre todo si uno de esos datos tiene sentido. De algún modo, una lista más larga parece más razonable aunque podamos juzgar que cada ítem por separado no lo es tanto. Y si vemos que un elemento de una combinación encaja, tendemos a aceptar la combinación entera aunque tenga poco sentido. Linda, la cajera de un banco que es feminista. Bill, el contable que toca jazz. En cierto modo, tiene algo de retorcido: cuanto mejor hemos observado y más datos hemos reunido, más probable es que un único detalle de peso nos induzca al error.

Del mismo modo, cuantos más detalles incidentales veamos menos probable será que nos fijemos en los cruciales y más que demos un peso indebido a los primeros. Si nos cuentan un relato, será más probable que lo encontremos convincente si va acompañado de muchos detalles aunque sean irrelevantes para su verdad o falsedad. La psicóloga Ruma Falk ha observado que si se añaden

detalles concretos pero superfluos al relato de una coincidencia (por ejemplo, que a dos personas de un mismo pueblo les ha tocado la lotería), los oyentes encuentran la narración más convincente.

Cuando razonamos, la mente tiende a echar mano de todo dato que parezca guardar relación con lo que nos ocupa, y aunque algunos de esos datos serán pertinentes, habrá otros que no. Este fenómeno puede deberse a varias razones: la familiaridad, la sensación de haber visto algo antes o de que «nos suena» por alguna razón; la propagación de la activación, cuando la activación de un recuerdo activa otros cada vez más alejados del primero; o la simple coincidencia: estamos pensando en algo y nos viene otra cosa a la cabeza.

Por ejemplo, si Holmes nos pidiera que enumeráramos los detalles de su caso actual, rebuscaríamos en nuestra memoria («¿qué he acabado de leer?, ¿o quizá pertenecía a otro caso?») y sacaríamos ciertos datos de ella («a ver: un caballo que ha desaparecido, el entrenador muerto, el mozo drogado, un sospechoso detenido... ¿se me olvida algo?»), pero durante este proceso es probable que saquemos otros que pueden no tener relación («estaba tan metido en la historia que ni me he acordado de almorzar; es como cuando leí *El sabueso de los Baskerville* por primera vez y me olvidé de comer, y luego me empezó a doler la cabeza, me metí en la cama, y...»).

Si esta tendencia a activar e incluir demasiadas cosas no se controla, la activación se puede propagar mucho más de lo que es útil para nuestro propósito y puede interferir en la perspectiva adecuada para centrar la atención en él. En el caso de *Silver Blaze*,

el coronel Ross no deja de pedir a Holmes que haga más, que mire más, que considere más: le ruega que no deje «piedra sin mover». Actividad, energía, más es más; esos son sus principios. Y se siente totalmente frustrado cuando Holmes se niega y opta por centrarse en los elementos claves que ya ha identificado porque sabe que para descartar lo incidental lo *peor* es enredarse en más teorías y más hechos, sean pertinentes o no.

Básicamente, debemos seguir los pasos que enseña el TRC: reflexionar, inhibir y corregir. Activar el sistema Holmes, refrenar la tendencia a reunir datos sin pensar y centrar toda la atención en los datos que ya tenemos. ¿Y qué hacemos con tantas observaciones? Aprender a separarlas mentalmente para maximizar el razonamiento productivo, aprender a saber cuándo *no* pensar en ellas y cuándo sí. Si no aprendemos a concentrarnos —reflexionar, inhibir, corregir— no llegaremos a ninguna conclusión por tener demasiadas cosas en la cabeza. La atención consciente y la motivación son esenciales para la correcta deducción.

Pero esencial nunca equivale a simple, ni a suficiente. En el caso de *Silver Blaze*, a Holmes le es difícil cribar todas las líneas de pensamiento posibles a pesar de su gran motivación y concentración. Como dice a Watson cuando ya han dado con el caballo: «Confieso [...] que todas las hipótesis que yo había formado a base de las noticias de los periódicos resultaron completamente equivocadas. Sin embargo, había en esos relatos determinadas indicaciones, de no haber estado sobrecargadas con otros detalles que ocultaron su verdadero significado». Separar lo crucial de lo

incidental, el eje de toda deducción, puede ser difícil hasta para las mentes más avezadas. Por eso Holmes no se da por satisfecho con sus teorías iniciales. Antes hace lo que nos insta a hacer: disponer todos los hechos de una manera ordenada y seguir a partir de ahí. Y si yerra se obliga a seguir siendo el Holmes de siempre: no permite que el sistema Watson intervenga por mucho que lo desee.

Y lo hace yendo a su ritmo, ignorando a quien le meta prisa. No deja que nadie le afecte. Hace lo que debe hacer. Y también usa un sencillo truco: explica todo a Watson, algo que sucede con mucha frecuencia a lo largo del canon de Holmes (¡y seguro que el lector pensaba que solo era un buen recurso narrativo!). Como dice al doctor antes de ahondar en las observaciones pertinentes: «No hay nada que aclare tanto un caso como el exponérselo a otra persona». Es el mismo principio que hemos visto antes en acción: decir algo de cabo a rabo en voz alta nos obliga a reflexionar. Exige atención consciente. Nos obliga a considerar cada premisa en función de su mérito lógico y nos permite pensar con más lentitud para no acabar deduciendo que Linda es feminista. Garantiza que no pasemos por alto nada importante porque no nos ha llamado la atención lo suficiente o porque no encaja con la narración causal que ya nos hemos creado (de manera inconsciente, claro). Permite que nuestro Holmes interior escuche, y obliga a nuestro Watson a hacer una pausa. Nos permite confirmar que hemos entendido algo de verdad, no que lo hemos entendido a medias sin saberlo.

En efecto, Holmes encuentra la clave para solucionar el caso precisamente cuando explica los hechos a Watson. «Mientras

íbamos en coche, y cuando ya estábamos a punto de llegar a la casa del entrenador, se me ocurrió de pronto lo inmensamente significativo del cordero en salsa fuerte.» Es fácil considerar que la elección de una cena es una trivialidad hasta que lo mencionamos junto con los demás y nos damos cuenta de que el plato estaba preparado para enmascarar el olor y el sabor del opio en polvo, el veneno administrado al mozo de cuadra. Alguien que no supiera que se iba a servir carne de cordero al curry no se arriesgaría a usar un veneno que se pudiera detectar por el gusto. Luego el culpable es alguien que sabía qué había para cenar. Y de esta comprensión surge la célebre conclusión de Holmes: «Antes de decidir esta cuestión, había yo comprendido todo el significado que tenía el silencio del perro, porque siempre ocurre que una deducción exacta sugiere otras». Si empezamos bien encaminados es mucho menos probable que nos desviemos.

Ya puestos, procuremos recordar *todas* las observaciones, todas las permutaciones posibles que hemos realizado en el espacio de la imaginación, y evitemos las que no vengan al caso. No podemos fijarnos únicamente en los detalles que recordamos con más facilidad, los que parecen más destacados o representativos, o los que tienen más sentido intuitivo. Debemos profundizar más. No es probable que la descripción de Linda nos haga pensar que es cajera, pero podríamos pensar que es feminista. No permitamos que el segundo juicio nos influya y apliquemos la misma lógica que antes, evaluando cada elemento por separado y con objetividad como parte

de un todo coherente. ¿Cajera de un banco? Seguro que no. ¿Y además feminista? Menos aún.

Al igual que Holmes, debemos recordar todos los detalles de la desaparición de *Silver Blaze*, descartar las conjeturas de la prensa y las teorías que podamos haber formulado inadvertidamente basándonos en ellas. Holmes nunca diría que Linda es cajera de un banco y feminista a menos que, de entrada, tuviera la seguridad de que es cajera.

3. Lo improbable no es imposible

En *El signo de los cuatro* hay un robo con homicidio en una habitación pequeña, cerrada desde dentro, en la planta superior de una mansión bastante grande. ¿Cómo ha podido entrar el criminal? Holmes enumera las posibilidades: «Desde la noche pasada no se ha abierto la puerta —dice a Watson—. La ventana se levanta por la parte de dentro. La armazón es sólida. No tiene goznes al costado. Abrámosla. No hay ninguna tubería cerca. El tejado está fuera del alcance de la mano».

Entonces, ¿cómo ha entrado? Watson hace una propuesta: «La puerta está cerrada, la ventana es inaccesible. ¿Se metió por la chimenea?».

«La rejilla es demasiado pequeña —responde Holmes—. Ya se me había ocurrido esa posibilidad.»

«¿Cómo, entonces?», pregunta Watson impaciente.

«Usted se empeña en no aplicar mi precepto —le reprende Holmes, moviendo negativamente la cabeza—. ¿Cuántas veces le tengo dicho

que, una vez eliminado todo lo que es imposible, la verdad está en lo que queda, *por improbable que parezca?* Sabemos que no entró ni por la puerta, ni por la ventana, ni por la chimenea. Sabemos también que no pudo estar escondido en la habitación, porque no existe en ella escondite posible. ¿Por dónde entró, pues?»

Y entonces, por fin, Watson ve la respuesta: « ¡Por el agujero del techo!». Y Holmes asiente: « ¡Naturalmente que por ahí! No tuvo más remedio que entrar por ahí», haciendo que parezca la entrada más lógica.

Pero tan lógica no es. Es una entrada tan improbable que la mayoría de la gente ni la contemplaría: hasta Watson, familiarizado como está con el método de Holmes, necesita que le dé una pista. Nos cuesta separar lo incidental de lo crucial, pero también olvidamos considerar lo improbable porque la mente lo descarta por imposible antes de prestarle atención. Y es el sistema Holmes el que debe sacarnos de esa fácil narración y hacernos considerar que algo tan improbable como un agujero en el techo pueda ser la clave para resolver el caso.

Lucrecio calificaba de tonto a quien cree que la montaña más alta del mundo es la más alta que han visto sus ojos. Probablemente daríamos el mismo calificativo a quien pensara de este modo. Y, aun así, nosotros también lo hacemos sin cesar. El escritor y matemático Nassim Taleb hasta tiene un nombre para ello inspirado en el poeta latino: el problema de Lucrecio. (Pero ¿acaso en tiempos de Lucrecio era tan extraño pensar que el mundo se limitaba a lo que conocíamos? En muchos aspectos era una creencia más

aceptable que los errores que cometemos hoy, dados los conocimientos de los que disponemos.)

Dicho de otro modo, dejamos que la experiencia personal determine lo que creemos posible y ese repertorio se convierte en una especie de ancla, en el punto de partida de nuestro razonamiento y de todo pensamiento posterior. Y si intentamos ajustar esta perspectiva egocéntrica no lo hacemos lo suficiente y nos obstinamos en seguir centrados en nosotros mismos. Es como la propensión a la narración que hemos visto antes, pero ahora los relatos que imaginamos solo se basan en lo que hemos vivido personalmente.

Tampoco sirve de mucho recurrir a la historia porque no aprendemos de una descripción igual que de una vivencia, un fenómeno llamado «distancia de descripción a experiencia». Puede que Watson haya leído sobre alguna osada entrada por un techo, pero como no ha tenido una experiencia directa de ello no habrá procesado la información de la misma manera y no es probable que la use al tratar de resolver un problema. ¿El tonto de Lucrecio? Aunque haya leído sobre picos más altos, puede que *no crea* que existan. «Quiero verlos con mis ojos —dirá—. ¿Es que acaso me toman por tonto?» En ausencia de un precedente directo, lo improbable parece tan cercano a lo imposible que la máxima de Holmes cae en saco roto.

Y aun así, distinguir entre los dos es esencial. Puede que hayamos separado con éxito lo crucial de lo incidental, que hayamos reunido todos los datos (y sus implicaciones) y nos hayamos fijado en los pertinentes, pero no servirá de nada si no dejamos que la mente

piense en el techo como posible entrada a una habitación por improbable que sea. Si, como Watson, lo descartamos ya de entrada —o ni siquiera lo contemplamos— no podremos deducir las alternativas que nos podríamos plantear de haberlo considerado.

Solemos considerar el futuro en función del pasado. Es natural hacerlo, pero eso no significa que sea acertado. El pasado no suele dar cabida a lo improbable. Limita nuestra deducción a lo conocido, a lo probable. ¿Quién puede decir que las pruebas, tomadas en su conjunto y bien consideradas, no nos pueden ofrecer alternativas que se hallen más allá de esos ámbitos?

Volvamos al caso de *Silver Blaze*. Sherlock Holmes acaba triunfante, es verdad —encuentra al caballo y al asesino del entrenador—, pero lo hace con un retraso que no es propio del gran detective. Llega tarde a la investigación (tres días, para ser exactos) y pierde un tiempo precioso para examinar la escena del crimen. ¿Por qué? Porque precisamente hace lo que reprocha a Watson: no sigue el precepto de que lo improbable aún no es lo imposible, que se debe considerar junto con las demás alternativas.

Cuando Holmes y Watson se dirigen a Dartmoor para ayudar en la investigación, Holmes menciona que el martes por la tarde había recibido dos telegramas del dueño del caballo y del inspector Gregory donde solicitaban su colaboración. Desconcertado, Watson exclama: « ¡Martes por la tarde! [...] Y estamos a jueves por la mañana... ¿Por qué no fue usted ayer?». A lo que Holmes responde: «Pues porque cometí una torpeza, mi querido Watson... y me temo que esto me ocurre con mucha mayor frecuencia de lo que creerán

quienes solo me conocen por las memorias que usted ha escrito. La verdad es que me pareció imposible que el caballo más conocido de Inglaterra pudiera permanecer oculto mucho tiempo, especialmente en una región tan escasamente poblada como esta del norte de Dartmoor».

Holmes ha descartado lo improbable por creerlo imposible y ello le ha impedido actuar en el momento oportuno. Con esto ha invertido el intercambio habitual de palabras entre Watson y él, haciendo que la reprimenda de Watson esté inusitadamente justificada.

Incluso la mente mejor y más aguda está sujeta a la experiencia personal de su dueño y a su visión del mundo. Por regla general, una mente como la de Holmes es capaz de considerar hasta la más remota de las posibilidades, pero en ocasiones también se ve limitada por nociones preconcebidas, por lo que conforma su repertorio en cualquier momento dado. En resumen, hasta Holmes está limitado por la arquitectura de su desván mental.

Holmes ve que un caballo con una planta excepcional ha desaparecido en una zona rural. Todo en su experiencia le dice que no tardará en aparecer. Su lógica es esta: si ese caballo es el más extraordinario de toda Inglaterra, ¿cómo puede haber desaparecido en una región apartada donde hay muy pocos lugares donde ocultarlo? Si alguien viera al animal vivo o muerto está claro que lo haría saber. Y esta deducción sería perfecta para los hechos *si* fuera cierta. Pero ya es jueves, el caballo no ha sido visto desde el martes y nadie ha dicho nada. ¿Qué es lo que Holmes ha pasado por alto?

El caballo no podría estar oculto *si todavía se pudiera reconocer como tal*. La posibilidad de disfrazar al animal no se le ocurre al detective; si lo hubiera pensado, es indudable que no habría descartado la probabilidad de que el animal siguiera oculto. Lo que Holmes ve no es solo lo que está ahí; también ve lo que sabe. Si nosotros viéramos algo que no encajara en absoluto con nuestros esquemas pasados, algo de lo que nuestra memoria no tuviera referencias, lo más probable es que no supiéramos interpretarlo; hasta puede que ni siquiera lo viéramos y, en su lugar, solo viéramos lo que esperaríamos ver.

No deja de ser una versión más compleja de cualquiera de las famosas demostraciones de la Gestalt sobre la percepción visual en las que podemos ver una cosa de distintas maneras en función del contexto de la presentación. Observemos esta imagen:



¿Vemos la figura central como una «B» o como un «13»? El estímulo es el mismo, pero lo que vemos depende del contexto y de la expectativa. ¿Un animal disfrazado? No existe en el repertorio de Holmes, por muy extenso que pueda ser, y ni siquiera lo contempla como posibilidad. La disponibilidad —por experiencia, contexto,

anclaje— influye en la deducción. No veríamos la «B» sin la «A» y sin la «C», ni deduciríamos el «13» sin el «12» y el «14». Puede que ni nos pasara por la cabeza aun siendo muy posible porque dado el contexto sería improbable. Pero ¿y si el contexto cambiara levemente? ¿Y si alguna de las hileras estuviera ahí, pero oculta a la vista? La situación cambiaría, pero no cambiarían necesariamente las opciones que podríamos considerar.

Esto plantea otro punto interesante. En lo que creemos posible no solo influye la experiencia: también influyen las expectativas. Holmes *esperaba* que *Silver Blaze* acabara por aparecer y esto le hizo considerar las pruebas que ya tenía sin contemplar otras posibilidades. Las características del problema vuelven a hacer acto de presencia, esta vez en forma de un error tan frecuente en principiantes como en expertos: el sesgo de confirmación.

Parece que desde muy corta edad ya somos vulnerables a ese sesgo, a decidir mucho antes de la verdadera decisión y a descartar lo improbable por creerlo imposible. En uno de los primeros estudios de este fenómeno se pidió a unos niños de tercero de primaria que dijeran qué característica de una pelota era más importante para jugar a un deporte. Cuando hubieron dado una respuesta (por ejemplo, el tamaño en lugar del color), o bien fueron incapaces de reconocer pruebas que refutaran su teoría (la mayor importancia del color frente al tamaño), o bien las tenían en cuenta de una manera muy selectiva y deformada que justificaba de algún modo su idea inicial. Tampoco generaron otras teorías a menos que se les pidiera. Y cuando más adelante recordaron la experiencia, las pruebas eran

más coherentes con la teoría de lo que habían sido. Dicho de otro modo, habían modificado el pasado para que encajara mejor con su visión del mundo.

Y cuando crecemos la cosa va a peor o, en el mejor de los casos, no mejora. De adultos tendemos a juzgar que las argumentaciones parciales sobre un tema son mejores que las que presentan los dos lados y que reflejan una mejor manera de pensar. También tendemos a buscar pruebas que confirmen hipótesis o creencias aunque no tengamos en ellas un interés personal. En un estudio muy influyente se observó que, para determinar la verdad de un concepto, los participantes solo se fijaban en los ejemplos que serían válidos si el concepto fuera correcto y omitían los que demostraban lo contrario. Por último, manifestamos una gran asimetría al sopesar las pruebas de una hipótesis y damos más peso a las pruebas que la confirman que a las que la desmienten, una tendencia que saben explotar muy bien los mentalistas profesionales. Vemos lo que queremos ver.

En las etapas finales de la deducción el sistema Watson no dejará de atosigarnos. Aunque ya tengamos *todas* las pruebas, que es lo más probable a estas alturas del proceso, *aún* podemos seguir teorizando antes de haberlas considerado y dejar que la experiencia y la noción de lo que es posible influyan en la forma de verlas y aplicarlas. Es lo que hace Holmes en el caso de *Silver Blaze*: no hace caso de los indicios que le señalaban la dirección correcta por no creer posible que el caballo pueda seguir oculto. Es lo que hace Watson al no considerar que el techo es una opción: no cree posible

que alguien pueda entrar así en un lugar. Podemos tener todas las pruebas, pero eso no significa que las veamos de una manera objetiva al razonar.

Pero Holmes reconoce y corrige su error cuando ve que el caballo no reaparece. Y en cuanto reconoce que eso que creía imposible es probable, su visión del caso y de las pruebas cambia, todo acaba encajando, y parte con Watson a encontrar al animal y a resolver el caso. Watson también corrige sus errores cuando se le insta a hacerlo. Siempre que Holmes le recuerda que, por muy improbable que sea algo, ese algo se debe considerar, piensa de inmediato en una alternativa que encaja con las pruebas y que antes había descartado.

Lo improbable aún no es imposible. Al deducir tendemos en exceso a la «satisfaciencia», a detenernos cuando algo ya está lo bastante bien. Pero no llegaremos a la meta hasta no haber apurado todas las posibilidades. Debemos aprender a ampliar la experiencia, a ir más allá del instinto inicial y buscar pruebas que lo confirmen o refuten. Y más importante aún, debemos intentar mirar más allá de esa perspectiva que nos es más natural: la nuestra.

Como ya se ha dicho antes, debemos seguir los pasos del TRC: reflexionar sobre lo que nuestra mente *quiere* hacer; inhibir lo que no tenga sentido (aquí, preguntarnos si algo es imposible o solo improbable); y corregir nuestro enfoque en consecuencia. No siempre tendremos a un Holmes que nos incite a hacerlo, pero podemos obligarnos a nosotros mismos por medio de esa atención consciente que hemos estado cultivando. Si bien aún podemos

vernos tentados a descartar opciones sin haberlas considerado, al menos tenemos presente el concepto general: pensar primero, actuar después y esforzarnos al máximo para abordar todas las decisiones con la mente despejada.

Si hemos llevado a cabo la tarea de observar e imaginar, todos los elementos que necesitamos están ahí: ahora hay que ver qué hacemos con ellos. ¿Los usamos todos? ¿O solo usamos los que recordamos, los que nos vienen a la cabeza, los que nos encontramos? ¿Damos a todos el mismo peso para separar lo crucial de lo incidental en lugar de dejarnos llevar por factores irrelevantes? ¿Disponemos cada dato en una sucesión lógica donde cada paso lleva al siguiente y cada factor se lleva a su conclusión para no caer en el error de pensar que lo hemos considerado todo si no ha sido así? ¿Hemos tenido en cuenta todas las vías lógicas, incluyendo las que nos parecen imposibles? Y, por último, ¿estamos concentrados y motivados? ¿Recordamos cuál es el problema original que nos ha traído hasta aquí? ¿O nos hemos desviado hasta centrarnos en otra cuestión sin saber cómo ni por qué?

Leí por primera vez a Sherlock Holmes en ruso porque esa era la lengua de mi infancia y la de todos mis libros de aquella época. Que el lector recuerde todas las pistas que le he ido dando. Le he dicho que mi familia es rusa y que mi hermana y yo nacimos en la Unión Soviética. Le he dicho que nuestro padre nos leía estas historias por la noche. Que el libro era muy viejo, tan viejo que me preguntaba si se lo había leído su padre a él. ¿Qué otra lengua podría haber sido cuando se ve todo el conjunto? Pero ¿se ha parado el lector a

pensarlo cuando se ha ido encontrando con cada pieza por separado? ¿O ni siquiera se le ha ocurrido por creerlo... improbable, porque Holmes es tan —cómo lo diría— inglés?

No importa que Conan Doyle escribiera en inglés ni que el mismo Holmes esté tan arraigado en la conciencia inglesa. No importa que yo ahora pueda leer y escribir en inglés tan bien como lo hacía en ruso. No importa que el lector nunca se haya encontrado con un Sherlock Holmes en ruso o que ni siquiera haya contemplado la posibilidad de que lo hubiera. Lo único que importa es cuáles son las premisas y adónde nos llevan si dejamos que se desplieguen hasta su conclusión lógica, con independencia de que sea o no la que guiaba a nuestra mente.

Citas

«Elemental [querido Watson]...», «Fumé varias pipas mientras meditaba sobre ellos, tratando de separar los que eran cruciales...», de Las memorias de Sherlock Holmes, «El jorobado».

«Todos mis instintos se rebelan contra ello», de El regreso de Sherlock Holmes, «La aventura de Abbey Grange».

«Es este uno de los casos en que el razonador debe ejercitar su destreza en tamizar los hechos conocidos...», «Confieso [...] que todas las hipótesis que yo había formado a base de las noticias...», de Las memorias de Sherlock Holmes, «Estrella de Plata».

« ¿Cuántas veces le tengo dicho que, una vez eliminado todo lo que es imposible, la verdad está en lo que queda, por improbable que parezca?», de El signo de los cuatro, capítulo 6: «Sherlock Holmes hace una demostración».

Capítulo 6

Mantener el desván del cerebro [...]: no dejar nunca de aprender

Contenido:

- 1. Recuperar la atención en los hábitos*
- 2. Los riesgos del exceso de confianza*
- 3. Aprender a detectar los síntomas del exceso de confianza*
- 4. Y ahora la buena noticia: nunca es tarde para seguir aprendiendo, ni siquiera después de dejar de hacerlo*

Citas

Un huésped viene manifestando un comportamiento muy poco habitual. Su casera, la señora Warren, no le ha visto el pelo en diez días. Nunca sale de su habitación (salvo el día en que llegó, en que salió por la tarde y volvió a altas horas de la noche): permanece ahí encerrado dando vueltas día tras día. Es más, si necesita algo, escribe en mayúsculas una sola palabra en un trozo de papel que deja delante de su puerta: «JABÓN», «CERILLAS», «DAILY GAZZETTE». La señora Warren está preocupada. Cree que pasa algo raro. Así que acude a consultar a Sherlock Holmes.

En un principio, Holmes muestra poco interés por el caso. Un huésped misterioso no parece algo especialmente digno de investigarse. Pero, poco a poco, los detalles van intrigándolo más. De entrada, está el tema de las notas en mayúsculas. ¿Por qué no escribirlas como todo el mundo? ¿Por qué opta por una forma de comunicarse tan engorrosa y poco natural? Luego, está el cigarrillo,

que la señora Warren ha tenido la feliz idea de traer consigo: pese a que la casera asegura que su enigmático inquilino lleva barba y bigote, Holmes afirma que solo un hombre bien afeitado ha podido fumarse el pitillo en cuestión. De todos modos, no hay mucho de dónde tirar, así que el detective le dice a la señora Warren que le informe «si ocurre algo nuevo».

Y algo sucede. A la mañana siguiente, la señora Warren vuelve a Baker Street exclamando: « ¡Es cosa para la policía, señor Holmes! ¡No quiero saber nada más de esto!». Al señor Warren, su marido, le han atacado dos hombres, le han tapado la cabeza con un abrigo, le han metido en un coche de punto, y al cabo de una hora lo han soltado sin más. La casera culpa a su inquilino, y ha decidido echarlo ese mismo día.

—Espere un poco —dice Holmes—. No se precipite. Empiezo a creer que este asunto puede ser mucho más importante de lo que parecía a simple vista. Ahora está claro que algún peligro amenaza a su huésped. Está igualmente claro que enemigos, acechando a la espera junto a su puerta, le confundieron con su marido en la luz neblinosa de la mañana. Al descubrir su error, lo soltaron.

Por la tarde, Holmes y Watson van a Great Orme Street para intentar identificar al huésped cuya presencia ha causado tanto revuelo. No tardan mucho en verla; y es que, en realidad, es una mujer. Holmes había acertado con su conjetura: se ha producido un cambio de inquilino. «Una pareja busca en Londres refugio contra un peligro terrible y muy apremiante. La medida de ese peligro es el rigor de sus precauciones», explica Holmes a Watson.

El hombre, que tiene algún trabajo que hacer, desea dejar a la mujer en absoluta seguridad mientras lo hace. No es un problema fácil, pero lo ha resuelto de modo original, y tan eficazmente que la presencia de ella no era conocida ni por la patrona que le da su alimento. Los mensajes en letras de molde está claro que eran para evitar que su letra revelara su sexo. El hombre no puede acercarse a la mujer, pues guiaría a sus enemigos hacia ella. Como no puede comunicarse con ella directamente, recurre a los anuncios personales de un periódico. Hasta ahí, todo está claro.

Pero ¿con qué fin?, inquiera Watson. ¿Por qué tanto secreto y peligro? Holmes supone que se trata de un asunto de vida o muerte. El ataque al señor Warren, la expresión de espanto de la huésped cuando sospecha que alguien pueda estar observándola... Todo toma un cariz siniestro.

¿Por qué, entonces, habría Holmes de seguir investigando? Ha resuelto el caso de la señora Warren, y la propia casera no quiere otra cosa que echar a la huésped de la pensión. ¿Para qué implicarse más, máxime si el caso entraña tanto peligro como parece? Lo más fácil sería abstenerse y dejar que los acontecimientos siguieran su curso. « ¿Qué puede sacar de eso?», pregunta al detective.

Holmes responde sin pensárselo:

— ¿Por qué, en efecto? Es el arte por el arte, Watson. Supongo que cuando usted se doctoró se encontró estudiando casos sin pensar en los honorarios, ¿no?

—Para mi educación, Holmes.

—La educación no se termina nunca, Watson. Es una serie de lecciones, de las cuales las más instructivas son las últimas. Este es un caso instructivo. No hay en él dinero ni prestigio, y, sin embargo, a uno le gustaría ponerlo en claro. Cuando anochezca nos deberíamos hallar en una etapa más avanzada de nuestra investigación.

A Holmes le da igual haber alcanzado el objetivo inicial. Le da igual que sea extremadamente peligroso seguir investigando el asunto. No se abandona algo solo porque se haya conseguido el objetivo original, si ese algo ha resultado ser más complejo de lo que parecía en principio. El caso es instructivo. Como mínimo, entraña alguna enseñanza más. Cuando Holmes dice que la educación no se termina nunca, nos está enviando un mensaje que no es tan unidimensional como pudiera parecer. Por supuesto que es bueno seguir aprendiendo: aguza la mente y la atención e impide que nos acomodemos en la rutina. Pero para Holmes, la educación significa algo más. La educación, en el sentido holmesiano, es una forma de seguir planteándose desafíos y cuestionando nuestros hábitos, de evitar que tome el mando el sistema Watson (por más que haya podido aprender mucho de Holmes por el camino). Es una forma de sacudirnos comportamientos habituales y de no olvidar nunca que, por muy expertos que nos creamos en algo, debemos permanecer conscientes y motivados en todo lo que hagamos.

En todo este libro hemos subrayado lo necesaria que es la práctica. Holmes llegó a ser quien es ejercitándose constantemente en esos hábitos de pensamiento consciente que constituyen el núcleo de su

actitud ante el mundo. Pero a medida que practicamos y las cosas nos resultan más sencillas y automáticas, nos deslizamos hacia el ámbito del sistema Watson. Aunque hayamos adquirido los hábitos de Holmes, no dejan de ser hábitos, cosas que hacemos por sistema, y por ello, sin prestar atención. Es cuando confiamos en nuestro raciocinio y dejamos de prestar atención a lo que en realidad sucede en el desván de la mente cuando podemos equivocarnos, por más que ese desván sea ya el lugar más ordenado e impoluto que se pueda imaginar. Holmes necesita seguir poniéndose retos para no caer precisamente en eso. Pues aunque sus hábitos de atención estén muy aguzados, pueden igualmente despistarlo si deja de aplicarlos con esmero. Si no desafiamos a nuestros hábitos de pensamiento, corremos el riesgo de que la atención que con tanto cuidado hemos cultivado vuelva a su estado preholmesiano.

Es una tarea difícil, y nuestro cerebro, como de costumbre, no ayuda en nada. Cuando sentimos que hemos concluido algo que había que hacer, ya se trate de una labor sencilla, como ordenar un armario atestado, o de algo más peliagudo, como resolver un misterio, lo que más apetece al cerebro es descansar, premiarse por el trabajo bien hecho. ¿Para qué seguir, una vez que uno ha conseguido lo que se había propuesto?

El aprendizaje humano es impulsado en buena medida por lo que se conoce como «error en la predicción de recompensa» (EPR). Cuando algo resulta más gratificante de lo que esperábamos —« ¡he girado a la izquierda sin tirar el cono!», si estamos aprendiendo a conducir— el EPR provoca una liberación de dopamina en el cerebro, liberación

que se suele producir cada vez que empezamos a aprender algo nuevo. Es fácil ver resultados gratificantes a cada paso: empezamos a entender lo que estamos haciendo, mejora nuestra ejecución, cometemos menos errores. Y cada logro adicional nos aporta una ganancia efectiva. No solo progresa nuestra ejecución (lo que presuntamente nos hará felices), sino que nuestro cerebro es recompensado por su aprendizaje y mejoría.

Pero llega un momento en que eso se acaba. Ya no nos sorprende ser capaces de conducir con suavidad. Ya no nos sorprende no cometer errores mecanográficos. Ya no nos sorprende adivinar que Watson acaba de volver de Afganistán. Nos sabemos capaces de hacerlo antes de hacerlo. Por lo que no hay EPR. Y, sin EPR, no hay dopamina. No hay placer. No hay necesidad de seguir aprendiendo. Hemos conquistado una meseta conveniente, y decidido —a nivel tanto neuronal como consciente— que ya hemos aprendido todo lo necesario.

El truco está en enseñar al cerebro a avanzar más allá de ese punto de recompensa inmediata, a hallar gratificación en la propia incertidumbre del futuro. No es fácil, dado que, como ya he dicho, la incertidumbre del futuro es precisamente algo que no nos gusta mucho. Mucho menos que cobrar la recompensa en el acto y disfrutar el viaje de dopamina y sus efectos derivados.

La inercia es una fuerza poderosa. Somos criaturas de costumbres, y no solo de costumbres observables —como encender el televisor en cuanto entramos en nuestro salón al volver del trabajo, por ejemplo, o abrir la nevera solo para ver lo que hay— sino también de hábitos

mentales, bucles previsibles de pensamiento que, cuando se disparan, siguen un camino predecible. Y los hábitos mentales son difíciles de romper.

En cuestión de elecciones, una de las fuerzas más decisivas es el factor «por defecto»: la tendencia, que ya hemos comentado, a elegir la vía que ofrezca menor resistencia, y a quedarnos con lo que tenemos delante mientras siga siendo una opción medianamente razonable. Es un principio que se confirma constantemente. En el mundo laboral, los trabajadores tienden a contribuir a planes de pensiones cuando es el sistema establecido o por defecto, y a no hacerlo si han de hacer una elección expresa (aunque la empresa doble generosamente sus aportaciones). Los países donde la donación de órganos es la norma por defecto (todo el mundo es donante a menos que indique taxativamente que no quiere) tienen índices de donantes significativamente más altos que aquellos en que la donación debe autorizarse expresamente. El hecho es que si nos dan a elegir entre hacer algo y no hacer nada, elegimos nada... y tendemos a olvidar que eso también es hacer algo. Pero algo pasivo y plácido, lo diametralmente opuesto al compromiso activo en que Holmes insiste siempre.

Y lo raro es esto: que cuanto mejores somos, cuanto mejores hemos llegado a ser, cuanto más hemos aprendido, más fuerte es el impulso de tomarnos ya un descanso. Sentimos que nos lo hemos ganado de algún modo, en vez de comprender que es el favor más flaco que podíamos hacernos.

Esta pauta de conducta se repite no solo en el nivel individual, sino en organizaciones y grandes empresas. No hay más que considerar cuántas de estas han producido innovaciones revolucionarias para luego verse acosadas por la competencia y descolgadas al cabo de pocos años (sirvan de ejemplo Kodak, Atari o RIM, que creó la BlackBerry). Y no es una tendencia exclusiva del mundo de los negocios. Esa misma pauta de innovación espectacular seguida de un estancamiento no menos espectacular describe una propensión más general que se da en el ámbito académico, en el militar y en casi cualquier industria o profesión. Y hunde sus raíces en el modo en que está programado el sistema de recompensas del cerebro humano.

¿Por qué son tan comunes estas pautas? Hay que volver a ese factor «por defecto», a la inercia, pero a un nivel mucho más amplio: a la consolidación de los hábitos. Y cuanto mayor es la recompensa que reporta un hábito, más difícil es de romper. Si basta un diez en un examen de ortografía para inundar de dopamina el cerebro de un niño, ¿qué no harán un éxito profesional millonario, que se disparen en bolsa nuestras acciones, ser autor de un *best seller* o el prestigio académico de un premio o una cátedra?

Ya hemos hablado de la diferencia entre las cosas que retenemos brevemente para luego desecharlas y aquellas otras que almacenamos de forma más permanente en nuestro desván cerebral, entre memoria a corto y a largo plazo. Esta última parece presentarse en dos modalidades: declarativa, o memoria explícita, y procedimental, o memoria implícita. La primera podríamos

compararla con una especie de enciclopedia de conocimientos de sucesos (memoria episódica) o datos (memoria semántica), u otras cosas que pueden rememorarse explícitamente. Cada vez que aprendemos una nueva, la podemos anotar en una entrada específica. Luego, si nos preguntan sobre esa entrada en concreto, podemos ir a la página correspondiente del libro y —si todo va bien, la hemos anotado correctamente y la tinta no se ha borrado— recuperarla. Pero ¿y cuando algo no puede anotarse específicamente? ¿Y si solo es algo que sentimos o sabemos hacer? Entonces entramos en el terreno de la memoria procedimental o implícita. De la experiencia. Ya no es algo que se pueda reducir a una entrada de la enciclopedia. Si nos preguntan por ello directamente, quizá seamos incapaces de responder, y hasta podría entorpecer aquello mismo por lo que nos han preguntado. Los dos sistemas no están enteramente separados, e interactúan bastante, pero, a los efectos que nos interesan, podemos considerarlos dos tipos distintos de información almacenada en nuestro desván. Ambos están ahí, pero no son ni igual de conscientes ni igual de accesibles. Y podemos pasar de uno a otro sin apenas darnos cuenta.

Es como cuando aprendemos a conducir. Al principio, recordamos una por una las cosas que tenemos que hacer: girar la llave de contacto, comprobar los retrovisores, quitar el freno de mano, etc. Hay que ejecutar cada paso conscientemente. Pero enseguida dejamos de pensar cada movimiento. Se convierten en algo instintivo. Y si nos preguntaran qué estamos haciendo, es posible

que no supiéramos responder. Hemos pasado de la memoria explícita a la implícita, del conocimiento activo al hábito. Y en el terreno de la memoria implícita se hace mucho más difícil mejorar conscientemente o poner los cinco sentidos. Mantener el mismo nivel de atención que cuando estábamos aprendiendo cuesta mucho más esfuerzo. (Por eso tantos procesos de aprendizaje llegan a lo que K. Anders Ericsson denomina una meseta, un punto a partir del cual parece que no se mejora. Eso, según veremos, en realidad no es cierto, pero no es fácil de superar.)

En las primeras fases del aprendizaje, nos movemos en el terreno de la memoria declarativa o explícita: la que se codifica en el hipocampo y luego se consolida y se almacena (si todo va bien) para su uso futuro. Es la que aplicamos cuando memorizamos fechas históricas o aprendemos los pasos de un proceso nuevo en el trabajo. La misma que utilicé cuando trataba de memorizar el número de escalones del máximo número posible de casas (fracasando miserablemente en el intento), porque no había entendido en absoluto lo que apuntaba Holmes, y la que empleamos al tratar de adoptar el proceso lógico de Holmes paso a paso para empezar a acercarnos a su perspicacia.

No es, en cambio, la misma memoria de que se vale Holmes al hacer lo mismo. Él ya domina los pasos de ese proceso lógico. Para él se han convertido en algo instintivo. Holmes no necesita pensar en cómo pensar como es debido; lo hace de modo automático, igual que nosotros recurrimos, por defecto, al Watson que hay en nosotros,

porque es lo que hemos aprendido a hacer y lo que ahora estamos desaprendiendo.

Hasta que lo desaprendamos, ese Watson nuestro no podría esforzarse más para lograr lo que Holmes hace sin esfuerzo alguno. Tenemos que andar deteniendo a Watson a cada paso para recabar la opinión de Holmes. Pero, mientras vamos practicando esto, forzándonos a observar, a imaginar, a deducir una y otra vez (y a hacerlo incluso en circunstancias en las que pueda parecer una tontería, como decidir qué vamos a comer), se produce un cambio. Un buen día, las cosas fluyen con más suavidad. Lo hacemos todo un poco más rápido, nos sentimos más cómodos, nos exige menos esfuerzo.

Lo que ocurre, en definitiva, es que estamos cambiando de un sistema de memoria a otro. Pasamos de la explícita a la implícita, la del hábito, la procedimental. Nuestro pensamiento se asimila a la memoria que usamos para conducir, para montar en bici, para hacer cualquier tarea que hayamos hecho ininidad de veces. Hemos pasado de perseguir un objetivo (en el caso del pensamiento, de seguir conscientemente los pasos de Holmes, asegurándonos de ejecutar cada uno como es debido) al modo automático (ya no nos hace falta considerar cada paso: nuestra mente los sigue de modo rutinario). De algo basado en buena medida en una memoria perezosa a algo que activa el sistema de recompensa —la dopamina— sin habernos dado cuenta siquiera (tómese, como ejemplo extremo, el comportamiento de un adicto). Y voy a permitirme insistir en este punto, a riesgo de resultar reiterativa:

cuanto más se recompensa algo, más rápido se convierte en hábito, y más difícil es romper con él.

1. Recuperar la atención en los hábitos

«La aventura del hombre que reptaba» tiene lugar después de que Holmes y Watson dejen de vivir juntos. Una tarde de septiembre, Watson recibe un mensaje de su amigo. «Venga inmediatamente si no hay algún obstáculo, y no deje de venir aunque lo haya.» Es obvio que Holmes quiere ver al buen doctor, y con la mayor brevedad posible. Pero ¿por qué? ¿Qué podría tener Watson que Holmes necesite con tanta urgencia, y que no pueda esperar ni ser comunicado mediante un mensaje o un mensajero? Si recordamos la época en que vivían juntos, no está claro que el papel de Watson fuera nunca más allá del de fiel acólito y cronista. Desde luego, jamás resolvió el crimen, dio con la clave o influyó en el caso de manera decisiva en modo alguno. No será tampoco tan urgente ahora esa llamada de Sherlock Holmes: un mensaje en que aparentemente reclama su ayuda para resolver un caso.

Pero eso es exactamente lo que es. Resulta que Watson es, y ha sido desde hace tiempo, muchísimo más que el cronista, amigo, compañero leal y apoyo moral. Watson es, de hecho, lo que explica en parte que Sherlock Holmes se haya mantenido tan perspicaz y permanentemente atento durante tanto tiempo. Watson ha sido esencial (irreemplazable, incluso) en la resolución de los casos, y volverá a serlo una y otra vez. Y pronto descubriremos por qué.

Los hábitos son útiles. Aún diré más: son esenciales. Nos liberan a nivel cognitivo para pensar en asuntos más amplios y estratégicos en vez de en los pequeños detalles. Nos permiten razonar a un nivel más elevado y en un plano totalmente distinto de lo que seríamos capaces sin ellos. La experiencia brinda gran libertad y grandes posibilidades.

Por otro lado, el hábito también bordea peligrosamente la falta de atención. Es muy fácil dejar de pensar una vez que algo se vuelve automático y sencillo. Nuestro esforzado camino para alcanzar los hábitos lógicos de Holmes está dirigido a un objetivo. Nos concentramos en conseguir una recompensa futura que resulta de aprender a pensar concienzudamente, a hacer elecciones mejores, mejor y más minuciosamente informadas, a controlar la mente en vez de dejar que ella nos controle. Un hábito es lo contrario. Cuando algo se convierte en hábito es que ha pasado del sistema cerebral Holmes, consciente y motivado, al sistema Watson, descuidado e irreflexivo, que contiene todos aquellos prejuicios y procesos heurísticos, esas fuerzas ocultas que empiezan a afectar a tu conducta sin que te des cuenta. Has dejado de actuar conscientemente y, por eso mismo, eres mucho menos capaz de prestar atención.

Pero ¿qué hay de Sherlock Holmes? ¿Cómo se las apaña para seguir atento a todo? Que lo consiga ¿no significa que los hábitos no son necesariamente incompatibles con la plena atención?

Volvamos al mensaje urgente de Holmes a Watson, instándole a hacerle una visita por muy mal que le pueda venir. Watson sabe

exactamente por qué lo convoca, aunque quizá no comprenda del todo lo esencial que es él para el detective. Holmes, dice Watson, es «hombre de rutinas, de rutinas limitadas y concentradas». Y añade: « [Y]o era una de esas rutinas. Como institución, era yo igual que el violín, el tabaco fuerte de hebra, la vieja pipa ennegrecida, los volúmenes de índices». ¿Y cuál es exactamente la función de Watson «como institución»? «Yo era la piedra de afilar en la que se aguzaba su inteligencia. Yo lo estimulaba. Le gustaba pensar en voz alta estando yo delante. No se podía decir que sus observaciones iban dirigidas a mí (muchas de ellas podían ir dirigidas lo mismo a su cama que a mí); pero, una vez adquirida la rutina, le agradaba hasta cierto punto que yo tomase nota y que interviniese.» Y eso no es todo: «Si esa especie de lentitud metódica de mi mentalidad lo irritaba —prosigue el doctor—, esa irritación servía únicamente para que sus llamaradas de intuición y sus impresiones estallasen con mayor viveza y rapidez. Ese era mi humilde papel en nuestra alianza».

Holmes dispone de más recursos, sin duda, y el papel de Watson, como pronto veremos, no es sino parte de un sistema más amplio. Pero su amigo el doctor es una herramienta irremplazable en el arsenal multidimensional del detective, y su función como instrumento (o como institución, si se prefiere) es asegurar que los hábitos lógicos de Holmes no caigan en la dejadez de la rutina, que permanezcan siempre conscientes, atentos y aguzados.

Antes hablábamos de aprender a conducir y del peligro que nos acecha cuando desarrollamos tanta destreza que dejamos de pensar

en nuestras acciones, con lo que puede ocurrir que nuestra atención vaya a la deriva y nuestra mente caiga en la dejadez. Mientras todo vaya como de costumbre, no pasa nada. Pero ¿y si algo se tuerce? En ese momento, nuestra reacción no será ni la mitad de rápida de lo que hubiera sido en las primeras fases de nuestro aprendizaje, cuando nos concentrábamos en la carretera.

Pero ¿y si nos viéramos forzados de nuevo a pensar seriamente en la conducción?

Alguien nos enseñó a conducir, y podríamos vernos en situación de poder enseñar a otro. En ese caso, haríamos muy bien en aceptar el reto. Cuando tenemos que explicar algo a otra persona, paso a paso, para que lo entienda, no solo nos obligamos a volver a prestar atención a lo que hacemos: quizá comprobemos incluso que nuestra conducción mejora. Quizá pensemos en los pasos de otra forma y nos hagamos más conscientes de lo que hacemos mientras lo hacemos... aunque solo sea para dar buen ejemplo. Puede que nos sorprendamos mirando la carretera como las primeras veces, siendo capaces de formular aquello que nuestro conductor novato tiene que saber, en lo que se tiene que fijar, el modo en que debe observar y reaccionar. Puede que reparemos en detalles que no habíamos considerado o visto siquiera cuando aprendíamos y estábamos tan ocupados tratando de dominar los pasos del proceso. No solo estarán nuestros recursos cognitivos más libres para fijarnos en esas cosas: además, la atención renovada que estamos poniendo nos permitirá aprovecharnos de esa libertad.

Lo mismo le pasa a Holmes. No es solo en «La aventura del hombre que reptaba» donde necesita la presencia de Watson. Si nos fijamos, en todos los casos está siempre enseñando a su colega, explicándole cómo ha llegado a esta conclusión o a aquella, lo que hizo su mente y el derrotero que tomó. Y, para hacerlo, debe revisar sus procesos lógicos, volver a centrarse en lo que para él es ya un hábito. Debe estar atento incluso a aquellas conclusiones a las que llegó sin apenas pararse a pensar, como que Watson acababa de llegar de Afganistán (aunque, como ya hemos comentando, la irreflexividad de Holmes dista mucho de la de Watson). Watson evita que la mente de Holmes deje de reflexionar sobre aquellos elementos que se han vuelto instintivos.

Es más: Watson le sirve de recordatorio permanente de los errores en que se puede incurrir. En palabras del propio Holmes: «Sus equivocaciones me han llevado en ocasiones a la verdad». Lo que no es poca cosa. Hasta cuando pregunta lo que para Holmes son obviedades, naderías, Watson obliga igualmente al detective a pensarse dos veces la misma obviedad del asunto, ya sea para cuestionarla o para explicar por qué es tan evidente. Watson es, en otras palabras, indispensable.

Y Holmes lo sabe perfectamente. Fijémonos en la relación de sus hábitos externos: el violín, el tabaco y la pipa, los libros de índices. Cada uno de esos hábitos ha sido elegido cuidadosamente. Todos ayudan a pensar. Y antes de Watson, ¿qué hacía? Fuera lo que fuera, está claro que decidió rápidamente que el mundo era más que preferible después de Watson. «Cabe que usted mismo no sea

luminoso —le dice en una ocasión, en un comentario no del todo antipático—, pero, sin duda, es un buen conductor de la luz. Hay personas que sin ser genios poseen un notable poder de estímulo. He de reconocer, mi querido amigo, que estoy muy en deuda con usted.» Y ciertamente que lo está.

Los grandes hombres no caen en la autocomplacencia. Y ese es, en resumidas cuentas, el secreto de Holmes. Pese a que no le hace falta que nadie lo guíe por el método científico de la mente —casi podría decirse que lo inventó él— sigue poniéndose el reto de aprender más, de hacer mejor las cosas, de superarse, de abordar casos novedosos y tantear enfoques que nunca ha probado. Y parte de eso tiene que ver con que reclame constantemente la presencia de Watson, que lo desafía, lo estimula y lo obliga a no dar nunca por descontadas sus hazañas. Otra parte obedece a la propia elección de los casos. Solo acepta aquellos que le interesan. Como código moral, es espinoso. No los investiga simplemente para combatir el crimen, sino para poner a prueba algún aspecto de su intelecto. Delincuentes comunes, abstenerse.

Pero de una forma u otra, ya sea cultivando la compañía de Watson o eligiendo los casos más difíciles y excepcionales en detrimento de los fáciles, el mensaje es el mismo: seguir alimentando la necesidad de aprender y mejorar. Al final de «El Círculo Rojo», Holmes se encuentra cara a cara con el inspector Gregson, que resulta haber estado investigando el mismo caso que Holmes decide estudiar tras concluir la tarea que inicialmente se había propuesto. Gregson está completamente perplejo. «Pero lo que no puedo entender en

absoluto, señor Holmes, es cómo demonios se ha mezclado usted también en el asunto», le dice.

La respuesta de Holmes es muy sencilla: «Por la educación, Gregson, por la educación. Sigo buscando conocimientos en la vieja universidad». La complejidad y falta de conexión del segundo delito no lo desaniman, sino todo lo contrario. Hacen que se involucre, lo invitan a seguir aprendiendo.

En cierto sentido, se trata de otro hábito: el de no decir nunca que no a un mayor conocimiento, por temible o complicado que pueda ser. El caso en cuestión es «otra muestra más de lo trágico y lo grotesco», como le dice Holmes a Watson. Y, como tal, es digno de sus esfuerzos.

También nosotros debemos resistirnos al impulso de pasar de un caso difícil, o de complacernos en que ya hemos resuelto un caso, o que ya hemos tenido éxito en una tarea difícil. Lo que hemos de hacer es lanzarnos a por un nuevo desafío, aunque lo contrario sea mucho más fácil. Solo así seguiremos cosechando los beneficios del pensamiento holmesiano toda la vida.

2. Los riesgos del exceso de confianza

Pero ¿cómo podemos asegurarnos de que nuestro pensamiento no cae en el exceso de confianza y olvida plantearse desafíos regularmente? No existen métodos garantizados. De hecho, darlo por garantizado es precisamente lo que puede hacernos tropezar. Como nuestros hábitos se han vuelto invisibles a nuestros ojos, hemos dejado de aprender activamente y ya no nos parece tan difícil

como antes pensar correctamente, tendemos a olvidar lo mucho que nos costaba en tiempos. Damos por hecho aquello que más deberíamos valorar. Creemos tenerlo todo controlado, que nuestros hábitos conservan la mayor atención, que nuestros cerebros siguen activos y nuestras mentes aprendiendo y aceptando nuevos desafíos constantemente, sobre todo, por lo mucho que hemos trabajado para llegar a ese punto. Pero, en realidad, lo que hemos hecho es cambiar una serie de hábitos por otra, aunque sea de hábitos infinitamente mejores. Y al hacerlo corremos el riesgo de caer en garras de esos dos asesinos del éxito: la autocomplacencia y el exceso de confianza. Enemigos formidables, sin duda. Hasta para alguien como Sherlock Holmes.

Pensemos por un instante en «La cara amarilla», uno de los contados casos en que las teorías de Holmes resultan ser totalmente erróneas. En esa historia, un hombre llamado Grant Munro recurre a Holmes para descubrir la causa del extraño comportamiento de su mujer. Acaban de ocupar una casita cercana al chalet de los Munro unos inquilinos nuevos, y bastante raros. El señor Munro ha visto fugazmente a uno de ellos, y dice que su cara «tenía un algo de antinatural y de inhumano». Su mera visión le produce un escalofrío.

Pero más sorprendente aún que los misteriosos vecinos es la reacción de su mujer a su llegada. Sale de casa en mitad de la noche, miente sobre su escapada. Al día siguiente, va a visitar la casa de aquellos, y, sorprendida por su marido, le hace prometer que él no intentará entrar. Aún va una tercera vez, y Munro la

sigue, para encontrarse con la casa desierta. Pero en la misma habitación en que viera aquella cara aterradora descubre una fotografía de su mujer.

¿Qué está pasando? «O mucho me equivoco o hay en el fondo un caso de chantaje», opina Holmes. ¿Y el chantajista? «Debe de ser esa persona que vive en la única habitación cómoda de la casita de campo y que tiene la fotografía de la señora encima de la repisa de la chimenea. Le aseguro, Watson, que en eso de la cara cadavérica de la ventana hay algo muy atrayente, y que por nada del mundo querría haberme perdido este caso.»

A Watson le intrigan estos detalles. «¿Tiene usted formada ya una teoría?», pregunta.

«Sí, una teoría provisional —responde Holmes rápidamente—. Pero me sorprendería que no resulte correcta. En esa casita está el primer marido de esta señora.»

Esta teoría provisional, no obstante, resulta ser incorrecta. El ocupante de la casa no es el primer marido de la señora Munro, sino su hija, una hija de cuya existencia ni el señor Munro ni Holmes tenían conocimiento en un principio. Lo que parecía el pago de un chantaje no es en realidad más que el dinero que había permitido a la hija y a su niñera hacer la travesía desde América a Inglaterra. Y la cara que tenía algo tan antinatural e inhumano daba esa impresión porque eso es lo que era: una máscara, pensada para ocultar la piel negra de la pequeña. ¿Cómo ha podido equivocarse tanto el gran detective?

La confianza en nosotros mismos y en nuestras habilidades nos permite superar nuestros límites y lograr lo que de otro modo no lograríamos, atrevernos hasta con esos casos extremos ante los que personas con menos confianza se achantarían. Un moderado exceso de confianza no hace daño a nadie; unas sensaciones ligeramente por encima de la media pueden hacer mucho por nuestro bienestar psicológico y nuestra efectividad en la resolución de problemas. Cuanto más confiamos en nuestras fuerzas, más difíciles son los problemas con los que os atrevemos a lidiar. Nos forzamos a salir de nuestra zona de confort.

Pero también podemos llegar a estar demasiado seguros de nosotros mismos: es el exceso de confianza, que es veneno para la precisión. Acabamos creyendo más de lo que deberíamos en nuestra habilidad, aunque sea en comparación con la de los demás, dadas las circunstancias y la realidad. Sin embargo, la ilusión de acierto se hace cada vez más fuerte, la tentación de hacer las cosas a nuestra manera cada vez más tentadora. Este excedente de fe en nosotros mismos puede llevar a resultados desagradables; por ejemplo, estar tan increíblemente equivocados en un caso —cuando habitualmente estamos tan increíblemente acertados— que confundamos a una hija con un marido, o a una abnegada madre con una esposa chantajeada.

Les pasa hasta a los mejores. De hecho, como ya he apuntado, es a los mejores a los que más les pasa. Hay estudios que demuestran que, con la experiencia, el exceso de confianza aumenta en vez de disminuir. Cuanto más sabes y cuanto mejor eres de verdad, más

probable resulta que sobrevalores tu propia capacidad... y que subestimes la importancia de hechos que escapan a tu control. Según uno de esos estudios, los directores generales de grandes empresas incurrían más en el exceso de confianza cuanto más experiencia adquirirían en fusiones y absorciones: su estimación del valor de un acuerdo se hacía más optimista y menos cabal que en acuerdos anteriores. Según otro, en cuestión de aportaciones a planes de pensiones, el exceso de confianza guardaba relación con una mayor edad y más estudios, de forma que los cotizantes que más pecaban de exceso de confianza eran varones con título superior que se acercaban a la edad de jubilación. Investigadores de la Universidad de Viena comprobaron que, en un mercado experimental, los individuos, en líneas generales, no caían en el exceso de confianza en la compra de acciones de riesgo... pero solo hasta que adquirirían una experiencia significativa en el mercado en cuestión. A partir de ahí, su nivel de exceso de confianza aumentaba rápidamente. Es más, los analistas que habían acertado más en sus predicciones de beneficios durante los cuatro trimestres previos resultaban estar menos acertados en el siguiente, y los agentes de bolsa profesionales tendían a pecar más de exceso de confianza que los estudiantes. De hecho, uno de los mejores predictores del exceso de confianza es el poder, que suele llegar con el tiempo y la experiencia.

El éxito fomenta el exceso de confianza más que ninguna otra cosa. Si casi siempre estamos en lo cierto, hará falta muy poco para que pensemos que vamos a acertar siempre. Holmes tiene buenos

motivos para confiar en sí mismo. Casi invariablemente, tiene razón; casi invariablemente, es mejor que los demás en todo, ya sea pensar, resolver delitos, tocar el violín o la lucha libre. Sin embargo, lo que lo salva —o lo que suele salvarlo— es precisamente lo que hemos identificado en el último apartado: que conoce las trampas de su estatura intelectual y se esfuerza por evitarlas, siguiendo estrictamente sus pautas lógicas y no perdiendo de vista que necesita seguir aprendiendo permanentemente.

Pero para quienes no somos personajes de ficción, el exceso de confianza sigue siendo un peligro muy real. En cuanto bajamos la guardia un momento —como Holmes en este caso— caemos en él.

El exceso de confianza nos ciega, y la ceguera a su vez nos lleva a cometer errores garrafales. Estamos tan encantados con nuestra propia habilidad que desdeñamos información que, de no ser por eso, nuestra experiencia nos diría que no es desdeñable —aunque sea información tan palmaria como Watson advirtiéndonos de que nuestras teorías son «pura especulación», como hace en este caso— y nos empecinamos en nuestra decisión. Por un momento, estamos ciegos a todo lo que sabemos sobre no formular teorías sin conocer los hechos, no precipitarnos en nuestras conclusiones, escudriñar y observar con más atención, y nos dejamos arrastrar por la simplicidad de nuestra intuición.

El exceso de confianza nos hace sustituir la investigación dinámica y activa por suposiciones pasivas sobre nuestra habilidad o sobre la aparente familiaridad de la situación. Desplaza nuestro juicio sobre lo que conduce al éxito del modo condicional al esencial: «Tengo

tanta perspicacia que puedo dominar el entorno, con la misma facilidad con que he venido haciéndolo. Todo gracias a mi talento, y en ningún caso al hecho de que el entorno, casualmente, contenía información que permitía que mi talento brillara».

A Holmes se le pasa por alto que pudiera haber actores desconocidos en el drama, o elementos que ignora en la biografía de la señora Munro. Tampoco repara en la posibilidad del disfraz (lo que parece ser uno de sus puntos ciegos: recordemos que, con la misma seguridad, omitió considerarla en el caso de «Estrella de Plata», al igual que en «El hombre del labio retorcido»). De haber tenido, como nosotros, el beneficio de poder leer sus propias hazañas, quizás hubiera aprendido que tiende a caer en esa clase de error.

Son muchos los estudios que muestran este proceso en acción. En una prueba clásica, se pedía a varios psicólogos clínicos que evaluaran su grado de seguridad respecto a un perfil de personalidad. Se les daba el informe de un caso en cuatro partes — basado en un expediente clínico real— y, al acabar con cada una de las partes, se les pedía que contestaran a una serie de preguntas sobre la personalidad del paciente, como sus pautas de conducta, sus intereses y sus reacciones típicas ante sucesos de la vida; y, además, que puntuaran su confianza en el acierto de sus respuestas. Con cada nueva sección del informe, se les facilitaban más antecedentes del caso.

A medida que disponían de más información, la confianza de los psicólogos aumentaba, pero su precisión se mantenía al mismo

nivel. Al final, todos los facultativos menos dos cayeron en el exceso de confianza (es decir, que su confianza superó a su precisión). Y mientras que el nivel medio de seguridad en sus respuestas subió de un 33% en la primera fase a un 53% en la última, el de acierto se mantuvo por debajo del 28% (del que un 20% podía atribuirse a la suerte, dado el planteamiento de las preguntas).

El exceso de confianza aparece asociado con frecuencia a una falta de efectividad similar y, a veces, a errores graves de juicio. (Supongamos que, en un contexto no experimental, un médico confía en su propio juicio aunque suele equivocarse: ¿acaso podemos esperar que recabe una segunda opinión o sugiera al paciente que lo haga?) Un individuo con exceso de confianza en sí mismo sobrevalora su propia habilidad, desdeña demasiado a la ligera los factores que no dependen de él e infravalora a los demás, y todo ello le lleva a resultados mucho peores que los que obtendría en caso contrario, ya sea meter la pata en la resolución de un delito o equivocarse en un diagnóstico.

Este fenómeno se produce constantemente, y no solo en condiciones experimentales, sino cuando están en juego dinero de verdad, carreras profesionales o logros personales. Está demostrado que los agentes de bolsa demasiado seguros de sí mismos obtienen peores resultados que sus colegas con menos confianza en su instinto: efectúan más operaciones y consiguen menos beneficios. Los ejecutivos del mismo perfil sobrevaloran sus empresas y retrasan la oferta pública de acciones, con efectos negativos. También son más proclives a embarcarse en fusiones en general y en fusiones

perjudiciales en particular. Se ha comprobado que los directores generales tienden a perjudicar los resultados económicos de sus empresas. Y el exceso de autocomplacencia lleva a los detectives a empañar sus por lo demás impecables historiales.

El éxito parece traer consigo una tendencia a poner fin a ese proceso de capital importancia que es no dejar nunca de aprender. A menos, claro, que esa tendencia encuentre una resistencia activa y constante. No hay nada mejor que la victoria para que dejemos de cuestionar y poner retos a nuestras habilidades, como exige la lógica holmesiana.

3. Aprender a detectar los síntomas del exceso de confianza

El mejor remedio contra el exceso de confianza quizá sea saber cuándo es más probable que aceche. Holmes, al menos, sabe lo fácil que es que los éxitos y la experiencia pasados enturbien el razonamiento. Y es precisamente esa conciencia lo que le permite tender su trampa maestra al culpable de los trágicos sucesos de *El sabueso de los Baskerville*. Cuando el sospechoso se entera de que Sherlock Holmes está en el lugar, Watson teme que eso dificulte aún más su captura: «Siento que lo haya visto», le dice a Holmes. Pero este no tiene claro que lo perjudique. «Al principio también lo he sentido yo», responde. Pero ahora comprende que esa información «puede [...] empujarlo a decisiones desesperadas. Como la mayor parte de los criminales inteligentes, quizá confíe demasiado en su ingenio y se imagine que nos ha engañado por completo».

Holmes sabe que es fácil que hasta un criminal sea víctima de su propio éxito. Está atento al indicio de la astucia que se cree demasiado astuta, y subestima por ello a sus oponentes al tiempo que sobrevalora su propia fortaleza. Y utiliza esa conciencia para capturar al delincuente en más de una ocasión, no solo en la mansión de los Baskerville.

Pero una cosa es reparar en el exceso de confianza de los demás —o en los elementos que llevan a él— y otra muy distinta, y mucho más difícil, identificarlo en nosotros mismos. De ahí las pifias de Holmes en Norbury. Por suerte para nosotros, no obstante, los psicólogos han avanzado mucho en la identificación de las condiciones en las que suele acechar este error.

Tienden a predominar cuatro conjuntos de circunstancias. En primer lugar, el exceso de confianza se da con mayor frecuencia frente a la dificultad, como cuando tenemos que juzgar un caso en el que no hay manera de conocer todos los hechos. Esto es lo que se llama el «efecto difícil/fácil»: tendemos a obrar con *menos* confianza ante problemas fáciles y con demasiada ante los difíciles. Es decir, que infravaloramos nuestra capacidad para resolver un asunto con éxito cuando todo apunta a que lo lograremos y la sobrevaloramos cuando los indicadores se vuelven mucho menos favorables, ya que no logramos hacer todos los ajustes necesarios ante el cambio de las circunstancias externas. Por ejemplo, en lo que se denomina «tarea de elección 50» —*choice-50* o C50, en inglés—, los sujetos deben elegir entre dos alternativas y, a continuación, valorar su confianza en la elección entre 0,5 y 1. Los investigadores se encuentran una y

otra vez con que a medida que aumenta la dificultad del juicio, también lo hace, y de forma drástica, el desfase entre confianza y acierto.

Un terreno en que predomina el efecto difícil/fácil es la formulación de predicciones de futuro: una tarea difícil como la que más. De hecho, es imposible. Pero no porque sea imposible deja la gente de intentarlo, ni de desarrollar un exceso de confianza en las predicciones que hace, basadas en sus percepciones y experiencias particulares. Sirva como ejemplo la bolsa. Es imposible predecir realmente la evolución de un determinado valor. Se puede, naturalmente, tener experiencia, y hasta ser un experto, pero sigue siendo una predicción de futuro. ¿Tan sorprendente es, pues, que la misma gente que alcanza éxitos espectaculares tenga también fracasos estrepitosos? Cuanto más acierta alguien, más probable es que lo atribuya a su habilidad, y no a la suerte, que forma parte de la ecuación en cualquier predicción (esto es cierto para todo tipo de apuestas y juegos de azar, en realidad, pero en el mercado bursátil resulta más fácil convencerse de que uno tiene experiencia y buen ojo).

En segundo lugar, el exceso de confianza aumenta con la familiaridad. El que hace algo por primera vez tiende a ir con pies de plomo. Pero cuando lo ha hecho muchas veces, es cada vez más probable que confíe en su habilidad y se vuelva autocomplaciente, aunque cambien las circunstancias (¿quién no se ha cruzado con un conductor temerario?). Si nos ocupamos de tareas trilladas, nos sentimos en terreno seguro y tendemos a creer que no nos hace

falta ser tan prudentes como si probáramos con algo nuevo o que no hemos visto nunca. Un ejemplo clásico es el estudio de Ellen Langer que indicaba que las personas son más proclives a sucumbir a la ilusión del control (una faceta del exceso de confianza que nos lleva a creer que tenemos un mayor dominio del entorno del que en realidad tenemos) jugando a una lotería conocida que a una que desconocían.

Es lo mismo que hemos comentado sobre la formación de hábitos. Cada vez que repetimos algo, nos familiarizamos más con ello, y nuestras acciones se hacen más instintivas, por lo que es más fácil que dejemos de poner la debida atención y conciencia en lo que hacemos. Es dudoso que Holmes pudiera incurrir en un error como el de «La cara amarilla» en sus inicios. Resulta significativo que la historia se sitúe hacia el final de su carrera, y que en principio parezca similar al típico caso de chantaje, de los que ha visto muchos. Y eso que Holmes conoce bien los peligros de la familiaridad, al menos tratándose de otros. En la aventura «La inquilina del velo», describe la experiencia de una pareja que había dado de comer a un león durante demasiado tiempo. «En la investigación se dijo que el león ya había dado algunas señales de peligrosidad, pero, como suele suceder, la familiaridad conduce al descuido, y nadie prestó mucha atención.» Holmes no tiene más que aplicarse esa lógica a sí mismo.

En tercer lugar, el exceso de confianza aumenta con la información. Cuanto más sabemos de un asunto, más fácil es que pensemos que podemos manejarlo aunque la información adicional no suponga

una aportación significativa a nuestros conocimientos. Es exactamente el mismo efecto que observábamos antes a propósito de los psicólogos clínicos que emitían juicios sobre un caso: cuanta más información tenían sobre el historial del paciente, más seguros estaban de la precisión de su diagnóstico, pero menos garantizada estaba esa confianza. En cuanto a Holmes, cuando viaja a Norbury tiene conocimiento de un sinfín de detalles, pero todos ellos le llegan filtrados por el punto de vista del señor Munro, que a su vez ignora los más importantes. Y, sin embargo, todo parece tener perfecto sentido. La teoría de Holmes explica, sin duda, todos los hechos; los hechos conocidos, claro está. Pero el detective no calibra la posibilidad de que toda esa información de la que dispone, que es mucha, no deje de ser información selectiva. Deja que su volumen sofoque lo que debería ser una llamada a la prudencia: que sigue sin saber nada del actor principal, el que podría proporcionarle la información más sustancial, la señora Munro. Como de costumbre, cantidad no equivale a calidad.

Por último, el exceso de confianza crece con la acción. A medida que nos involucramos, nos sentimos más seguros de lo que hacemos. En otro estudio clásico, Langer observó que, jugando a cara o cruz, los sujetos se sentían más capaces de acertar si tiraban ellos la moneda al aire que si la tiraban otros, pese a que, objetivamente, eso no afecta a las probabilidades. En el mismo sentido, quienes elegían un billete de lotería personalmente confiaban más en que les sonriera la fortuna que si el billete se lo elegía otra persona. Y en el mundo real, el efecto es igual de pronunciado. Tomemos una vez más el

caso de los agentes de bolsa. Cuantas más operaciones efectúan, más tienden a confiar en su habilidad para obtener beneficios. Con la consecuencia de que se exceden en el número de operaciones, socavando así sus éxitos previos.

Pero hombre prevenido vale por dos. Ser consciente de estos elementos puede ayudarnos a contrapesarlos. Con lo que volvemos al mensaje del principio del capítulo: debemos seguir aprendiendo. Lo mejor que podemos hacer es admitir que también nosotros, inevitablemente, acabaremos tropezando, ya sea porque nos estanquemos o porque caigamos en el exceso de confianza, dos errores casi opuestos pero muy relacionados (digo «casi» porque el exceso de confianza crea una ilusión de movimiento, a diferencia del estancamiento; pero el movimiento en sí mismo no nos lleva necesariamente a ningún sitio). Y, admitido esto, debemos seguir aprendiendo.

Hacia el final de «La cara amarilla», Holmes tiene un último mensaje para su compañero: «Watson [...], si en alguna ocasión le parece que yo me muestro demasiado confiado en mis facultades o si dedico a un caso un esfuerzo menor del que se merece, tenga usted la amabilidad de cuchichearme al oído la palabra *Norbury* y le quedaré infinitamente agradecido». Holmes tenía razón en una cosa: hizo muy bien en aceptar el caso. Todos, hasta los mejores —y ellos más que nadie— necesitamos un recordatorio de nuestra falibilidad y nuestra capacidad para llamarnos a engaño y estrellarnos con toda nuestra seguridad a cuestas.

4. Y ahora la buena noticia: nunca es tarde para seguir aprendiendo, ni siquiera después de dejar de hacerlo

Abriamos el capítulo con «El Círculo Rojo», el triunfo de Holmes en materia de educación permanente. ¿En qué año tiene lugar esa hazaña de curiosidad perenne y deseo constante de seguir desafiando a su mente con casos e ideas nuevos y más difíciles? En 1902.⁴ ¿Y «La cara amarilla», en que la confianza en sí mismo vence a esa misma urgencia educativa del gran detective? En 1888. Saco a colación esta cronología para subrayar un elemento obvio, pero absolutamente capital de la mente humana: nunca dejamos de aprender. El Holmes que aceptó el caso de un inquilino misterioso y acabó enredado en una saga de sociedades secretas y redes delictivas internacionales (pues ese es el significado del «Círculo Rojo»: un sindicato del crimen italiano responsable de muchos delitos) ya no es el mismo Holmes que incurrió en errores aparentemente torpes en «La cara amarilla».

Puede que Holmes tenga sus Norburys. Pero ha decidido aprender de ellos para llegar a pensar mejor, perfeccionando sin tregua una mente que ya parece perspicaz como ninguna. Tampoco los demás dejamos nunca de aprender, seamos o no conscientes de ello. En la época de «El Círculo Rojo», Holmes tenía cuarenta y ocho años. Una edad en que, desde un punto de vista tradicional, podría parecerse incapaz ya de cualquier cambio profundo, al menos en el nivel cerebral más básico. Hasta muy recientemente, se consideraba que

⁴ Todos los casos, así como la cronología de la vida de Holmes, están tomados de la compilación de Leslie Klinger *The New Annotated Sherlock Holmes*, W. W. Norton, Nueva York, 2004 (trad. cast. vol. III: *Sherlock Holmes anotado*, Madrid, Akal, 2009).

la década de los veinte era la última en la que podían tener lugar cambios neurológicos sustanciales, el punto en que nuestras conexiones neuronales quedan más o menos fijadas. Pero nuevas pruebas apuntan a una realidad completamente distinta. No solo podemos seguir aprendiendo, sino que nuestra misma estructura cerebral puede cambiar y desarrollarse en formas más complejas mucho más allá de esa frontera, y hasta edad muy avanzada.

En cierto estudio, se enseñaba a adultos, durante tres meses, a hacer malabares con tres pelotas. A ellos y a un grupo parejo de adultos que no recibieron entrenamiento alguno ni tenían esa habilidad, se les practicaron escáneres cerebrales en tres momentos: antes de comenzar con las prácticas, cuando adquirieron cierto dominio de los malabares (concretamente, cuando conseguían sostener las bolas un mínimo de sesenta segundos) y al cabo de tres meses de que alcanzaran ese punto, período durante el cual se les pidió que dejaran totalmente de practicar. En un principio, no había diferencias en la sustancia gris de malabaristas y no malabaristas. Sin embargo, para cuando los primeros alcanzaban a dominar el juego, se había producido un cambio claro: su sustancia gris había aumentado bilateralmente (es decir, en ambos hemisferios) en la región temporal media y en el surco intraparietal posterior izquierdo, áreas asociadas al procesamiento y retención de información visual compleja del movimiento. No solo estaban aprendiendo los malabaristas: también sus cerebros, y a un nivel más básico de lo que se creía posible anteriormente.

Es más: esos cambios neurológicos pueden producirse mucho más rápido de lo que pensamos. En otro estudio, los investigadores enseñaron a un grupo de adultos a diferenciar categorías nuevas, definidas y bautizadas para la ocasión, de dos colores —verde y azul— a lo largo de dos horas (eligieron cuatro tonos que podían distinguirse visual pero no léxicamente y les asignaron nombres arbitrarios). Y observaron un aumento del volumen de sustancia gris en una región del córtex visual, la V2/3, que interviene en la visión cromática. De modo que el cerebro, en solo dos horas, ya se mostraba receptivo a estímulos y aprendizajes nuevos, en un nivel estructural profundo.

Incluso algo tradicionalmente considerado propio de los jóvenes —la capacidad de aprender idiomas nuevos— sigue modificando la morfología cerebral hasta edades avanzadas. A un grupo de adultos que asistieron a un curso intensivo de nueve meses de chino moderno, se les reorganizó progresivamente la sustancia blanca cerebral (según mediciones mensuales) en las áreas del lenguaje del hemisferio izquierdo y en las correspondientes del derecho, así como en el genu (extremo anterior) del cuerpo calloso, la red de fibras neuronales que conecta los dos hemisferios, del que ya hablamos a propósito de los pacientes con el cerebro seccionado.

No digamos ya la reorganización que tiene lugar en casos extremos, como cuando alguien pierde la vista o la funcionalidad de alguna extremidad o sufre otros cambios corporales drásticos. Áreas enteras del cerebro son reasignadas a funciones nuevas, asumiendo el legado de la facultad perdida de maneras intrincadas e

innovadoras. Lo que nuestro cerebro es capaz de aprender a hacer es poco menos que un milagro.

Pero hay más. Parece claro a estas alturas que, con práctica y perseverancia, hasta los ancianos pueden invertir signos de decadencia cognitiva que *ya se han manifestado*. El énfasis lo añado de pura emoción. ¡Qué asombroso, pensar que aunque hayamos sido perezosos toda la vida aún somos capaces de marcar una diferencia sustancial y reparar un daño que ya está hecho, con solo aplicarnos a ello y recordar la lección más perdurable de Sherlock Holmes!

Todo esto tiene, naturalmente, su lado negativo. Si el cerebro puede seguir aprendiendo —y cambiando a medida que aprendemos— durante toda la vida, puede también seguir desaprendiendo. Consideremos lo siguiente: en el estudio de los malabares, llegado el momento del tercer escáner, la expansión de la sustancia gris, que tan pronunciada era tres meses antes, había menguado drásticamente. ¿Y todo aquel entrenamiento? Sus efectos habían empezado a deshacerse a todos los niveles, práctico y neuronal. ¿Qué significa eso? Que nuestros cerebros aprenden seamos o no conscientes de ello. Si no estamos reforzando conexiones, las estamos perdiendo.

Nosotros podemos poner punto final a nuestra educación, si así lo decidimos. El cerebro, nunca. Seguirá reaccionando al uso que queramos darle. La diferencia no está entre aprender o no, sino en qué y cómo. Podemos aprender a ser pasivos, a abandonarnos, en definitiva, a no aprender, como igualmente a ser curiosos, a buscar,

a seguir aprendiendo cosas que igual ni siquiera sabíamos que necesitábamos saber. Si seguimos el consejo de Holmes, enseñaremos al cerebro a estar activo. Si no, si nos damos ya por satisfechos, si llegamos a un punto en que decidimos que ya no necesitamos más, le enseñaremos lo contrario.

Citas

« ¡Es cosa para la policía, señor Holmes!...», «Es el arte por el arte», de Su última reverencia, «El Círculo Rojo».

«Venga inmediatamente si no hay algún obstáculo...», «Como institución, era yo igual que el violín, el tabaco fuerte de hebra, la vieja pipa...», de Las memorias de Sherlock Holmes, «El jorobado».

«O mucho me equivoco o hay en el fondo un caso de chantaje», de Las memorias de Sherlock Holmes, «La cara amarilla».

«Como la mayor parte de los criminales inteligentes, quizá confíe demasiado en su ingenio...», de El sabueso de los Baskerville, capítulo 12: «Muerte en el páramo».

Parte IV

La ciencia y el arte del autoconocimiento

Capítulo 7

El desván dinámico: atando cabos

Contenido:

1. Conveniencia de llevar un diario

Citas

En las primeras páginas de *El sabueso de los Baskerville*, Watson entra en la sala de estar del 221B de Baker Street y se encuentra el bastón que se ha dejado olvidado un tal James Mortimer. Aprovecha la ocasión para intentar poner en práctica los métodos de Holmes y ver qué puede deducir sobre el médico por el aspecto del bastón, pero su amigo interrumpe sus cavilaciones.

«Veamos, Watson, ¿a qué conclusiones llega?», pregunta Holmes.

Watson se queda pasmado. Holmes está de espaldas a él, sentado en la mesa del desayuno. ¿Cómo ha podido saber lo que estaba haciendo o pensando? ¿Es que tiene ojos en el cogote?

Tampoco es eso, le dice Holmes: «Lo que tengo, más bien, es una reluciente cafetera con baño de plata delante de mí. [...] Vamos, Watson, dígame qué opina del bastón de nuestro visitante —le insiste—. Descríbame al propietario con los datos que le haya proporcionado el examen del bastón».

Watson acepta el reto deportivamente y hace lo que puede por imitar el método habitual de su camarada: «Me parece que el doctor Mortimer es un médico entrado en años y prestigioso que disfruta de general estimación, puesto que quienes lo conocen le han dado esta muestra de su aprecio —comienza diciendo—. También me parece muy probable que sea médico rural y que haga a pie muchas de sus visitas».

Lo primero parece en principio bastante razonable, pero ¿cómo ha deducido Watson lo segundo? «Porque este bastón, pese a su excelente calidad, está tan baqueteado que difícilmente imagino a un médico de ciudad llevándolo», dice.

« ¡Un razonamiento perfecto! —exclama Holmes, complacido—. ¿Y qué más?»

«Y además no hay que olvidarse de los “amigos de CCH” —añade Watson, observando la inscripción del bastón—. Imagino que se trata de una asociación local de cazadores [atribuyendo la *H* a la inicial de *hunt*, “caza” en inglés], a cuyos miembros es posible que haya atendido profesionalmente y que le han ofrecido en recompensa este pequeño obsequio.»

«A decir verdad se ha superado usted a sí mismo», responde Holmes. Y a continuación alaba a Watson por ser «un buen conductor de la luz», para concluir su panegírico con estas palabras: «He de reconocer, mi querido amigo, que estoy muy en deuda con usted».

¿Ha descubierto Watson por fin el truco? ¿Ha llegado a dominar el proceso lógico de Holmes? Bueno, al menos, por un momento, puede regodearse con sus halagos. Es decir, hasta que Holmes coge

a su vez el bastón y comenta que «hay sin duda una o dos indicaciones [...] que sirven de base para varias deducciones».

« ¿Se me ha escapado algo? —pregunta Watson con cierta presunción—. Confío en no haber olvidado nada importante.»

No exactamente. «Mucho me temo, mi querido Watson, que casi todas sus conclusiones son falsas —le dice Holmes—. Cuando he dicho que me ha servido usted de estímulo me refería, si he de ser sincero, a que sus equivocaciones me han llevado en ocasiones a la verdad. Aunque tampoco es cierto que se haya equivocado usted por completo en este caso. Se trata sin duda de un médico rural que camina mucho.»

Watson interpreta esto en el sentido de que, en definitiva, estaba en lo cierto en cuanto a los hechos. Y así es, pero solo en la medida en que esos dos detalles eran correctos. Ahora bien, ¿puede decirse que está en lo cierto si no ha sabido ver la situación en su conjunto?

Según Holmes, no. Él sugiere, por ejemplo, que las siglas CCH de la inscripción corresponden más probablemente al Charing Cross Hospital antes que a cualquier club local de caza, y que de ahí se derivarían numerosas inferencias. ¿Cómo cuáles?, se pregunta Watson.

« ¿No se le ocurre alguna de inmediato? —pregunta Holmes—. Usted conoce mis métodos. ¡Aplíquelos!»

Y con esa famosa apelación, o, digamos, desafío, Holmes se embarca en su propio *tour de forcé* lógico, que concluye con la llegada del doctor Mortimer en persona, seguido del spaniel de pelo rizado cuya existencia acababa de deducir.

Esta breve charla reúne todos los elementos del enfoque científico del razonamiento a cuya exploración hemos dedicado este libro, y nos sirve de punto de partida casi ideal para discutir cómo se combinan para hacer emerger el proceso lógico en su conjunto... y cómo podemos quedarnos en el intento. Ese bastón ilustra por igual la forma correcta de pensar y en qué se puede fallar. Pone de manifiesto la línea divisoria entre teoría y práctica, entre saber cómo debemos razonar y llevarlo a la práctica con éxito.

Watson ha visto a Holmes en acción en cientos de ocasiones, y, sin embargo, cuando se trata de aplicar él mismo el proceso, no lo consigue. ¿Por qué? Y ¿cómo hacemos para lograrlo con más fortuna que él?

1. CONOCERSE UNO MISMO Y CONOCER EL ENTORNO

Empecemos, como siempre, con lo más elemental. ¿Qué aportamos nosotros a una situación? ¿Cómo la valoramos antes incluso de comenzar el proceso de observación?

Para Watson, esa pregunta empieza con un bastón: «Sólido, de madera de buena calidad y con un abultamiento a modo de empuñadura, era del tipo que se conoce como “abogado de Penang”», y que es «exactamente la clase de bastón que solían llevar los médicos de cabecera a la antigua usanza: digno, sólido y que inspiraba confianza». La primera parte, la descripción de las cualidades externas del bastón, está muy bien. Pero examinemos detenidamente la segunda: ¿es realmente observación, o se parece más a una deducción?

Apenas ha empezado Watson a describir el bastón y ya está dejando que sus concepciones personales nublen su percepción; sus experiencias particulares, su biografía y sus puntos de vista encajonan su razonamiento sin que él lo advierta. El bastón ya no es solo un bastón. Es el bastón de un médico de cabecera de la vieja escuela, con todas las implicaciones que se derivan de esa conexión. La imagen que ha conjurado inmediatamente teñirá ya todas las deducciones que haga a partir de ahí, y él no será consciente de ello siquiera. De hecho, ni contempla la posibilidad de que CCH sean las siglas de un conocido hospital, en el que, siendo médico, podía haber reparado fácilmente, si no se hubiera ido por la tangente del médico rural pasándola totalmente por alto.

He ahí el marco, o preactivador inconsciente, en toda su gloria. Y ¿quién sabe qué otros prejuicios, estereotipos y demás de los que se amontonan en las esquinas del desván cerebral de Watson arrastrará tras de sí? Él no, desde luego. Pero de algo podemos estar seguros: cualquier regla heurística —o regla general, como recordará el lector— que acabe afectando a sus conclusiones finales tendrá probablemente su origen en esta irreflexiva valoración inicial. Holmes, por su parte, entiende que siempre hay un *paso previo* antes de explotar todo el potencial de nuestra mente. A diferencia de Watson, no se pone a observar sin reparar especialmente en lo que hace, sino que toma las riendas del proceso desde un principio, que es bastante antes del bastón en sí. Se empapa del conjunto de la situación —el médico, el bastón y todo— antes de comenzar con la observación detallada del objeto de interés en sí mismo. Y, para ello,

hace algo más prosaico de lo que a Watson le cabría imaginar: mirar en el pulido baño de plata de una cafetera. No le hace falta recurrir a sus habilidades deductivas cuando cuenta con una superficie reflectante; ¿para qué derrocharlas sin necesidad?

De igual forma debemos nosotros mirar alrededor, a ver si hay un espejo dispuesto para nosotros, antes de lanzarnos de cabeza sin pensárnoslo, y servirnos entonces de él para hacernos una idea cabal de toda la situación, en vez de dejar que la mente se precipite atolondradamente a tirar a saber de qué materiales de nuestro desván sin que seamos conscientes de ello y fuera de nuestro control.

Examinar nuestro entorno significa cosas distintas según las elecciones que hagamos. Para Holmes, consistía en observar la habitación, las acciones de Watson y una cafetera que tenía muy a mano. Sea la situación que sea, podemos estar seguros de que requerirá un momento de pausa antes de sumergirnos en ella. Nunca debemos olvidarnos de mirar a nuestro alrededor antes de lanzarnos a actuar, ni al iniciar el proceso lógico holmesiano. Ya que, en definitiva, detenerse a reflexionar constituye el primer paso de ese proceso. Es el punto cero de la observación. Antes de empezar a reunir detalles, nos hace falta saber qué detalles queremos reunir, si es que los hay.

Recordémoslo: tener una motivación consciente es importante. Y mucho. Tenemos que tener claros nuestros objetivos con antelación. Que ellos nos digan cómo debemos proceder. Que nos aclaren a qué debemos aplicar nuestros valiosos recursos cognitivos. Nos conviene

pensárnoslos bien, ponerlos por escrito, asegurarnos de que estén lo más definidos posible. A Holmes no le hace falta tomar notas, claro, pero a la mayoría de nosotros sí; al menos, para las elecciones verdaderamente importantes. Nos ayudará a aclarar cuáles son los puntos fundamentales antes de embarcarnos en nuestra aventura lógica: *¿qué pretendo conseguir? ¿Y qué implicaciones tiene ese objetivo para mi posterior proceso reflexivo?* No mirar es garantía segura de no encontrar. Y, para encontrar, primero hemos de saber dónde mirar.

2. OBSERVAR DE UNA MANERA METICULOSA Y REFLEXIVA

Watson, cuando examina el bastón, se fija en su tamaño y peso. También repara en el remate baqueteado de la punta, síntoma de paseos frecuentes por terrenos más bien agrestes. Por último, mira la inscripción, CCH, y con ello concluye sus observaciones, más confiado que nunca en que no se le ha escapado nada.

Holmes, por su parte, no está tan seguro. Para empezar, no limita el campo de su observación al bastón como objeto físico; al fin y al cabo, el objetivo original, el marco establecido en el primer paso del proceso, era averiguar algo sobre su propietario. «Solo una persona distraída deja el bastón en lugar de la tarjeta de visita después de esperar una hora», le dice a Watson. Y es que, efectivamente, se lo ha dejado. Watson lo sabe, por supuesto. Y, sin embargo, no llega a *saberlo*.

Lo que es más, el bastón crea su propio contexto, su propia versión de la historia del propietario, por así decirlo, en virtud de la inscripción. Pero mientras que Watson, inconscientemente solo lee

CCH a través del prisma de su idea preconcebida del médico rural, Holmes comprende que hay que considerarla en sus propios términos, sin suposiciones previas, y que, a esa luz, cuenta su propia historia. ¿Por qué se regala un bastón a un médico? O, como lo expresa Holmes: « ¿En qué ocasión es más probable que se hiciera un regalo de esas características? ¿Cuándo se habrán puesto de acuerdo sus amigos para darle esa prueba de afecto?». Ese es el punto de partida sugerido por un examen genuino —no lastrado por prejuicios— del bastón, y apunta a unos antecedentes que pueden inferirse mediante la deducción meticulosa. El contexto es una parte integral de la situación, no algo accesorio que pueda tomarse o dejarse.

En cuanto al bastón en sí mismo, tampoco el bueno de Watson lo ha observado con tanto esmero como debiera. De entrada, apenas le echa un vistazo, en tanto que Holmes « [...] lo examinó durante unos minutos. Luego, como si algo hubiera despertado especialmente su interés, dejó el cigarrillo y se trasladó con el bastón junto a la ventana, para examinarlo de nuevo con una lente convexa». Un escrutinio más detenido, desde varios ángulos y con diversos enfoques. Es menos rápido que el método de Watson, desde luego, pero más concienzudo. Y aunque pueda resultar que tanto esmero no se vea recompensado con nuevos detalles, a priori es imposible saberlo, o sea que, si hemos de observar como es debido, no podemos permitirnos el ahorrárnoslo (aunque, naturalmente, nuestra ventana y nuestra lente convexa puedan ser metafóricas,

sin dejar por eso de implicar un grado más de meticulosidad y más tiempo dedicado a la consideración del problema).

Watson observa el tamaño del bastón y lo baqueteado del remate, cierto. Pero no se fija en las evidentes marcas de mordiscos de la parte central. ¿Marcas de dientes en un bastón? No es que haga falta un acto de fe para deducir de ahí la existencia de un perro que lo ha llevado entre las fauces, y muchas veces, detrás de su amo (como, de hecho, hace Holmes). Eso también es parte de la observación, y de la historia completa del doctor Mortimer. Más aún, como señala el detective a su amigo, el tamaño de las mandíbulas del perro se evidencia en el espacio que separa las marcas, lo que permite hacerse una idea del tipo de perro que podría ser. Eso, por supuesto, ya es adelantarse a hacer deducciones, pero no sería posible en absoluto sin haber reconocido los detalles necesarios y anotado mentalmente su significado potencial para nuestro objetivo final.

3. IMAGINAR SIN OLVIDAR RECLAMAR EL ESPACIO QUE QUIZÁ NO CREEMOS NECESITAR

Tras la observación, llega ese espacio de creatividad, el momento de reflexionar y dejar volar la imaginación. Es esa pausa mental, ese problema de tres pipas, ese interludio del violín o la ópera o la visita al museo de arte, ese paseo, esa ducha, ese saber que nos obliga a distanciarnos de la inmediatez de la situación antes de volver a avanzar.

Hay que decir, en descargo de Watson, que tampoco es que él tenga tiempo de hacer una pausa: Holmes le ha puesto en un aprieto,

retándole a aplicar los métodos detectivescos para inferir lo que pueda de las implicaciones de que las siglas CCH correspondan al Charing Cross Hospital y no a algún club de caza. Difícilmente se podría esperar de él que se detuviera a fumar un cigarrillo y tomarse un coñac.

Sin embargo, sí que podría hacer algo un poco menos extremo, pero mucho más indicado para un problema de magnitud muy inferior a la resolución de un crimen. A fin de cuentas, no todo va a ser un problema de tres pipas. Puede que baste distanciarse en un sentido más metafórico. Tomar distancia mental, pararse a reflexionar, reconfigurar y reintegrar la información durante un rato bastante más breve.

Pero Watson no hace nada por el estilo. Ni siquiera se concede tiempo para pensar cuando Holmes le insta a hacerlo: responde sin más que solo puede sacar «la conclusión evidente», pero que no se le ocurre nada más.

Comparemos la forma en que abordan la cuestión Watson y Holmes. Watson se lanza de cabeza: de la observación del peso y la forma del bastón a la imagen de un médico de la vieja escuela, de CCH a No-Sé-Qué-de-Caza, del baqueteado regatón de hierro a la medicina rural, de Charing Cross al traslado de la ciudad al campo, y se acabó. Holmes, en cambio, se toma bastante más tiempo entre sus observaciones y sus conclusiones. Recordemos que, en primer lugar, escucha a Watson; luego, examina el bastón; entonces, vuelve a hablar con Watson; y cuando, finalmente, empieza a desgranar sus propias conclusiones, no lo hace de un tirón, sino que se va

planteando preguntas, preguntas que sugieren diversas respuestas, antes de decidirse por una posibilidad. Contempla distintas permutaciones (¿tendría el doctor Mortimer una consulta con mucha clientela cuando estaba en Londres?, ¿era cirujano o médico interno?, ¿un estudiante posgraduado?), y luego considera cuál es la más probable a la luz de las otras observaciones. No deduce. Más bien, reflexiona y juega con distintas opciones. Pregunta y cavila. Solo después empieza a formarse sus conclusiones.

4. DEDUCIR ÚNICAMENTE A PARTIR DE LO OBSERVADO

A partir del bastón, Watson deduce que pertenece a «un médico entrado en años y prestigioso que disfruta de general estimación», a un «médico rural y que haga a pie muchas de sus visitas» y «que haya atendido [quirúrgicamente]» a miembros de un club de caza local (del que habría recibido el bastón susodicho). Y, a partir del mismo bastón, Holmes deduce que es de un antiguo «cirujano o médico interno» del Charing Cross Hospital, «un joven que no ha cumplido aún la treintena, afable, poco ambicioso, distraído, y dueño de un perro por el que siente gran afecto» —más bien un spaniel de pelo rizado—, que recibió el bastón con ocasión de su traslado del hospital al campo. El mismo punto de partida, deducciones totalmente distintas (con la sola intersección de un médico rural que camina mucho). ¿Cómo llegan dos personas a conclusiones tan distintas enfrentadas a un problema idéntico?

Watson ha hecho dos deducciones correctas: que el bastón pertenece a un médico rural y que ese médico hace muchas de sus visitas a pie. Pero ¿por qué de edad avanzada y que goza de

estimación general? ¿De dónde salió esa imagen del escrupuloso y abnegado médico de familia? No de observación concreta alguna. Watson la sacó de una creación de su mente, de su primera impresión de que el bastón era exactamente del tipo «que solían llevar los médicos de cabecera a la antigua usanza: digno, sólido y que inspiraba confianza».

El bastón en sí no es nada de eso, aparte de sólido. No es más que un objeto que incorpora ciertas señales. Pero Watson le asigna de inmediato una historia. Ha despertado en él recuerdos que nada tienen que ver con el caso que le ocupa, sino que son piezas sueltas del mobiliario de su desván que se han activado a causa de procesos de memoria asociativa de los que el propio Watson apenas es consciente. Lo mismo vale para el club de caza. Tan centrado está el buen doctor en su imaginario médico rural ilustre y venerable que le parece lo más lógico del mundo que su bastón fuera regalo de un club de caza, a cuyos miembros, naturalmente, habría prestado el doctor Mortimer alguna asistencia quirúrgica. Watson, en realidad, no puede aclarar qué irrefutables pasos lógicos ha seguido para estas deducciones. Son fruto de su atención selectiva y de la imagen del médico rural que existe solo en su imaginación. Siendo un anciano hombre de familia de presencia tranquilizadora, el doctor Mortimer sería, naturalmente, miembro de un club de caza local, y además dispuesto siempre a prestar su asistencia. ¿Quirúrgica? ¡Qué menos! Un hombre de su talla y refinamiento tiene por fuerza que ser cirujano.

Además, se le han pasado completamente por alto las siglas MRCS yuxtapuestas al nombre de Mortimer (algo que este mismo evidenciará luego al corregir a Holmes cuando se dirige a él como «doctor»: «No soy doctor; tan solo un modesto MRCS»): un añadido que desmiente la estatura que el hombre ha alcanzado en la imaginación desbocada de Watson⁵. Y no ha prestado la menor atención, como ya hemos comentado, al simple hecho de que se olvidara el bastón en la salita, así como de dejar una tarjeta de visita. Su memoria, en este caso, es tan descuidadamente selectiva como su atención: después de todo, sí que leyó «MRCS» al examinar el bastón; solo que ese dato fue eclipsado del todo por los detalles que su mente aportó por su cuenta a partir de la tipología del bastón en sí. De la misma forma que observó antes que nada que el dueño del bastón se lo había olvidado la noche anterior, pero también esto se le fue de la cabeza, descartado como un hecho no merecedor de atención.

La versión de Holmes, muy al contrario, proviene de un proceso de pensamiento totalmente distinto, plenamente consciente de sí mismo y de la información que maneja, y que busca incorporar todas las pruebas, no solo fragmentos selectivos, y valerse de esas pruebas como un todo en vez de centrarse en algunas desdeñando el resto, tiñendo unas de colores brillantes y otras de tonos apagados.

⁵ MRCS son las siglas de *member of the Royal College of Surgeons* («miembro del Real Colegio de Cirujanos»), pero distinguen a aquellos que han cursado únicamente el ciclo básico de formación, que no usan el tratamiento de *doctor*, sino el llano de *míster*. A los colegiados con titulación superior les corresponden las siglas FRCS. (*N. de los T.*)

Empezando por la edad del hombre. Tras convencer a Watson de que el significado más probable de CCH es Charing Cross Hospital y no No-Sé-Qué-de-Caza (después de todo, están hablando de un médico: ¿no es más lógico que el regalo se lo haya hecho un hospital y no un club de caza?, ¿cuál de las dos haches tiene más sentido, a la vista de la información objetiva y no de las versiones subjetivas que haya podido inspirar?), Holmes dice a su amigo: «Observará usted, además, que no podía formar parte del personal permanente del hospital, ya que tan solo se nombra para esos puestos a profesionales experimentados, con una buena clientela en Londres, y un médico de esas características no se marcharía después a un pueblo» (sabemos, por supuesto, que el hombre hizo ese cambio de la ciudad al campo, por los indicios del bastón: los mismos que Watson advirtió con tanta avidez y a los que se aferró). Es razonable. Difícilmente podría esperarse de un miembro de la plantilla estable que la abandonara así como así; a menos, claro, que se dieran circunstancias insospechadas. Pero de lo que se observa en el bastón nadie podría inferir la concurrencia de tales circunstancias, luego esa no es una explicación que considerar a partir de las pruebas disponibles (es más: considerarla supondría el mismo tipo de falsedad en que incurre Watson al crear su versión del médico, una historia que cuenta la mente y no se basa en la observación objetiva).

¿Quién, entonces? Holmes lo razona así: «Si trabajaba en el hospital sin haberse incorporado al personal permanente, solo podía ser cirujano o médico interno: poco más que estudiante posgraduado. Y

se marchó hace cinco años; la fecha está en el bastón». Por tanto, «un joven que no ha cumplido aún la treintena», frente al médico de mediana edad de Watson. Advirtamos, además, que si bien Holmes está seguro sobre la edad —después de todo, ha agotado todas las opciones de su posición previa, hasta que solo ha quedado en pie una posibilidad razonable (recordemos: «Puede ocurrir que los supuestos subsistentes sean varios, y en ese caso se van poniendo a prueba uno después de otro hasta que uno de ellos ofrezca una base convincente») — *no* va tan lejos como Watson en cuanto a que el hombre en cuestión haya de ser un cirujano. Podría ser un simple médico general. No hay la menor prueba que apunte en una dirección u otra, y Holmes no saca conclusiones más allá de donde le conduzcan las pruebas. Pasarse de largo sería tan erróneo como quedarse corto.

¿Y qué hay de la personalidad de este individuo? «Por lo que se refiere a los adjetivos, dije, si no recuerdo mal, afable, poco ambicioso y distraído.» (Lo recuerda perfectamente.) ¿Cómo es posible que haya deducido estos rasgos de carácter? No, desde luego, de la forma descuidada en que Watson ha deducido los suyos. «Según mi experiencia —dice Holmes—, solo un hombre afable recibe regalos de sus colegas, solo un hombre sin ambiciones abandona una carrera en Londres para irse a un pueblo y solo una persona distraída deja el bastón en lugar de la tarjeta de visita después de esperar una hora.» Cada rasgo emana directamente (a través del filtro del espacio para la imaginación, aunque solo sea

durante pocos minutos) de un hecho concreto que Holmes ha observado previamente.

Del hecho objetivo a la consideración de diversas posibilidades y a su reducción por eliminación de las más improbables. Nada de detalles superfluos ni de rellenar lagunas con una imaginación demasiado voluntariosa. Deducción científica en estado puro.

Por último, ¿por qué atribuye Holmes un perro al doctor Mortimer, y de un tipo muy concreto además? Ya hemos comentado las marcas de mordeduras en que Watson no ha reparado. Pero esas marcas — o más bien la distancia entre ellas— son muy específicas, «demasiado anchas para un terrier y no lo bastante para un mastín». Es muy posible que Holmes, siguiendo ese razonamiento, hubiera llegado por sí mismo a la conclusión del spaniel de pelo rizado, pero no tiene ocasión, ya que el perro en cuestión aparece en ese momento junto con su dueño, poniendo así fin a su rastreo deductivo. Sin embargo, ¿no ha sido hasta allí de una claridad extraordinaria? Dan ganas de exclamar: « ¡Elemental! ¿Cómo es que no lo he pensado yo?», que es justamente el efecto que debe provocar una deducción impecable.

5. APRENDER DE LOS FRACASOS IGUAL QUE DE LOS ACIERTOS

Al advertir los errores de Watson en este caso en particular, Holmes aprende aún más acerca de las trampas del procesamiento lógico, de esos momentos en que es fácil desviarse, y de hacia dónde, concretamente, suelen llevar esos falsos caminos. De este encuentro, sacará en claro el poder de la activación de estereotipos y la abrumadora influencia que puede tener un marco inicial

desacertado sobre las inferencias que luego se hagan, así como el error que se introduce cuando uno deja de considerar todos y cada uno de los hechos observados y se centra en cambio en los más sobresalientes o simplemente accesibles. No es que no supiera ya todo eso, pero cada vez que ocurre le sirve de recordatorio, de confirmación; es una nueva manifestación que evita que se anquilosen sus conocimientos.

Y si Watson está prestando atención, debería sacar en claro más o menos las mismas cosas, y aprender con las correcciones de Holmes a identificar esos pasos que le han confundido y a hacerlo mejor la próxima vez. Lamentablemente, elige el otro camino y se queda con esta afirmación de su amigo: « [T]ampoco es cierto que se haya equivocado usted por completo en este caso. Se trata, sin duda, de un médico rural que camina mucho». En vez de intentar comprender por qué exactamente ha acertado en esos dos detalles y se ha equivocado de plano en todo lo demás, Watson dice: «Entonces tenía yo razón». Deja escapar la ocasión de aprender y prefiere centrarse de nuevo, selectivamente, en las observaciones disponibles.

Está muy bien eso de la educación, pero hay que llevarla del nivel teórico al práctico, repetidamente, no sea que empiece a acumular polvo y deje ese olor desagradable y rancio del desván cuya puerta lleva años cerrada.

Si alguna vez sentimos el impulso de tomárnoslo con calma, haremos bien en recordar la imagen de la cuchilla de afeitar oxidada de *El valle del terror*: «Una larga serie de semanas estériles yacía

detrás de nosotros, y por fin había un apropiado objeto para esos increíbles poderes que, como todos los dones especiales, se volvían tediosos para su propietario cuando no se usaban. Ese afilado cerebro se despuntaba y oxidaba con la inacción». Visualicemos esa cuchilla herrumbrosa y gastada, a la que se le desprenden ya las asquerosas motas rojizas, tan ofensivamente sucia y gastada que hasta da mala gana cogerla para tirarla, y recordemos que hasta cuando nos va todo a las mil maravillas y no hay decisiones de importancia que tomar ni nada sobre lo que debemos reflexionar, debemos usar regularmente la cuchilla: ejercitar la mente, aunque sea en cosas triviales, nos ayudará a mantenerla afilada para cuando se presenten las importantes.

1. Conveniencia de llevar un diario

Dejemos de lado por un momento al señor Mortimer. Una buena amiga mía —la llamaré Amy— sufre desde hace tiempo de migrañas. Cuando menos se lo espera, estando tan tranquila, le da una. Una vez creyó que se moría; otra, que había cogido el terrible norovirus que circulaba por entonces. Le costó varios años aprender a reconocer los primeros síntomas, para irse corriendo a buscar la habitación oscura más cercana y tomar una buena dosis de Imitrex *antes* de que le invadiera el pánico (« ¡me estoy muriendo!«, o «¡tengo una gripe intestinal horrorosa!»). Pero, finalmente, llegó a manejar la situación. Excepto cuando le daban varios ataques en una misma semana, haciendo que se retrasara con el trabajo, la escritura y todo lo demás, sumida en una corriente ininterrumpida de dolor. O

cuando le venían en los inoportunos momentos en que no tenía cerca un cuarto oscuro y silencioso o su medicina. Apechaba como podía.

Hace más o menos un año, Amy cambió de médico de asistencia primaria. Durante la habitual charla de presentación, se quejó, como siempre, de sus migrañas. Pero su nuevo médico, en vez de asentir compasivamente y recetarle más Imitrex como habían hecho todos los que le precedieron, le hizo una pregunta. ¿Había llevado alguna vez un diario de las migrañas?

Amy se quedó desconcertada. ¿Se suponía que debía escribir desde el punto de vista de las migrañas? ¿Intentar ver más allá del dolor y describir sus síntomas para la posteridad? No. Era mucho más sencillo. El médico le dio un fajo de hojas reimpresas, con campos como «Hora de inicio», «Hora de cese», «Signos de alerta», «Horas de sueño», qué había comido ese día, etc. Cada vez que tuviera una migraña, debía rellenarlos después, lo mejor que pudiera. Y debía seguir haciéndolo hasta completar alrededor de una docena de entradas.

Después, Amy me llamó para comentarme su opinión sobre el enfoque del nuevo médico: todo el ejercicio le parecía absurdo. Ella ya sabía lo que le provocaba las migrañas, me dijo muy segura de sí misma. Eran el estrés y los cambios de tiempo. Pero decidió que lo probaría, aunque fuera para reírse, y a pesar de sus recelos. Yo me reí con ella.

No estaría contando esta historia si los resultados no nos hubieran asombrado a las dos. ¿Alguna vez le provocaba las migrañas la

cafeína?, le había preguntado el médico a Amy en su primera cita. ¿Y el alcohol? Amy había negado con la cabeza, muy convencida. Seguro que no. Para nada. Pero no era eso lo que indicaba el diario. El té negro fuerte, sobre todo si lo tomaba ya avanzado el día, estaba siempre en la lista de lo que había ingerido antes de un ataque. Unas copas de vino: otro culpable frecuente. ¿Las horas de sueño? ¿Qué importancia podía tener eso? Pero ahí estaba: el número de horas apuntado en esos días en que apenas podía moverse tendía a estar muy por debajo de lo habitual. El queso (¿el queso?, ¿en serio?) también figuraba en la lista. Ah, y a ella no le faltaba razón. El estrés y los cambios de tiempo eran causas seguras.

Solo que Amy tampoco estaba del todo en lo cierto. Le había pasado como a Watson: se había empeñado en que tenía razón, cuando solo la tenía «hasta ahí». Pero nunca había prestado atención a todo lo demás, por lo evidente de esos dos factores. Y, ciertamente, tampoco vio nunca la relación que guardaban esos otros factores tan obvios retrospectivamente.

Claro que ser consciente de todo solo es una parte de la batalla. Amy sigue padeciendo migrañas con más frecuencia de lo que quisiera. Pero, al menos, puede controlar varios de los desencadenantes mucho mejor que antes. Y también puede detectar antes los síntomas, sobre todo si ha hecho, a sabiendas, algo que no debía, como tomar vino y además queso... en un día de lluvia. Así puede adelantar el momento de tomarse la medicina, antes de que

la cefalea le ataque con todo su peso, y por lo pronto le gana la mano.

No todo el mundo padece migrañas. Pero todos hacemos elecciones, tomamos decisiones, le damos vueltas a problemas y dilemas, y lo hacemos cada día. Así que este es mi consejo para acelerar nuestro aprendizaje y ayudarnos a integrar todos esos pasos que Holmes ha tenido la bondad de mostrarnos: deberíamos llevar un diario de nuestras decisiones. Y no lo digo en sentido metafórico. Hablo de anotar las cosas de verdad, físicamente, igual que tuvo que hacer Amy con las migrañas y sus desencadenantes.

Cuando hagamos una elección, resolvamos un problema o lleguemos a una decisión, podemos registrar el proceso, siempre en el mismo sitio. Podemos hacer allí una lista de nuestras observaciones, para estar seguros de recordarlas cuando llegue el momento; podemos incluir también nuestros pensamientos y deducciones, las posibles líneas de investigación, cosas que nos intrigaron. Pero podemos ir incluso un paso más allá: registrar también lo que acabamos haciendo. Si teníamos dudas o reservas, o si consideramos otras opciones (y en todos los casos haríamos bien en especificar cuáles). Más adelante, podemos volver sobre cada entrada y escribir qué tal nos fue. *¿Quedé contento? ¿Deseé haber obrado de otra forma en algún punto? ¿Hay algo, volviendo la vista atrás, que ahora tenga claro y antes no?* Con aquellas elecciones de las que no habíamos anotado observaciones ni hecho listas, siempre podemos esforzarnos por apuntar lo que nos pasaba por la cabeza en aquellos momentos. *¿En qué estaba pensando? ¿En qué basaba*

mis decisiones? ¿Qué sentía entonces? ¿Cuál era el contexto? (¿Estaba estresado? ¿Sensible? ¿Perezoso? ¿Fue un día normal o no? ¿Hay algún detalle que se me haya quedado especialmente grabado?) ¿Había alguien más involucrado? ¿Quién, en su caso? ¿Qué es lo que estaba en juego? ¿Cuál era mi objetivo, mi motivación inicial? ¿Logré lo que me había propuesto? En otras palabras, deberíamos reflejar todo lo posible de nuestro proceso lógico y del resultado.

Y luego, cuando hayamos reunido al menos una docena de entradas, podemos volver sobre ellas. De una sentada, podemos revisarlas todas. Todos esos pensamientos sobre asuntos inconexos, de principio a fin. Es muy probable que nos demos cuenta de lo mismo que Amy al releer su diario de las migrañas: que casi siempre incurrimos en los mismos errores repetidos, que hacemos los mismos razonamientos habituales, que somos víctimas de los mismos estímulos contextuales. Y que nunca hemos sido conscientes de cuáles eran esos patrones rutinarios. Un poco igual que Holmes, que nunca repara en cuánto subestima a los demás en cuanto al poder de los disfraces.

Está claro. Escribir cosas que creemos saber perfectamente y llevar el registro de pasos que creemos que no nos hace falta registrar puede ser un hábito increíblemente útil, hasta para el experto más experto. En 2006, un grupo de médicos de las unidades de cuidados intensivos de Michigan publicaron un estudio sorprendente: habían conseguido reducir el índice de infecciones sanguíneas relacionadas con la aplicación de sondas —un fenómeno costoso y

potencialmente mortal: las estimaciones son de unos ochenta mil casos (y hasta veintiocho mil muertes) al año, con un coste de 45.000 dólares por paciente— desde una media de 2,7 infecciones por cada mil pacientes a cero en solo tres meses. Al cabo de entre dieciséis y dieciocho meses, el índice medio por cada mil pacientes había bajado desde una cifra inicial de 7,7 infecciones a 1,4. ¿Cómo era posible? ¿Habían descubierto estos médicos una técnica milagrosa?

En realidad, hicieron algo tan sencillo que bastantes médicos se rebelaron ante semejante desaire a su autoridad: implantaron una lista de comprobaciones obligatorias. Una lista que tenía solo cinco puntos, tan sencillos como lavarse las manos y asegurarse de limpiar la piel del paciente antes de aplicarle el catéter. ¿Cómo iban a necesitar que les recordaran cosas tan elementales? Y, sin embargo, con el recordatorio operativo, el índice de infecciones cayó drásticamente hasta prácticamente cero (consideremos lo que eso significa: antes de implantar la comprobación obligatoria, algunas de esas medidas de Perogrullo no se estaban tomando, o al menos no sistemáticamente).

Es evidente que, por muy expertos que lleguemos a ser en algo, si ejecutamos nuestras rutinas sin atención consciente podemos olvidar los detalles más elementales, independientemente de lo motivados que estemos. Cualquier cosa que fomente un momento de reflexión consciente, sea una lista de comprobaciones o cualquier otra, puede tener una influencia profunda en nuestra capacidad

para sostener el mismo nivel elevado de competencia y éxito que nos llevó adonde estamos.

Los seres humanos somos extraordinariamente adaptables. Como he subrayado repetidamente, nuestro cerebro conserva la capacidad de crear conexiones nuevas durante mucho tiempo. Las neuronas que se activan juntas se conectan entre sí. Y si empiezan a activarse en distintas combinaciones, a poco que lo hagan repetidamente, también cambiará su conexión.

Insisto tanto en llamar la atención sobre la necesidad de practicar porque la práctica constante es lo único que nos permitirá aplicar la metodología de Holmes en la vida real, en situaciones con mayor carga emocional de lo que cualquier experimento lógico puede llevarnos a creer. Es necesario que nos adiestremos mentalmente para hacer frente a esos momentos emocionales, a esas ocasiones en que aparentemente todo juega en contra nuestra. Es fácil olvidar lo rápido que la mente se decanta por caminos acostumbrados cuando tenemos poco tiempo para pensar o estamos presionados de una forma u otra. Pero depende de nosotros determinar cuáles son esos caminos.

En los momentos más cruciales es cuando más difícil resulta aplicar la lógica de Holmes. Así que lo único que podemos hacer es practicar, hasta conseguir que nuestros hábitos sean tales que incluso en las situaciones de mayor estrés se impongan las mismas pautas lógicas que con tanto esfuerzo hemos llegado a dominar.

Citas

«Usted conoce mis métodos. ¡Aplicuelos!», «Veamos, Watson, ¿a qué conclusiones llega?», de El sabueso de los Baskerville, capítulo 1: «El señor Sherlock Holmes».
«Ese afilado cerebro se despuntaba y oxidaba con la inacción», de El valle del terror, capítulo 2: «Sherlock Holmes hace un discurso».

Capítulo 8

Errar es humano

Contenido:

1. *Prisionero de nuestro conocimiento y nuestra motivación*
2. *¿Un atolondramiento de la mente?*
3. *La mentalidad del cazador*

Citas

Una mañana de mayo de 1920, el señor Edward Gardner recibió carta de un amigo. En el sobre venían dos pequeñas fotografías. En una de ellas, un grupo de lo que parecían ser hadas bailaban a la orilla de un arroyo bajo la mirada de una chiquilla. En la segunda, se veía a una criatura alada (tal vez un gnomo, pensó) sentada junto a la mano que le tendía otra niña.



Gardner era un teósofo, alguien que creía que puede alcanzarse el conocimiento de Dios a través del éxtasis espiritual, la intuición directa o una relación individual especial (una fusión popular de ideas orientales sobre la reencarnación y la posibilidad de los viajes

espirituales). Hadas y gnomos parecían algo muy alejado de cualquier realidad que hubiera experimentado fuera de los libros, pero así como otros se habrían reído y tirado las fotos junto con la carta, él decidió ahondar un poco más en el asunto. Así que contestó a su amigo: ¿podía conseguirle los negativos de las imágenes?

Cuando llegaron las placas, Gardner se apresuró a pasárselas a un tal Harold Snelling, prestigioso experto en fotografía. Se decía que no había falsificación que pudiera escapársele. Llegó el verano mientras Gardner aguardaba el veredicto del perito. ¿Era posible que las fotos fueran algo más que un hábil montaje?

A finales de julio, llegó la respuesta: «Estos dos negativos —le escribió Snelling—, son fotografías sin falsear, tomadas al aire libre con una sola exposición, absolutamente genuinas: se observa movimiento en las figuras de las hadas y no hay el menor rastro de trabajo de estudio utilizando modelos de papel o cartón, fondos oscuros, figuras pintadas, etc. En mi opinión, ambas son imágenes directas y no manipuladas».

Gardner no cabía en sí de emoción. Pero no todo el mundo se quedó igual de convencido. La cosa no dejaba de parecer sumamente improbable. Hubo un hombre, no obstante, al que interesó lo bastante para investigar un poco más: sir Arthur Conan Doyle.

Si algo era Conan Doyle, es muy meticuloso. En ese punto al menos, seguía la metodología de su famoso personaje a rajatabla. En consecuencia, solicitó una nueva verificación, esta vez de una autoridad indiscutida en fotografía: la compañía Kodak, que además

era, casualmente, la fabricante de la cámara empleada para hacer las fotos.

La compañía se negó a darles su respaldo oficial. Las imágenes se habían captado, sin duda, con una sola exposición, afirmaron los expertos, y no mostraban indicios de manipulación. Pero afirmar que eran genuinas quizás era ir demasiado lejos. *Podían* ser un fraude, aunque no hubiera indicios aparentes, ya que, en cualquier caso, las hadas no existen. Por tanto, las fotos no podían ser auténticas.

Conan Doyle desestimó este último punto por defecto de lógica: era un perfecto ejemplo de argumento circular. Las demás afirmaciones, no obstante, parecían bastante sensatas. No se apreciaban indicios de manipulación. Una sola exposición. Resultaba muy convincente, desde luego, y más si se sumaba a la validación de Snelling. El único hallazgo negativo que ofrecía Kodak era pura conjetura; y ¿quién mejor que el creador de Sherlock Holmes para descartar eso de toda consideración? Quedaba, sin embargo, una parte de los hechos por verificar: ¿qué tenían que decir las niñas retratadas en las fotografías? ¿Podían ofrecer alguna prueba, fuera a favor o en contra? Desafortunadamente, sir Arthur debía hacer un viaje a Australia que no podía posponer, por lo que pidió a Gardner que fuera en su lugar al escenario de las fotos, una pequeña localidad de Yorkshire Occidental llamada Cottingley para hablar con la familia en cuestión.

En agosto de 1920, Edward Gardner conoció a Elsie Wright y a su pequeña prima de seis años, Frances Griffiths. Le dijeron que

habían hecho las fotos hacía tres años, cuando Elsie tenía dieciséis y Frances diez. Sus padres, según le contaron, no se habían creído su cuento de hadas junto al arroyo, por lo que se habían decidido a documentarlo. Las fotografías eran el resultado.

A Gardner, las niñas le parecieron humildes y sinceras. Al fin y al cabo, eran muchachas de campo bien educadas, y difícilmente podían haber buscado su lucro personal, ya que no quisieron hablar siquiera de aceptar dinero por las fotos. Incluso le pidieron que no se divulgaran sus nombres si estas se hacían públicas. Y pese a que el señor Wright (el padre de Elsie) seguía mostrándose escéptico y afirmando que las imágenes no eran más que una broma infantil, Gardner quedó convencido de su autenticidad: las hadas eran de verdad. Las niñas no mentían. A su regreso a Londres, envió muy satisfecho su informe a Conan Doyle. De momento, la historia parecía sostenerse.

A pesar de todo, sir Arthur decidió que lo procedente era hacer más comprobaciones. Después de todo, los experimentos científicos debían replicarse antes de dar por válidos sus resultados. Así que Gardner hizo otro viaje al campo, esta vez con dos cámaras y una docena de placas con marcas especiales que no podían ser reemplazadas sin que el cambio se advirtiera. Se lo entregó todo a las niñas, con instrucciones de volver a captar a las hadas, a ser posible en un día soleado, cuando hubiera más luz.

No le decepcionaron. A principios del otoño, recibió tres fotografías más. Allí estaban las hadas. Las placas eran las originales que les

había suministrado. No se encontró en ellas indicio alguno de manipulación.

Arthur Conan Doyle quedó convencido. Los expertos estuvieron de acuerdo (aunque uno, naturalmente, no quiso dar su respaldo oficial). La repetición del experimento se había desarrollado satisfactoriamente. Las niñas parecían sinceras y dignas de confianza.

En diciembre, el célebre autor de Sherlock Holmes publicó en *The Strand Magazine* —la revista que había dado a conocer igualmente las aventuras del propio Holmes— las fotografías originales, junto con el relato del proceso de verificación, bajo el título «Hadas fotografiadas: un acontecimiento histórico». Dos años más tarde, sacó un libro, *El misterio de las hadas*, en el que explicaba su investigación inicial e incluía la corroboración adicional de la existencia de las fantásticas criaturas por el vidente Geoffrey Hodson. Conan Doyle había llegado a una conclusión y no tenía intención de cambiar de idea.



¿Cómo pudo Conan Doyle no pasar la prueba de la lógica holmesiana? ¿Qué arrastró a un individuo a todas luces tan inteligente a un camino que lo llevó a concluir que las hadas existen, solo porque un experto había afirmado que las fotos de Cottingley no eran una falsificación?

Sir Arthur puso tanto empeño en confirmar la autenticidad de las fotografías que en ningún momento se detuvo a hacer una pregunta elemental: ¿cómo es que, en tantas indagaciones sobre la cuestión, a nadie se le ocurrió que tal vez fuera más fácil fabricar las hadas en sí? Podemos convenir sin reservas en que era ilógica la

probabilidad de que dos niñas de diez y dieciséis años hubieran falsificado unas fotos capaces de confundir a los expertos; pero ¿y falsificar un hada? Vuelva el lector a mirar las imágenes de las páginas anteriores. A toro pasado, parece obvio que no pueden ser reales. ¿Dan esas hadas la impresión de estar vivas? ¿O parecen más bien recortadas en papel, por muy bien dispuestas que estén? ¿Por qué difieren tanto en contraste? ¿Por qué no están moviéndose las alas? ¿Por qué no fue nadie con las niñas a verlas con sus propios ojos?

Conan Doyle podría —y debería— haber indagado un poco más con respecto a las jovencitas en cuestión. De hacerlo, habría averiguado, de entrada, que la pequeña Elsie tenía un gran talento artístico; y que esto, casualmente, la había llevado a trabajar en un estudio de fotografía. También podría haber descubierto cierto libro, publicado en 1915, cuyas ilustraciones guardaban un parecido asombroso con las hadas que aparecían en las fotografías originales.

Holmes, seguramente, no se habría dejado engañar con tanta facilidad. ¿Era posible que las hadas tuvieran también representantes humanos, que acordaran su aparición ante las cámaras, que las atrajeran a este plano de la existencia, por así decirlo? Esa habría sido su primera pregunta. Algo que es improbable no es necesariamente imposible; pero requiere pruebas de un peso proporcionalmente mayor. Y parece bastante claro que sir Arthur Conan Doyle no procuró eso. ¿Por qué? Como veremos, cuando estamos deseando creer algo, nos volvemos menos escépticos e inquisitivos, y damos por buenas las pruebas con

mucho menos análisis de lo que jamás nos permitiríamos respecto de un fenómeno que no queremos creer. En otras palabras, no exigimos ni tantas pruebas ni tan diligentes. Y ese era el caso de la existencia de las hadas para Conan Doyle.

Cuando tomamos una decisión, lo hacemos en el contexto de los datos de los que disponemos en ese momento, y no retrospectivamente. Y, dentro de ese contexto, puede resultar ciertamente difícil hallar un equilibrio entre la necesaria apertura de mente y lo que se acepta como racional *en función de la época*. También a nosotros nos podrían engañar haciéndonos creer que existen las hadas (o un equivalente moderno). Lo único que hace falta es el entorno y la motivación adecuados. Pensémoslo antes de lanzarnos a juzgar el delirio de Conan Doyle (algo que espero que el lector se sienta menos inclinado a hacer antes de acabar el capítulo).

1. Prisionero de nuestro conocimiento y nuestra motivación

Propongo al lector el siguiente ejercicio. Cierre los ojos e imagínese un tigre. Está tendido en un claro de verde hierba, disfrutando del sol. Se lame las garras. Bosteza largamente y se gira sobre su espalda. Se oye un roce de ramas a un lado. Puede que solo sea el viento, pero el tigre se pone tenso. En un instante, está agazapado sobre sus cuatro patas, arqueado el lomo, la cabeza hundida entre los hombros.

¿Lo ve? ¿Qué aspecto tiene? ¿De qué color tiene el pelo? ¿Tiene rayas? ¿De qué color son? ¿Y los ojos? ¿Cómo es la cara? ¿Tiene

bigotes? ¿Y la textura del pelo? ¿Le ha visto los dientes cuando ha abierto la boca?

Si el lector es como la mayor parte de la gente, su tigre era de un tono naranja, con rayas negras en la cara y los costados. Puede que se haya acordado de añadir las características manchas blancas en el hocico y el vientre, las puntas de las garras y la base del cuello. Puede que no, y que su tigre fuera más monocromo que la mayoría. Puede que tuviera los ojos negros. O azules, quizá. Las dos cosas son posibles, desde luego. Puede que le viera mostrar los colmillos desnudos, puede que no.

Pero hay un detalle invariable para casi todo el mundo: lo que su tigre *no* era es de otro color predominante que no fuera ese cierto tono naranja rojizo tostado, entre fuego y melaza. Es poco probable que fuera el atípico tigre blanco, esa criatura que se diría albina y debe su pelaje a un gen doble recesivo, tan infrecuente que los expertos calculan que solo se da naturalmente en uno de aproximadamente cada diez mil tigres nacidos en libertad (y en realidad no son albinos: su condición resulta de una disminución de todos los pigmentos de la piel, no solo de la melanina). Igualmente improbable es que haya imaginado un tigre negro, también llamado tigre melánico. Esta coloración en particular —negro azabache de arriba abajo, sin rayas ni degradados— la causa un polimorfismo que resulta de una mutación no agouti (básicamente, el gen agouti o agutí determina que el pelaje sea rayado, el proceso normal de coloración de cada pelo individual). Ninguno de los dos tipos es común. Ninguno parece el tigre típico que el nombre evoca. Y, sin

embargo, los tres pertenecen a una misma y única especie: *Panthera tigris*.

Ahora cierre los ojos e imagínese otro animal: un pulpo imitador. Está apostado en el suelo oceánico, junto a unos arrecifes. El agua es de un azul turbio. Pasa cerca de él un banco de peces.

¿Desconcertado? Le voy a ayudar un poco. Este pulpo mide unos sesenta centímetros de largo, y tiene rayas o manchas marrones y blancas... pero no siempre. Y es que este animal tiene la habilidad de imitar el aspecto de hasta quince especies distintas de fauna marina. Puede presentarse tal cual la medusa de «La aventura de la melena de león», que tantas víctimas se cobró ante las narices de un perplejo Holmes. Puede adoptar la forma de una serpiente de agua rayada, o de un lenguado con su aspecto de hoja, o de una criatura que parece un pavo peludo con piernas humanas. Puede cambiar de color, de tamaño y de forma en un instante. En otras palabras, es imposible imaginárselo como un único animal. Es un sinfín de ellos a la vez, y ninguno que se pueda precisar en un momento dado.

Ahora le diré algo más: uno de los animales mencionados en los párrafos anteriores no existe en realidad. Puede que resulte ser real algún día, pero hoy por hoy es solo una leyenda. ¿De cuál cree que se trata? ¿El tigre naranja? ¿El blanco? ¿El negro? ¿El pulpo imitador?

Respuesta: el tigre negro. Aunque genéticamente no tendría nada de extraño —lo que sabemos de los patrones genéticos y hereditarios del tigre confirma que es teóricamente posible—, lo cierto es que no hay constancia de que se haya visto alguna vez un auténtico tigre

melánico. Ha habido quien afirmaba que sí. Ha habido ejemplos pseudomelánicos (con rayas tan anchas y próximas que casi podían tomarse por melanismo). Ha habido tigres marrones con rayas más oscuras. Ha habido tigres negros que resultaron ser leopardos negros, que son la causa más frecuente de confusión. Pero nunca ha habido un tigre negro. Ni un solo caso confirmado y verificado. Jamás.

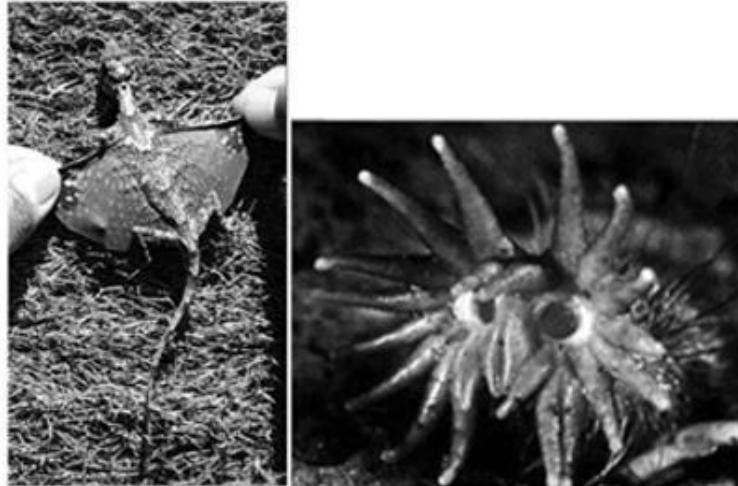
Pero apuesto a que el lector no ha tenido ningún reparo en creer que existía. Porque lo cierto es que la gente desea que existan desde hace siglos. Las bestias negras figuran en una leyenda vietnamita; han sido un obsequio principesco en muchas ocasiones; hasta a Napoleón le regaló uno el rey de Java (desgraciadamente, era un leopardo). Y no tienen nada de incoherente. Encajan con el perfil general de los animales que suponemos que existen. Y, qué diantre, ¿por qué no habían de existir?

El pulpo imitador, por su parte, también era un animal legendario hasta no hace mucho. No fue descubierto hasta 1998, año en que un grupo de pescadores encontró uno en los mares de Indonesia. El informe era tan extraño y parecía tan inverosímil que hicieron falta varias horas de metraje para convencer a los científicos escépticos de que la criatura era auténtica. Después de todo, si bien la mimesis es bastante común en el reino animal, no se conocía ninguna especie capaz de mimetizarse de varias formas distintas, ni se había observado a ningún pulpo adoptar la apariencia de otra especie.

La cuestión es que es fácil llamarse a engaño en un contexto aparentemente científico y creer que es real algo que no lo es. Cuantas más cifras se nos dan, cuantos más detalles vemos, cuantas más palabras altisonantes y aparentemente científicas leemos (como «melanismo», en vez de «negro uniforme»; «agutí» y «no agutí», en vez «a rayas» o «liso»; «mutación», «polimorfismo», «alelo», «genética», así apiladas una encima de otra), más fácil es que creamos que lo que se describe es real. Y a la inversa, nada más fácil que creer que algo no puede existir solo porque parece inverosímil, peregrino o discordante, porque nunca se ha visto y ni siquiera se sospechaba que existiera.

Imaginemos por un momento que las fotos de Cottingley, en vez de con hadas, hubieran mostrado a las niñas con alguna variedad de insecto desconocida hasta entonces. O si, por ejemplo, las pequeñas hubieran posado con esta criatura entre las manos...

... Un dragón en miniatura, nada menos. (En realidad, un *Draco sumatranus*, lagarto planeador que habita en Indonesia. Pero ¿quién podía saberlo en Inglaterra en tiempos de Conan Doyle?) O con esto otro:



Una criatura de las profundidades, o fruto de una imaginación oscura, o salida de un libro de terror tal vez. Pero ¿real? (Sí; el topo estrellado, *Condylura cristata*, que se encuentra en el oeste de Canadá. No se puede decir que sea muy conocido ni siquiera, al menos antes de que hubiera Internet, y no digamos ya en la época victoriana).

O, en fin, cualquier animal que pareciera una rareza hasta hace pocas décadas, y algunos que resultan extraños incluso hoy. ¿Habrían tenido que someterse a tantas pruebas, o habría bastado la evidente ausencia de fraude en las fotos?

Lo que creemos acerca del mundo —y el peso de las pruebas que exigimos para aceptar algo como un hecho— cambia constantemente. Esas creencias no son exactamente información almacenada en nuestro desván, ni fruto de la pura observación, y, sin embargo, tiñen cada uno de los pasos de la resolución de problemas. Nuestra idea de lo que es posible o razonable conforma nuestras concepciones apriorísticas y determina la manera en que

formulamos e investigamos las cuestiones. Como veremos, Conan Doyle estaba predispuesto a creer en la posibilidad de que existieran las hadas. Quería que existieran. Esa predisposición, a su vez, conformó su intuición acerca de las fotos de Cottingley, que determinó su incapacidad para descubrir el engaño por más que pensara que estaba siendo riguroso y exhaustivo en la verificación de su autenticidad.

Ese tipo de intuiciones afecta a la forma en que interpretamos los hechos. Ciertas cosas «parecen» más admisibles que otras; y al contrario: ciertas otras «no tienen sentido», por mucho que haya indicios y pruebas que las respalden. Estamos otra vez a vueltas con el sesgo de confirmación (y con otros muchos sesgos en el mismo paquete: la ilusión de la validez y de la comprensión, la ley de los números pequeños y el anclaje y la representatividad).

El psicólogo Jonathan Haidt, en *The Righteous Mind* resume el dilema en estos términos: «Se nos da fatal buscar pruebas que cuestionen nuestras propias creencias, pero otros se encargan de hacernos ese favor, igual que a nosotros se nos da bien señalar a los demás los errores de sus creencias». La mayoría de nosotros no tenemos ningún problema en detectar los fallos en las fotos de las hadas, porque no nos jugamos nada en el plano emocional con la posibilidad de su existencia. Pero si se tratara de algo que nos afecta personalmente, que pone en juego nuestra reputación, ¿nos parecería tan sencillo?

Es fácil contar a nuestras mentes cualquier historia sobre lo que es y lo que deja de ser. Depende profundamente de nuestra

motivación. Hasta podríamos pensar que no se pueden comparar las hadas con una criatura de las profundidades como el pulpo imitador, por difícil que nos resulte concebir una criatura así. Al fin y al cabo, sabemos que existen los pulpos. Sabemos que cada día se descubren nuevas especies animales. Sabemos que algunas de ellas pueden parecer un poco extravagantes. Las hadas, en cambio, van en contra de toda nuestra comprensión racional del funcionamiento del mundo. Y aquí es donde interviene el contexto.

2. ¿Un atolondramiento de la mente?

Conan Doyle no obró de forma totalmente atropellada al autenticar las fotos de Cottingley. Es cierto que no fue tan exhaustivo en la reunión de pruebas como, sin duda, habría exigido a su detective. (Y no está de más recordar que sir Arthur era más que diligente en ese tipo de empeño. Su labor fue decisiva para limpiar el nombre de dos sospechosos falsamente acusados de asesinato, George Edalji y Oscar Slater.) Pero sí consultó a los mayores expertos en fotografía que conocía; al igual que intentó la repetición del fenómeno, en cierto modo. ¿Y acaso era tan difícil convencerse de que dos niñas de diez y dieciséis años no hubieran podido alcanzar la maestría técnica necesaria para falsificar los negativos según se había sugerido?

Tratar de ver las fotografías como lo harían Conan Doyle y sus contemporáneos puede ayudarnos a entender con más claridad sus motivaciones. Recordemos que todo esto sucedió mucho antes de la aparición de las cámaras digitales, el Photoshop y la posibilidad de

retocar una imagen hasta la náusea, de forma que cualquiera puede crear cualquier cosa imaginable, y de forma mucho más convincente que las hadas de Cottingley. Por aquel entonces, la fotografía era un arte relativamente nuevo. Era una labor exigente, laboriosa y técnicamente difícil; no algo que pudiera hacer cualquiera, y mucho menos manipular de manera competente. Hoy no vemos esas imágenes con los mismos ojos que en 1920. El listón ha subido mucho. Hemos crecido con ejemplos muy variados. Hubo un tiempo en que una fotografía se consideraba una prueba concluyente, dado lo difícil que era tomarlas y manipularlas. Es casi imposible volver la vista atrás y hacerse una idea de lo mucho que han cambiado las cosas o lo diferente que parecía el mundo.

Así y todo, sobre las hadas de Cottingley pesaba una limitación muy seria (y, como resultaría para la reputación de Conan Doyle, insuperable). Que las hadas no existen ni pueden existir. Justo lo que le señaló a sir Arthur aquel empleado de Kodak: las pruebas *daban igual*, fueran las que fueran. Las hadas son criaturas imaginarias y no pertenecen al ámbito de la realidad. Y no hay más que hablar.

Nuestras propias concepciones acerca de lo que es posible y lo que no afectan a la valoración que hacemos de pruebas idénticas. Pero esas concepciones cambian con el tiempo, por lo que pruebas que en un momento determinado parecían insustanciales pueden llegar a resultar concluyentes. No hay más que pensar cuántas ideas parecían peregrinas cuando se formularon por primera vez, tan inconcebibles que no podían ser verdad: que la Tierra es redonda,

que gira alrededor del Sol; que el universo está formado casi completamente por algo que no podemos ver, materia oscura y energía. Y no olvidemos que en la época de madurez de Conan Doyle no dejaban de pasar cosas mágicas: la invención de los rayos X (o rayo de Röntgen, como se conocía), el descubrimiento de los gérmenes, los microbios, la radiación: cosas todas ellas que pasaron de lo invisible, y por tanto inexistente, a lo visible y aparente. Cosas nunca vistas que nadie había sospechado que existieran, y cuya realidad era de pronto innegable.

En ese contexto, ¿tan disparatado es que Conan Doyle se hiciera espiritualista? En 1918, cuando adoptó oficialmente esa creencia (o conocimiento, según él), no era ni mucho menos el único. El espiritualismo, aunque nunca contó con un respaldo mayoritario, tenía defensores ilustres a ambos lados del Atlántico. William James, sin ir más lejos, pensaba que para la nueva disciplina de la psicología era esencial explorar las posibilidades de la investigación paranormal: «Apenas, hoy por hoy, se ha empezado a rascar con propósitos científicos en la superficie de los hechos llamados *psíquicos* [parapsicológicos]. Estoy convencido de que será a través de la indagación de estos hechos como se consigan las mayores conquistas científicas de la próxima generación». Lo paranormal, según creía él, era el futuro del conocimiento en el siglo XX. Era el camino por el que avanzaría no solo la psicología, sino toda conquista científica.

Y esto lo afirmaba quien está considerado como el padre de la psicología moderna. Por no mencionar algunos otros nombres que

nutrían las filas de la comunidad espiritualista. El fisiólogo y especialista en anatomía comparada William B. Carpenter, autor de obras muy influyentes en la neurología comparada; el prestigioso astrónomo y matemático Simon Newcomb; Alfred Russel Wallace, naturalista que propuso la teoría de la evolución a la vez que Charles Darwin; el físico y químico William Crookes, descubridor de nuevos elementos y de nuevos métodos para estudiarlos; Oliver Lodge, físico que intervino muy directamente en el desarrollo de la telegrafía sin hilos; el psicólogo Gustav Theodor Fechner, fundador de la psicofísica, uno de los campos más rigurosamente científicos de la investigación psicológica; el fisiólogo Charles Richet, galardonado con el premio Nobel por sus estudios sobre la anafilaxis; y la lista es bastante más larga.

¿Y hasta qué punto hemos dejado eso atrás hoy en día? En los Estados Unidos, en 2004, el 78% de la población afirmaba creer en los ángeles. En cuanto al mundo de lo paranormal en sí, pensemos en esto: en 2011, Daryl Bem, una de las grandes autoridades de la psicología moderna —que se dio a conocer con una teoría según la cual percibimos nuestros propios estados mentales y emocionales de la misma manera que los ajenos, observando señales físicas—, publicó un artículo en la revista *Journal of Personality and Social Psychology*, de las más prestigiosas e influyentes en esa disciplina. El tema: la prueba de la existencia de la percepción extrasensorial o PES. Según él sostiene, los seres humanos pueden ver el futuro. En un estudio, por ejemplo, se mostraba a estudiantes de la Universidad Cornell dos cortinas en una pantalla. Tenían que

adivinar tras cuál de ellas se escondía una fotografía. Después de que eligieran, se corría la cortina y el investigador les mostraba la ubicación de la foto.

¿Y qué sentido tiene, podemos preguntarnos (muy razonablemente), mostrar la ubicación *después* de que hayamos elegido? Bem opina que si somos capaces de ver el futuro, aunque sea a muy corto plazo, podremos usar esa información retroactivamente, y adivinar en el presente con un grado de acierto por encima de la media.

Pero el asunto aún tiene más miga. Había dos tipos de fotos: unas neutras y otras de escenas eróticas. Bem intuía que era posible que se nos diera mejor ver el futuro si ese futuro merecía la pena (sonrisita y guiño cómplice). Si tenía razón, el índice de acierto superaría el 50% previsto por la ley de probabilidad. Y, ¡sorpresa!, hete aquí que para las imágenes eróticas ese índice rondaba en torno al 53%. La PES es una realidad. Alegrémonos todos. O, en palabras más prudentes del psicólogo Jonathan Schooler (uno de los que escribieron críticas del artículo): «Creo sinceramente que un descubrimiento de esta índole llevado a cabo por un investigador respetado y meticuloso merece que se le dé publicidad». Dejar atrás el terreno de las hadas y el espiritualismo es más difícil de lo que pensábamos. Y más aún si hablamos de algo que *queremos* creer.

Las investigaciones de Bem han suscitado alarmas de «crisis de la disciplina» exactamente igual que la profesión pública de espiritualismo de William James hace más de cien años. De hecho, le tildan precisamente de eso en el mismo número de la revista en que se publicaba su trabajo: un caso infrecuente de aparición

simultánea de un artículo y su refutación. ¿Es posible que en la *Journal of Personality and Social Psychology* vieran el futuro e intentaran ir un paso por delante de la controvertida decisión de publicarlo siquiera?

Las cosas no han cambiado tanto. Solo que ahora en vez de hablar de «investigación psíquica», lo llaman parapsicología o percepción extrasensorial. (Y está la otra cara de la moneda: ¿cuánta gente se niega a dar crédito a los resultados del experimento de Stanley Milgram sobre la obediencia, que demostraban que una inmensa mayoría somete a otros a descargas eléctricas incluso de niveles mortales si se les ordena que lo hagan, sabiendo perfectamente lo que hacen y aunque vean y oigan sufrir a las víctimas?) Nuestros instintos no se dejan vencer así como así, tiren para donde tiren. Hacerlo requiere un esfuerzo consciente de voluntad.

A nuestra intuición le da forma el contexto, y ese contexto está profundamente condicionado por el mundo en que vivimos. Por eso puede ser como una especie de anteojeras, por decirlo así, o crearnos un punto ciego, como le pasó a Conan Doyle con sus hadas. No obstante, con *mindfulness* o atención consciente podemos intentar hallar un equilibrio entre verificar nuestras intuiciones y mantener la necesaria apertura mental. Eso nos permitirá afinar al máximo nuestros juicios, con la información de que disponemos y nada más, pero también en el entendimiento de que el tiempo puede cambiar la forma y el color de esa información.

¿Podemos realmente, entonces, reprochar a Arthur Conan Doyle su devoción por los cuentos de hadas? ¿Tan disparatada era, sobre el

telón de fondo de la Inglaterra victoriana, en que las hadas poblaban las páginas de casi cualquier libro infantil (incluido el *Peter Pan* de su buen amigo J. M. Barrie), y en que hasta físicos y psicólogos, químicos y astrónomos afirmaban sin reparos que algo de eso había? Después de todo, sir Arthur era humano y nada más, igual que nosotros.

Nunca llegaremos a saberlo todo. Lo más que podemos hacer es recordar los preceptos de Holmes y aplicarlos fielmente. Y recordar que uno de ellos es tener una mentalidad abierta; de ahí la máxima (o axioma, como lo llama él en este caso concreto en «Los planos del Bruce-Partington») de que «cuando fallan todas las demás posibilidades, la verdad tiene que estar en la única que permanece en pie, por muy poco probable que sea».

Pero ¿cómo llevamos eso a la práctica? ¿Cómo ir más allá de la comprensión teórica de esa necesidad de equilibrio y apertura mental y saber aplicarla concretamente, en el momento, en situaciones en que quizá no tengamos tanto tiempo para analizar nuestros juicios como cuando estamos leyendo tranquilamente?

Esto nos lleva de vuelta al principio: a la actitud mental que cultivamos y a la estructura que intentamos conservar a toda costa en el desván de nuestro cerebro.

3. La mentalidad del cazador

Una de las imágenes de Sherlock más recurrentes en sus relatos es la de Holmes el cazador, el predador siempre dispuesto que busca la captura de su próxima presa hasta cuando parece descansar

tranquilamente en la sombra; el tirador vigilante, atento al menor signo de actividad incluso cuando apoya el rifle sobre las rodillas durante una pausa de media tarde.

Consideremos la descripción que hace Watson de su compañero en «El pie del diablo»:

Podía adivinarse la energía al rojo vivo que se ocultaba debajo del exterior flemático de Holmes, con solo observar el cambio brusco que se operaba en él al entrar en el fatal apartamento. En un instante se puso tenso y alerta, con los ojos brillantes, el rostro rígido y los miembros temblando de actividad febril [...] como el osado sabueso registra la madriguera.

Es verdaderamente la imagen perfecta. Nada de gastar energías sin necesidad, solo un estado de atención permanente que te permite estar listo para actuar sin previo aviso, como el cazador que avista de pronto un león, el león que avista una gacela o el sabueso que siente la proximidad del zorro y cuyo cuerpo se tensa aprestándose para la persecución. En el símbolo del cazador, se funden en una forma única y elegante todas las cualidades del pensamiento que Sherlock Holmes encarna. Y si cultivamos esa disposición mental estaremos un poco más cerca de poder llevar a la práctica lo que comprendemos en teoría. La mentalidad del cazador compendia aquellos elementos del pensamiento holmesiano que de otro modo podrían escapársenos, y aprender a aplicar regularmente esa mentalidad sirve para recordarnos los principios que podríamos descuidar si no.

LA ATENCIÓN SIEMPRE PRESTA

Ser un cazador no significa estar siempre cazando. Significa estar siempre listo para ponerse en alerta cuando lo justifiquen las circunstancias, pero no dilapidar nuestras energías cuando no sea así. Estar atento a las señales que requieren nuestra atención, pero saber cuáles podemos ignorar. Como bien sabe todo buen cazador, hay que hacer acopio de todos nuestros recursos para los momentos que importan.

Los letargos de Holmes —ese «exterior flemático» que en otros pudiera ser síntoma de melancolía, depresión o simple apatía— están muy calculados. No tienen nada de letárgicos. En esos momentos de engañosa inacción, sus energías están concentradas en el desván de su cerebro, dando vueltas por él, hurgando en los rincones, reuniendo fuerzas para volcarlas centradas en el instante en que se requiera. En ocasiones, el detective se niega incluso a comer, porque no quiere distraer la sangre que riega su pensamiento. « [L]as facultades se afinan cuando se les hace pasar hambre», le dice a Watson en «La aventura de la piedra preciosa de Mazarino», cuando este le apremia a tomar algo de alimento. «Seguramente que usted, querido Watson, como médico que es, reconocerá que lo que la digestión nos hace ganar en aporte de sangre nos lo quita en capacidad cerebral. Yo soy un cerebro, Watson. Todo el resto de mi ser es un simple apéndice. Por consiguiente, es el cerebro al que yo tengo que atender.»

Nunca debemos olvidar que nuestra atención —y, en un sentido más amplio, nuestras capacidades cognitivas— son parte de una reserva finita que se secará si no se administra adecuadamente y se

rellena con regularidad. Por eso, hemos de emplear nuestro caudal de atención cuidadosa y selectivamente. Y estar preparados para saltar en cuanto haga su aparición ese tigre, para entrar en tensión en el instante en que la brisa nos traiga el olor del zorro; la misma brisa que a un olfato menos atento que el nuestro solo le hablará de primavera y flores frescas. Hemos de saber cuándo entrar en acción, cuándo retirarnos... y cuándo hay que ignorar algo por completo.

ADECUACIÓN AL ENTORNO

Un cazador sabe qué presa quiere, y modifica su planteamiento en consecuencia. Al fin y al cabo, no vas a cazar a los zorros igual que a los tigres, ni planteas la caza de la perdiz como el acoso a un ciervo. A menos que te contentes con cazar el mismo tipo de presa una y otra vez, tienes que aprender a adaptarte a las circunstancias, a cambiar de arma, de estrategia y hasta de conducta según dicte cada situación concreta.

Al igual que el objetivo de un cazador es siempre el mismo —matar a la presa—, el de Holmes siempre es obtener información que le conduzca al sospechoso. Y, sin embargo, podemos observar que sus tácticas varían según de quién se trate, quién sea la «presa» de turno. Lee a la persona y procede en consecuencia.

En «El carbunclo azul», Watson se maravilla ante la habilidad de Holmes para obtener una información que solo unos instantes antes se anunciaba esquiva. Holmes le explica cómo lo ha hecho: «Cuando vea usted un hombre con patillas recortadas de ese modo y el *Pink'Un* asomándole del bolsillo, puede estar seguro de que siempre se le podrá sonsacar mediante una apuesta —señaló—. Me atrevería

a decir que si le hubiera puesto delante cien libras, el tipo no me habría dado una información tan completa como la que le saqué haciéndole creer que me ganaba una apuesta».

Comparemos esta táctica con la que emplea en *El signo de los cuatro*, cuando se propone averiguar detalles de la lancha de vapor *Aurora*. «Con esta clase de gente —le dice a Watson—, lo principal es no dejarles que supongan que los datos que uno les pide puedan tener la menor importancia. Como se lo debe usted suponer, se cierran como una ostra. En cambio, si hace como que los escucha porque no tiene otro remedio, es probable que averigüe lo que desea.»

No se intenta sobornar a alguien que se considera por encima. Pero se le puede abordar con una apuesta si se aprecian en él indicios de que es un jugador. No puedes estar pendiente de cada palabra de alguien que se guardaría mucho de ir dando información a cualquiera. Pero sí dejar hablar despreocupadamente y fingir condescendencia con alguien en quien observas cierta inclinación al cotilleo. Cada persona es distinta, cada situación requiere su particular enfoque. Solo un cazador muy negligente sale a atrapar un tigre con la misma escopeta que usaría para disparar a un faisán. Aquí no valen tallas únicas. Una vez que tiene uno las herramientas y que las ha dominado, puede blandirlas con más autoridad, y no usar un martillo para lo que solo requiere una palmadita. Hay un momento tanto para los métodos más directos como para los menos ortodoxos. El cazador los conoce todos y sabe cuándo emplear cada uno.

ADAPTABILIDAD

Un cazador sabe adaptarse cuando las circunstancias cambian de manera imprevista. ¿Y si has salido a cazar patos y de pronto ves un ciervo tras un matorral cercano? Habrá quien diga: «No, gracias», pero muchos se adaptarán para hacer frente al desafío, aprovechando la oportunidad de cobrar una presa más valiosa, por decirlo así.

Fijémonos en «La aventura de Abbey Grange»: en el último momento, Holmes decide no entregar al sospechoso a Scotland Yard. «No he sido capaz de hacerlo, Watson», le dice al doctor.

Una vez cursada la orden de detención, nada en el mundo habría podido salvarlo. Una o dos veces a lo largo de mi carrera he tenido la impresión de que había hecho más daño yo descubriendo al criminal que este al cometer su crimen. Así que he aprendido a ser cauto y ahora prefiero tomarme libertades con las leyes de Inglaterra antes que con mi propia conciencia. Es preciso que sepamos algo más antes de actuar.

No se sigue irreflexivamente la secuencia de acciones planeada de antemano. Las circunstancias cambian, y con ellas la estrategia. Hay que pensar antes de lanzarse a actuar o juzgar a alguien, según sea el caso. Todo el mundo comete errores, pero algunos de ellos puede que no fueran propiamente errores, a la luz del contexto, el momento y la situación (al fin y al cabo, si hacemos una elección es porque en ese momento nos parece la mejor). Y si decidimos atenernos a lo previsto a pesar de los cambios, al menos optaremos por el llamado camino «no óptimo» deliberadamente y con plena

conciencia de lo que hacemos. Y aprenderemos siempre «a saber un poco más» antes de actuar. Por decirlo en palabras de William James: «Todos nosotros, científicos o no, vivimos en algún plano inclinado de credulidad. El plano se vence hacia un lado para un hombre, y hacia otro lado para otro; ¡y que aquel cuyo plano no se incline hacia ningún lado tire la primera piedra!».

RECONOCER LAS LIMITACIONES

Un cazador conoce sus puntos débiles. Si tiene un lado ciego, pide a alguien que lo cubra, o se asegura de que no quede expuesto si no tiene a nadie a mano. Si tiende a tirar alto, ya lo sabe. Cualquiera que sea su desventaja, debe tenerla en cuenta para salir airoso de la cacería.

En «La desaparición de lady Frances Carfax», Holmes comprende dónde está la desaparecida dama cuando ya casi es demasiado tarde para salvarla. «Mi querido Watson —dice a este cuando vuelven a casa, tras haberlo logrado por cuestión de minutos—, si decide incorporar este caso a sus anales, deberá hacerlo solo como un ejemplo de ese eclipse momentáneo al que está expuesto incluso el cerebro mejor equilibrado. Estos deslices son comunes a todos los mortales, y más grande será aquel que sepa reconocerlos y ponerles remedio. Quizá sea yo acreedor [de] esta alabanza moderada.»

Para saber cuál puede ser su punto flaco, el cazador tiene que fallar primero. La diferencia entre el cazador de éxito y el que no lo tiene no es que este falle y aquel no, es el reconocimiento del error, y la capacidad de aprender de él y de evitarlo en lo sucesivo. Necesitamos reconocer nuestras limitaciones para superarlas, saber

que somos falibles y reconocer la falibilidad que tan fácilmente vemos en otros en nuestros propios pensamientos y acciones. Y si no lo hacemos, estaremos condenados a seguir creyendo en las hadas para siempre (o a no creer nunca en ellas, aunque haya señales que indiquen la conveniencia de una mayor apertura mental).

CULTIVAR LA CALMA

Un cazador sabe cuándo necesita apaciguar su mente. Si se permite el lujo de intentar captar todo lo captable, sus sentidos se verán desbordados. Perderán su agudeza. Perderán la habilidad de concentrarse en las señales relevantes y filtrar las que no lo son tanto. Para desarrollar ese tipo de atención, es esencial tener momentos de quietud.

Watson lo expresa de forma sucinta en *El sabueso de los Baskerville* cuando Holmes pide que le deje solo un rato. Su amigo no protesta. «Yo sabía que a Holmes le eran muy necesarios la reclusión y el aislamiento durante las horas de intensa concentración mental en las que sopesaba hasta los indicios más insignificantes y elaboraba diversas teorías que luego contrastaba para decidir qué puntos eran esenciales y cuáles carecían de importancia», escribe.

El mundo está lleno de distracciones. Nunca va a sosegar por ti, ni te dejará a solas por propia iniciativa. El cazador debe procurarse él mismo su reclusión y su aislamiento, su serenidad mental, su espacio propio en que repensar sus tácticas y enfoques y repasar sus actuaciones pasadas y sus planes futuros. Sin esos silencios ocasionales, mal puede esperar una buena caza.

VIGILANCIA CONSTANTE

Y sobre todas las cosas, un cazador nunca baja la guardia, ni siquiera cuando piensa que es imposible que ningún tigre en sus cabales ande por ahí rondando en el bochorno de la tarde. Quién sabe, quizá sea ese precisamente el día en que se deja ver por primera vez un tigre negro, y quizás ese tigre tenga distintos hábitos de caza que aquellos a los que estamos acostumbrados (¿no es distinto su camuflaje?, ¿no tendría sentido que se nos aproximara de forma totalmente distinta?). Como repetidamente advierte Holmes, a menudo es el crimen menos llamativo el más difícil de resolver. Nada alimenta más la autocomplacencia que la rutina y la apariencia de normalidad. Nada adormece la vigilancia tanto como lo consabido. Nada acaba con el cazador de éxito como la autocomplacencia que trae consigo el éxito mismo y que está en las antípodas de aquello que precisamente le hizo triunfar.

No seamos el cazador al que se le escapó la presa porque creyó tenerlo todo tan controlado que sucumbió a la rutina y la acción irreflexivas. No perdamos nunca la plena conciencia de cómo aplicamos las reglas. No dejemos nunca de pensar. Es como ese momento de *El valle del terror* en que Watson dice «estoy inclinado a pensar...», y Holmes le corta con mucha clase: «Yo debería hacer lo mismo».

¿Cabe imagen más apropiada de esa conciencia de la mente que es la cumbre del enfoque holmesiano del pensamiento? Un cerebro, lo primero y principal, y, en él, la conciencia de un cazador. El cazador que nunca se siente simplemente inclinado a pensar, sino que lo

hace, siempre. Pues esa *mindfulness*, esa atención consciente, no empieza ni termina con el principio de cada caza, de cada empresa o de cada procesamiento lógico. Es un estado constante, una presencia mental bien ensayada, hasta cuando da por concluida la jornada por la noche y estira las piernas ante la chimenea.

Si aprendemos a pensar como un cazador tendremos mucho ganado de cara a asegurar que no nos cegamos a las evidentes incoherencias del país de las hadas, aunque nos estén mirando a los ojos. No deberíamos negar sin más lo que vemos, pero sí desconfiar, y ser conscientes de que, por mucho que deseemos ser los primeros en descubrir por fin una demostración concluyente de su existencia, tal demostración puede estar aún en el futuro, o no existir en absoluto; en ambos casos, hay que tratar las pruebas con idéntico rigor. Y deberíamos aplicar esa misma actitud a los demás y sus creencias.

La forma en que uno se ve a sí mismo es importante. Si nos vemos como un cazador, puede que descubramos que nos vamos volviendo más capaces de cazar como es debido, por decirlo así. Decidamos o no admitir la posibilidad de que existan las hadas, el cazador que hay en nosotros lo habrá hecho meditadamente. No sin estar preparados.

En 1983, el cuento de las hadas de Cottingley llegó a lo más parecido a su final que tendría nunca. Más de sesenta años después de que las fotografías salieran a la luz, Frances Griffiths, a sus setenta y seis años, hizo una confesión: las fotos eran falsas. O al menos, lo eran cuatro de ellas. Las hadas eran ilustraciones de su

prima mayor, sujetas con alfileres de sombrero. Y la prueba del ombligo que Conan Doyle creyó ver en el duende en la impresión original no era en realidad más que eso: un alfiler de sombrero. La última fotografía, sin embargo, era auténtica. O eso dijo Frances.

Dos semanas después fue la propia Elsie Hill (Wright de soltera) la que dio la cara. «Es verdad», dijo, tras haber guardado silencio desde que tuvo lugar el incidente. Había dibujado las hadas en sepia sobre cartulina Windsor and Bristol y las había coloreado con acuarelas estando sus padres fuera de casa. Luego las había prendido al suelo con alfileres. En cuanto a las figuras en sí, parece ser que las copió de *Princess Mary Gift Book* [*El libro de regalos de la princesa María*], publicado en 1915. ¿Y la última fotografía, la que Frances había dicho que era auténtica? Frances ni siquiera estaba presente, declaró Elsie a *The Times*. «Estoy muy orgullosa de esa: la hice con mi propia máquina, y tuve que esperar a que llegara un día soleado para tomarla —dijo—. Pero el secreto de esa foto no lo revelaré hasta la última página de mi libro.»

Desgraciadamente, nunca llegó a escribir ese libro. Frances Griffiths murió en 1986, y Elsie al cabo de dos años. Hoy por hoy, aún hay quien sostiene que la quinta fotografía era auténtica. Las hadas de Cottingley no se resignan a morir.

Pero tal vez, solo tal vez, el cazador Conan Doyle hubiera podido escapar a ese destino. Si hubiera tenido una actitud un poquito más crítica consigo mismo (y con las niñas), si hubiera indagado tan solo un poco más, quizás hubiera podido aprender de sus errores, como hacía su creación tratándose de sus propios vicios. Puede que

Arthur Conan Doyle fuera un espiritualista, pero su espiritualidad no logró asimilar la única página de Sherlock Holmes cuyo aprendizaje era innegociable: *mindfulness*, la atención consciente.

W. H. Auden dice de Holmes:

Su actitud para con la gente y su técnica de observación y deducción son las mismas del químico o el físico. Si prefiere como objeto a seres humanos antes que la materia inanimada, es porque investigar lo inanimado es fácil en cuanto que no hay en ello heroísmo alguno, dado que no puede mentir, como pueden y hacen los seres humanos, de modo que, tratando con ellos, la observación tiene que ser el doble de perspicaz, y la lógica el doble de rigurosa.

A pocas cosas concedía tanto valor sir Arthur Conan Doyle como al heroísmo. Y, sin embargo, no acertó a comprender que los animales que estaba cazando eran tan humanos como los que creaba. No fue el doble de perspicaz, ni el doble de lógico, ni el doble de riguroso. Pero quizá podría haber sido, con un poco de ayuda de la mentalidad de la que había dotado a su detective, alguien que no habría olvidado nunca que los seres humanos pueden mentir, y lo hacen; que todo el mundo puede equivocarse y todo el mundo es falible, incluidos nosotros.

Conan Doyle no tenía forma de saber por qué derroteros iría la ciencia. Hizo lo que pudo lo mejor que pudo, y lo hizo sin salirse de los parámetros que había establecido para sí mismo, y que —añadiría yo— siguen en pie hoy en día. Porque, contrariamente a la confiada predicción de William James, nuestros conocimientos sobre las fuerzas invisibles que guían nuestras vidas, si bien están a

años luz de lo que sir Arthur jamás pudo imaginar en lo tocante a los fenómenos naturales, siguen anclados en torno a 1900 en lo que a explicar los fenómenos paranormales se refiere.

Pero la cuestión es más grande que Sherlock Holmes o Arthur Conan Doyle (o que Daryl Bem o William James, ya puestos). Todos estamos limitados por nuestros conocimientos y nuestro contexto. Y haremos bien en recordarlo. El solo hecho de que algo nos resulte inexplicable no implica que lo sea. Y que nos equivoquemos por falta de conocimientos no significa que no podamos remediarlo, o que no podamos seguir aprendiendo. En lo tocante a la mente, todos podemos ser cazadores.

Citas

«Podía adivinarse la energía al rojo vivo que se ocultaba debajo del exterior flemático de Holmes...», de Su última reverencia, «El pie del diablo».

«Cuando vea usted un hombre con patillas recortadas de ese modo y el Pink'Un asomándole del bolsillo, puede estar seguro de que siempre se le podrá sonsacar mediante una apuesta...», de Las aventuras de Sherlock Holmes, «El carbunco azul».

«Una vez cursada la orden de detención, nada en el mundo habría podido salvarlo...», de El regreso de Sherlock Holmes, «La aventura de Abbey Grange».

«Mi querido Watson [...], si decide incorporar este caso a sus anales, deberá hacerlo solo como un ejemplo de ese

eclipse momentáneo al que está expuesto incluso el cerebro mejor equilibrado...», de Su última reverencia, «La desaparición de lady Frances Carfax».

«Estoy inclinado a pensar...», de El valle del terror, primera parte, capítulo 1: «La advertencia».

Epílogo

Walter Mischel tenía nueve años cuando empezó el jardín de infancia. No es que sus padres hubieran descuidado su escolarización. Solo que no sabía hablar inglés. Corría 1940, y los Mischel acababan de llegar a Brooklyn. Eran una de las contadas familias judías que tuvieron la fortuna de escapar de Viena tras la anexión nazi en la primavera de 1938. Las razones tenían tanto que ver con la suerte como con la previsión: habían encontrado un certificado de ciudadanía estadounidense a nombre de un abuelo materno muerto años antes. Al parecer, lo había obtenido mientras estuvo trabajando en Nueva York, en torno a 1900, antes de volver a Europa.

Pero si se pregunta al doctor Mischel por sus recuerdos más antiguos, es muy probable que no empiece hablando de cómo las juventudes hitlerianas le pisaron los zapatos nuevos en las aceras de Viena. Ni de cómo sacaron a rastras de sus casas a su padre y a otros hombres judíos y los obligaron a marchar en pijama sosteniendo ramas, en un «desfile» improvisado por los nazis que parodiaba la tradicional bienvenida judía a la primavera (su padre tenía la polio y no podía caminar sin bastón, con lo que el joven Mischel tuvo que presenciar cómo iba dando tumbos de un lado a otro de la procesión). Ni tampoco de la huida de Viena, de su estancia en Londres en la habitación de invitados de un tío o del viaje a los Estados Unidos al acabar la guerra.

Lo que contará serán sus primeras semanas en aquella clase de preescolar, cuando al pequeño Walter, que apenas sabía una palabra de inglés, le hicieron un test de inteligencia. A nadie debería sorprender que no le saliera muy bien. Acababa de llegar a una cultura desconocida y el test era en un idioma desconocido. Y, sin embargo, a su maestra le *sorprendió*. O eso le dijo a él. También le dijo que estaba muy decepcionada. ¿No se suponía que eran tan listos los extranjeros? Esperaba más de él.

La historia de Carol Dweck es la contraria. Estando en sexto de primaria —en Brooklyn igualmente— también a ella le hicieron un test de inteligencia, junto al resto de su clase. Luego, la maestra procedió a hacer algo que hoy estaría muy mal visto, pero que era bastante común por aquel entonces: dispuso a los alumnos en los pupitres según el orden de sus puntuaciones. Los más «listos» en las primeras filas, y los menos afortunados progresivamente más lejos de los profesores. El orden era inmutable, y a los alumnos que habían sacado peores resultados no se les permitía hacer ni siquiera las tareas más elementales del aula, como borrar la pizarra o portar el banderín en las asambleas escolares. Había que recordarles constantemente que su cociente intelectual no daba la talla.

Dweck estuvo entre las más afortunadas. Su asiento: el primero. Había obtenido el cociente más alto de su clase. Y, sin embargo, algo no le cuadraba. Sabía que bastaría con que le hicieran otro test para dejar de ser tan inteligente. ¿Tan sencilla era la cosa? ¿Una puntuación, y tu inteligencia quedaba establecida para siempre?

Años más tarde, Walter Mischel y Carol Dweck coincidieron en el cuerpo docente de la Universidad de Columbia (en el momento de escribir esto, Mischel sigue ahí, mientras que Dweck se ha trasladado a Stanford). Los dos habían llegado a ser figuras destacadas de la investigación en psicología social y de la personalidad (aunque Mischel era dieciséis años mayor que Dweck), y ambos atribuyen a aquel test de la infancia su trayectoria profesional posterior, su deseo de investigar esas características supuestamente fijas, como la inteligencia o los rasgos de la personalidad, que podían medirse mediante un simple test y, con esa medida, determinar el futuro de cada uno.

Era bastante fácil comprender cómo había llegado Dweck a esas cumbres del éxito académico. Después de todo, era la más lista. Pero ¿y Mischel? ¿Cómo pudo alguien con un coeficiente intelectual que le habría situado directamente en la última fila de la clase de Dweck llegar a convertirse en una de las figuras señeras de la psicología del siglo XX, autor de los famosos experimentos de la golosina sobre el autocontrol y de un enfoque totalmente novedoso del estudio de la personalidad y su medición? Algo no acababa de cuadrar, y seguro que no eran la inteligencia de Mischel ni su estratosférica trayectoria profesional.

Sherlock Holmes es un cazador. Sabe que no hay nada que se resista a su maestría; de hecho, cuanto más difícil sea la cosa, mejor. Y puede que en esa actitud resida en buena medida su éxito, y en buena medida el fracaso de Watson en sus intentos de seguirle el paso. Recordemos la escena de «La aventura del colegio Priory» en

la que Watson acaba por perder toda esperanza de averiguar qué pasó con el estudiante y el profesor desaparecidos. «No se me ocurre otra cosa», le dice a Holmes. Pero este no está dispuesto a rendirse: « ¡Bah, bah! Peores problemas hemos resuelto», responde.

O recordemos cuando Watson concluye en relación a un mensaje cifrado que «penetrar en él está más allá de los poderes humanos». La respuesta de Holmes es: «Tal vez hay puntos que hayan escapado a su pensamiento maquiavélico». Pero está claro que la actitud de Watson no lo ayuda en nada. «Consideremos el problema en la luz de la razón pura», le indica. Y, naturalmente, pasa a descifrar la nota.

En cierto sentido, podríamos decir que en ambos casos Watson se ha derrotado a sí mismo antes de empezar siquiera. Al declarar que no se le ocurre nada más y que el problema está más allá de la capacidad humana, ha cerrado su mente a la posibilidad de resolverlo con éxito. Y resulta que esa disposición mental es lo más decisivo: algo intangible, que no puede medirse con el resultado de un test.

Lo que Carol Dweck ha pasado años estudiando es justamente lo que separa el « ¡bah, bah!» de Holmes del «no se me ocurre otra cosa» de Watson, o los éxitos de Mischel de su supuesto cociente intelectual. Sus investigaciones parten de dos presupuestos fundamentales: el cociente intelectual no puede ser la única manera de medir la inteligencia, y el concepto mismo de inteligencia podría entrañar más de lo que salta a la vista.

Según Dweck, hay fundamentalmente dos grandes concepciones de la inteligencia: la «teoría incremental» y la «teoría de la entidad». Para los adeptos a la teoría incremental, la inteligencia es fluida: si uno se esfuerza más, aprende más y se aplica más, se hará más inteligente. En otras palabras, se rechaza la idea de que haya algo cuya penetración pueda estar «más allá de los poderes humanos». La puntuación de Walter Mischel en su primer test de inteligencia no solo no debería ser motivo de decepción, sino que tiene poco que ver con sus capacidades reales y su rendimiento posterior.

En cambio, los teóricos de la entidad creen que la inteligencia es fija. Por mucho que nos empeñemos, nunca seremos más listos (ni más tontos) de lo que éramos en un principio. Es la suerte que nos toca. Esa era la postura de la maestra de Dweck en sexto de primaria y de la del jardín de infancia de Mischel. Significa que si acabas en la última fila, en la última fila te quedas. Y no hay nada que puedas hacer al respecto. Se siente, colega, te ha tocado la china.

En el curso de sus investigaciones, Dweck ha observado repetidamente algo muy interesante: cómo se desenvuelva una persona —sobre todo si reacciona ante un fracaso— depende en gran medida de cuál de esas dos concepciones abraza. Un teórico incrementalista ve en el fracaso una oportunidad para aprender; un teórico de la entidad, una limitación frustrante que no tiene remedio. En consecuencia, mientras que el primero puede sacar de la experiencia algo que aplicar a situaciones futuras, el segundo es más probable que dé directamente su causa por perdida, de forma

que, en definitiva, la idea que nos hacemos del mundo y de nosotros mismos puede cambiar la forma en que aprendemos y lo que sabemos.

En un estudio reciente, un grupo de psicólogos decidió comprobar si esta reacción diferenciada solo es conductual o tiene efectos más profundos, en el nivel del rendimiento cerebral. Los investigadores midieron los «potenciales relacionados con eventos» o PRE (son señales eléctricas neuronales resultantes de un evento interno o externo) en el cerebro de unos estudiantes universitarios que realizaron una simple tarea de flancos. Se les mostraba una serie de cinco letras y debían identificar rápidamente la letra central. Las letras podían ser congruentes (por ejemplo, «MMMMM») o incongruentes (como «MMNMM»).

Aunque el índice de acierto fue muy alto en general, en torno al 91%, los parámetros específicos de la tarea entrañaban suficiente dificultad para que todos los sujetos cometieran algún error. Y donde difirieron los estudiantes —y, sobre todo, sus cerebros— fue en la reacción a esos errores. Los que tenían una concepción incrementalista (es decir, creían que la inteligencia es fluida) rendían mejor después de cometer un error que los que tenían una concepción de entidad (es decir, creían que la inteligencia es invariable). Es más, cuanto más aumentaba la actitud incrementalista, más aumentaban los PRE de positividad tras las respuestas erróneas en comparación con las respuestas acertadas. Y cuanto mayor era la amplitud de positividad tras respuestas erróneas, mayor era el índice de aciertos posterior.

Estos datos indican que una mentalidad abierta al crecimiento, por la que uno piensa que la inteligencia puede mejorar, se presta a reacciones más adaptativas ante los errores; y no solo en la conducta, sino en el nivel neuronal. Cuanto más cree alguien en la posibilidad de mejorar, mayor es la amplitud de las señales cerebrales que reflejan una asignación consciente de atención a los errores. Y cuanto más amplia sea esa señal neuronal, mejor es la ejecución posterior. Esta mediación sugiere que es muy posible que los individuos con una concepción incremental de la inteligencia tengan mejores sistemas de auto supervisión y control en un nivel neuronal muy básico: su cerebro es más eficaz para controlar los errores que ellos mismos generan y para ajustar su desempeño en consecuencia. Tienen más conciencia de los errores que cometen, y los advierten y corrigen de inmediato.

El funcionamiento de nuestro cerebro es infinitamente sensible a nuestra forma de pensar. Y no hablamos solo de aprendizaje. Incluso algo tan teórico como la creencia en el libre albedrío puede modificar las respuestas del cerebro (si no creemos en él, el cerebro se aletarga). Desde las teorías más amplias hasta los mecanismos más concretos, tenemos una capacidad asombrosa para influir en el funcionamiento de nuestro cerebro, y por consiguiente, en el modo en que nos desenvolvemos, actuamos e interactuamos. Si nos consideramos capaces de aprender, aprenderemos. Y si creemos que estamos condenados a fracasar, fracasaremos, y no solo en nuestra conducta, sino también en el nivel neuronal más básico.

Pero la actitud mental no está predeterminada, como tampoco la inteligencia es algo monolítico fijado desde el nacimiento. Podemos aprender, podemos mejorar, podemos cambiar nuestra forma habitual de lidiar con el mundo. Tomemos el ejemplo de la llamada «amenaza del estereotipo» en situaciones donde la percepción que los demás tienen de nosotros —o que creemos que tienen— influye en nuestra forma de actuar en un nivel tan inconsciente como cualquier otra preactivación. Ser la excepción en un grupo homogéneo (por ejemplo, la única mujer en un grupo de hombres) puede aumentar la inhibición e influir negativamente en la realización de una tarea. Tener que especificar el sexo o la raza antes de realizar una prueba o un examen tiene un impacto negativo en las calificaciones en matemáticas en el caso de las mujeres y en todas las áreas en el caso de las minorías étnicas (por ejemplo, en las pruebas de admisión a escuelas de posgrado de los Estados Unidos, destacar la raza empeora los resultados de los estudiantes negros). Las mujeres asiáticas sacan mejores notas en matemáticas si se ha destacado su origen asiático, pero sacan notas peores si lo que se destaca es su sexo. Los varones blancos rinden peor en pruebas atléticas si creen que el rendimiento depende de las dotes naturales, y los varones negros rinden peor si se les dice que el rendimiento depende de la inteligencia atlética. Así actúa la amenaza del estereotipo.

Pero una simple intervención puede servir de ayuda en estos casos. Las mujeres a las que se dan ejemplos de mujeres con éxito en disciplinas técnicas y científicas no sufren ese efecto negativo en

sus calificaciones en matemáticas. Los estudiantes universitarios a los que han explicado las teorías de Dweck sobre la inteligencia — concretamente, la teoría incremental— obtienen mejores notas y se identifican más con el proceso académico hacia el final del semestre. En una investigación, los estudiantes de minorías étnicas que durante el curso académico escribieron de tres a cinco veces sobre el significado personal de algún valor que los definiera (como las relaciones familiares o sus intereses musicales) obtuvieron, a lo largo de dos cursos, una nota media superior en 0,24 puntos a la de otros que escribieron sobre temas neutros, y la nota media de estudiantes afroamericanos con bajo rendimiento académico mejoró en 0,41 puntos. Es más, la proporción de los que requirieron clases de recuperación cayó del 18 al 5%.

¿Cuál es la actitud mental que tenemos habitualmente respecto a nosotros mismos? Si no somos conscientes de tenerla, no podremos hacer nada por combatir las influencias que lleve aparejadas en caso de que nos perjudiquen (como ocurre con los estereotipos negativos que menoscaban el rendimiento), ni podremos aprovechar sus ventajas cuando nos favorezcan (como puede ocurrir si activamos estereotipos con asociaciones positivas). En gran medida, somos como creemos ser.

Watson se sitúa en el mundo de la entidad cuando se declara derrotado: blanco o negro, o sabemos o no, y si nos topamos con algo que nos parezca muy difícil, en fin... mejor que ni lo intentemos, no vayamos a quedar en ridículo. Para Holmes, en cambio, todo es incremental. No sabremos si podemos si no lo

intentamos. Y cada desafío es una oportunidad de aprender algo nuevo, de expandir la mente, de mejorar las capacidades y de acumular en nuestro desván nuevos instrumentos que podamos utilizar en el futuro. Mientras que el desván de Watson es estático, el de Holmes es dinámico.

El cerebro nunca deja de crear nuevas conexiones ni de anular las que ya no usa. Tampoco deja de reforzarse en aquellas áreas en que lo ejercitamos, como ocurre con el músculo del que hablábamos al principio del libro, que se fortalece con el uso (pero se atrofia si dejamos de usarlo) y puede llegar, con el entrenamiento adecuado, a exhibir una fuerza que no creíamos posible.

¿Cómo vamos a poner en duda la capacidad de transformación del cerebro para algo como pensar, cuando predo es capaz de producir talentos de todo tipo en gente que jamás creyó que los tuviera? Tomemos, por ejemplo, el caso de Ofey, un cotizado artista. Cuando Ofey empezó a pintar, era un físico de mediana edad que no se había sentado a dibujar en toda su vida. No tenía nada claro que fuera capaz de aprender. Pero aprendió, llegó a hacer exposiciones individuales, y a vender su obra a coleccionistas del mundo entero.

Aunque, claro, Ofey no era un caso muy corriente. Tampoco era un físico cualquiera. Resulta que era un alias del premio Nobel Richard Feynman, un hombre que demostró un talento excepcional en todas las empresas que acometió. Cuando empezó a dibujar, Feynman decidió adoptar ese seudónimo para asegurarse de que su arte fuera valorado por sí mismo, no por los laureles que había obtenido en otros campos. Pero podemos citar muchos otros ejemplos. Aunque

Feynman sea único por sus aportaciones a la física, no lo es en absoluto como representante de la capacidad del cerebro para cambiar —y a niveles profundos— incluso a edad avanzada.

Anna Mary Robertson Moses —más conocida como *Grandma* («abuela») Moses— no empezó a pintar hasta los setenta y cinco años. Pero llegó a comparársela, por su talento artístico, con Pieter Brueghel. En 2006, su cuadro *Sugaring Off* se vendió por 1.200.000 dólares.

A los cincuenta y tres años de edad, el escritor y dramaturgo Václav Havel se convirtió en líder de la oposición checa y más adelante fue el primer presidente de la Checoslovaquia poscomunista.

Richard Adams no publicó *La colina de Watership* hasta los cincuenta y dos años. Hasta entonces, ni siquiera se había imaginado como escritor. El libro, del que se han vendido cincuenta millones de ejemplares (de momento), surgió de una historia que solía contar a sus hijas.

Harland David Sanders —más conocido como Coronel Sanders— había cumplido los sesenta y cinco años cuando fundó la compañía Kentucky Fried Chicken, lo que no le impidió convertirse en uno de los empresarios de más éxito de su generación.

El tirador sueco Oscar Swahn participó en sus primeros Juegos Olímpicos en 1908, a los sesenta años de edad. Ganó dos medallas de oro y una de bronce, y a los setenta y dos años, con el bronce que conquistó en los Juegos de 1920, se convirtió en el atleta y medallista más viejo de la historia del olimpismo. La lista es larga,

los ejemplos muy variados, y los logros se distribuyen por todo el mundo.

Y, sí, también hay quienes, como Holmes, tienen el don de pensar con claridad desde muy jóvenes y no necesitan cambiar ni emprender un nuevo camino después de años de cultivar malos hábitos. Pero no olvidemos tampoco que Holmes tuvo que entrenarse, que ni siquiera él nació pensando como Sherlock Holmes. Nada pasa de pronto y porque sí. Hay que trabajar para ello. Pero, prestando la debida atención, pasa. El cerebro humano es algo extraordinario.

Sucedé, además, que el enfoque de Holmes puede aplicarse a casi cualquier cosa. Todo es cuestión de actitud, de mentalidad, de hábitos lógicos, de la manera de afrontar el mundo que desarrollamos. La aplicación concreta que demos a todo ello es lo de menos.

Si el lector debe quedarse con una sola cosa de este libro, que sea esta: la mente más poderosa es la mente serena. Es la mente que está presente y que es reflexiva, consciente de sus pensamientos y de su estado. No suele atender a varias tareas al mismo tiempo y si lo hace es por un buen motivo.

Es posible que el mensaje esté calando. *The New York Times* publicó hace poco un artículo sobre una práctica que parece estar extendiéndose: quedarse en el coche aparcado mientras se envían mensajes de texto o correos electrónicos, se cuelgan tuits o cosas por el estilo, en vez de apresurarse a salir para dejar libre la plaza. Puede que esto irrite a quien esté intentando aparcar, pero también

revela que la gente se va concienciando que no es buena idea hacer esas cosas al volante. «Ha llegado la hora de acabar con la multitarea», rezaba recientemente un titular de *The 99%*, un popular blog estadounidense.

Podemos tomar la barahúnda del mundo de hoy como excusa, alegar que es un factor que nos limita y nos impide alcanzar la alerta mental de Sherlock Holmes; y es cierto que él no estaba sometido al bombardeo constante de los medios de comunicación y las nuevas tecnologías, ni al ritmo frenético de la vida moderna. Él lo tenía mucho más fácil. Pero también podemos aceptar el desafío de intentar ser mejores que Sherlock Holmes; de demostrar que tampoco importa tanto, que aún podemos estar tan centrados como él, e incluso más, si hacemos el esfuerzo. Y cuanto más nos esforcemos, mayor beneficio sacaremos y más permanente será nuestro cambio de la irreflexión a la conciencia plena.

Podemos incluso acoger las nuevas tecnologías como una ventaja más, una ventaja con la que Holmes habría estado encantado de contar. En este sentido, un estudio reciente revelaba que cuando la gente cuenta con que va a usar ordenadores o cuando espera tener acceso a información en el futuro es mucho menos capaz de retener esa información; sin embargo —y esto es fundamental—, es mucho más capaz de recordar dónde (y cómo) encontrarla más adelante.

En la era digital, nuestro desván cerebral ya no está sometido a las mismas limitaciones que el de Holmes o el de Watson. Nos beneficiamos de una ampliación efectiva de nuestro espacio de almacenamiento, con una capacidad virtual que era inimaginable en

tiempos de Conan Doyle. Y esa ampliación incorpora una posibilidad intrigante: nos permite almacenar «morralla» que quién sabe si no podría resultarnos útil en el futuro, y saber exactamente cómo acceder a ella si surgiera la necesidad. Cuando no tenemos claro si algo merece un lugar destacado en nuestro desván, tampoco hace falta que lo desechemos. Solo tenemos que recordar que lo hemos guardado para su eventual uso en el futuro. Pero las nuevas posibilidades conllevan la exigencia de nuevas precauciones: podría asaltarnos la tentación de almacenar *fuera* de nuestro desván mental cosas que haríamos mejor en guardar *dentro*, y el proceso «curatorial» (qué conservar, qué desechar) se complica considerablemente.

Holmes tenía su sistema de archivos. Nosotros tenemos Google, tenemos la Wikipedia, tenemos libros y artículos escritos desde siglos atrás hasta hoy mismo. Todo, fácilmente accesible en función de nuestras necesidades. Tenemos nuestro propio archivo digital.

Pero no podemos confiar en consultarlo todo cada vez que debemos tomar una decisión. Como no podemos confiar en recordar todo el volumen de información al que estamos expuestos. Y la cuestión es que tampoco deberíamos pretenderlo. Lo que nos hace falta aprender es el arte de mantener nuestro desván más organizado que nunca. Si lo hacemos, habremos ampliado, efectivamente, nuestros límites de una forma sin precedentes. Pero si permitimos que nos ahogue la avalancha de información, si almacenamos lo irrelevante en vez de lo que realmente merece conservarse en el limitado

espacio de almacenamiento que acarreamos siempre con nosotros, en la cabeza, la era digital puede acabar siendo perjudicial.

El mundo está cambiando. Disponemos de más recursos de los que Holmes pudo jamás imaginar. Los confines virtuales de nuestro desván cerebral se han desplazado. Se han expandido. Han ampliado la esfera de lo posible. Debemos esforzarnos por ser conscientes de ese cambio y saber aprovecharlo, en vez de dejar que nos desborde. Al final, todo se reduce una vez más a las mismas nociones básicas de atención, presencia y conciencia plena, de la actitud mental y la motivación que nos acompañan a lo largo de toda nuestra vida.

Nunca llegaremos a ser perfectos. Pero podemos encarar nuestras imperfecciones con atención, permitiendo así que a la larga hagan de nosotros pensadores más capaces.

« ¡Qué raro, cómo el cerebro controla el cerebro!», exclama Holmes en «La aventura del detective agonizante». Y eso nunca va a dejar de ser así. Pero tal vez, solo tal vez, podamos aprender a entender mejor el proceso, y contribuir a él con nuestra aportación.

Lecturas recomendadas

El apartado «Citas», al final de cada capítulo del original, reproduce el texto de Arthur Conan Doyle de las siguientes ediciones en lengua inglesa:

The Adventures of Sherlock Holmes, Nueva York, Penguin Books, 2009.

The Hound of the Baskervilles, Londres, Penguin Classics, 2001.

The Memoirs of Sherlock Holmes, Nueva York, Penguin Books, 2011.

The Sign of Four, Londres, Penguin Classics, 2001.

A Study in Scarlet, Londres, Penguin Classics, 2001.

The Valley of Fear and Selected Cases, Londres, Penguin Classics, 2001.

The New Annotated Sherlock Holmes, en Leslie S. KLINGER (comp.), vol. II, Nueva York, Norton, 2005.

Para la redacción de este libro también me he servido de muchos artículos y libros. El lector interesado en ellos hallará una lista en mi sitio web, www.mariakonnikova.com. No obstante, recomendaré algunas lecturas adicionales para cada capítulo con el objetivo de destacar los principales autores y estudios en cada área.

Prólogo

Recomiendo la obra clásica de Ellen Langer, *Mindfulness: la conciencia plena* (Barcelona, Paidós, 2007), al lector interesado en una exposición más detallada de la atención consciente y de su impacto. Langer también ha publicado una versión actualizada del

mismo libro titulada *Atrasa tu reloj: el poder de la posibilidad aplicado a la salud* (Madrid, Rigden Institut Gestalt, 2009).

Para una visión integral de la mente, su evolución y sus aptitudes naturales hay pocos recursos mejores que las obras de Steven Pinker *La tabla rasa: la negación moderna de la naturaleza humana* (Barcelona, Paidós, 2003) y *Cómo funciona la mente* (Barcelona, Destino, 2004).

Capítulo 1. El método científico de la mente

Para más detalles sobre Sherlock Holmes y la vida y obra de sir Arthur Conan Doyle recomiendo *The New Annotated Sherlock Holmes* de Leslie Klinger (existe traducción del vol. III, *Sherlock Holmes anotado. Las novelas: Estudio en escarlata, El signo de los cuatro, El sabueso de los Baskerville*, Madrid, Akal, 2009); *The Man Who Created Sherlock Holmes* de Andrew Lycett; y *Arthur Conan Doyle: A Life in Letters* de John Lellenerg, Daniel Stashower y Charles Foley. El primero se dedica al «canon holmesiano» y a sus interpretaciones. Los dos últimos ofrecen un compendio de la vida de Conan Doyle.

Al lector interesado en los inicios de la psicología, le recomiendo el texto clásico de William James, *Principios de psicología* (Madrid, Fondo de Cultura Económica, 1989). Thomas Kuhn ofrece un tratado sobre el método científico y su historia en *La estructura de las revoluciones científicas* (Madrid, Fondo de Cultura Económica, 2000). Gran parte de los datos sobre la motivación, el aprendizaje y la experiencia se basan en los estudios de Angela Duckworth, Ellen

Winner (autora de *Gifted Children: Myths and Realities*) y K. Anders Ericsson (autor de *The Road to Excellence*). Este capítulo también debe mucho a la obra de Daniel Gilbert.

Capítulo 2. El desván del cerebro: qué es y qué contiene

Uno de los mejores resúmenes del estudio de la memoria es de Eric Kandel, *En busca de la memoria: una nueva ciencia de la mente* (Madrid, Katz Barpal, 2007). También es excelente la obra de Daniel Schacter *Los siete pecados de la memoria* (Barcelona, Ariel, 2003).

John Bargh sigue siendo la principal autoridad en el campo de la «preactivación» y sus efectos en la conducta. El capítulo también se basa en el trabajo de Solomon Asch y Alexander Todorov, y en la investigación conjunta de Noconiórbert Schwarz y Gerald Clore. Se puede solicitar una recopilación de estudios realizados con el test de asociación implícita o IAT al laboratorio de Mahzarin Banaji.

Capítulo 3. Amueblar el desván del cerebro: el poder de la observación

Los estudios clave de la red «por defecto» del cerebro, su estado de reposo, su actividad natural intrínseca y la disposición atencional se deben a Marcus Raichle. Para más información sobre la atención, la ceguera por falta de atención y la manera en que los sentidos nos pueden engañar, recomiendo *The Invisible Gorilla*, de Christopher Chabris y Daniel Simon. *Pensar rápido, pensar despacio* (Barcelona, Debate, 2012), de Daniel Kahneman, aborda a fondo los sesgos

innatos. El modelo de la observación correctora se debe al trabajo de Daniel Gilbert.

Capítulo 4. Explorar el desván del cerebro: el valor de la creatividad y la imaginación

Para más datos sobre la creatividad, la imaginación y la intuición, recomiendo la obra de Mihály Csíkszentmihályi, incluyendo sus libros *Creatividad: el fluir y la psicología del descubrimiento y la invención* (Barcelona, Paidós, 2006) y *Fluir: una psicología de la felicidad* (Barcelona, Kairós, 2013). La discusión sobre la distancia y su papel en el proceso creativo se ha basado en el trabajo de Yaacov Trope y Ethan Kross. El capítulo en general debe mucho a los escritos de Richard Feynman y Albert Einstein.

Capítulo 5. Usar el desván del cerebro: deducir a partir de los hechos

Mi noción de la desconexión entre la realidad objetiva por un lado, y la experiencia subjetiva y la interpretación por otro, debe mucho al trabajo de Richard Nisbett y Timothy Wilson, especialmente su innovador artículo de 1977 «Telling More Than We Can Know». En su libro *Strangers to Ourselves* Wilson presenta un resumen excelente de su trabajo, y David Eagleman ofrece una perspectiva nueva en *Incógnito: las vidas secretas del cerebro* (Barcelona, Anagrama, 2013).

Los primeros estudios de pacientes con el cuerpo calloso seccionado fueron realizados por Roger Sperry y Michael Gazzaniga. Para más información sobre sus implicaciones, recomiendo el libro de

Gazzaniga *¿Quién manda aquí? El libre albedrío y la ciencia del cerebro* (Barcelona, Paidós, 2012).

Para ampliar conocimientos sobre los efectos de los sesgos y los prejuicios en la deducción vuelvo a recomendar *Pensar rápido, pensar despacio*, de Daniel Kahneman. *Juicio a la memoria: testigos presenciales y falsos culpables* (Barcelona, Alba, 2010), de Elizabeth Loftus y Katherine Ketcham, es un excelente punto de partida para profundizar en la percepción y sus efectos en el recuerdo y la deducción.

Capítulo 6. Mantener el desván del cerebro: no dejar nunca de aprender

Para un desarrollo más amplio del tema del aprendizaje cerebral, vuelvo a remitir al lector a la obra de Daniel Schacter, y especialmente a su libro *En busca de la memoria* (Barcelona, Ariel, 2003). En *El poder de los hábitos: por qué hacemos lo que hacemos en la vida y en la empresa* (Barcelona, Urano, 2012), Charles Duhigg da una visión general muy detallada de la formación y cambio de hábitos, y las razones que hacen tan fácil quedarse enganchados a viejos usos. Para ahondar en la aparición del exceso de confianza, sugiero *Why We Make Mistakes y Mistakes Were Made (But Not by Me)*, de Joseph Hallinan. De gran parte de las investigaciones sobre la tendencia al exceso de confianza, fue pionera Ellen Langer (véase el Prólogo).

Capítulo 7. El desván dinámico: atando cabos

Este capítulo es un repaso general de todo el libro, y, aunque trabajé con no pocos estudios en su redacción, no hay lecturas adicionales concretas que sugerir.

Capítulo 8. Errar es humano

Para saber más de Conan Doyle, el espiritualismo y las hadas de Cottingley, me remito de nuevo a las fuentes sobre la vida del autor enumeradas en el capítulo 1. A los interesados en la historia del espiritualismo, les recomiendo la obra de James Williams *La voluntad de creer* (Madrid, Encuentro, 2004).

The Righteous Mind, de Jonathan Haidt, habla sobre la dificultad de cuestionar las propias creencias.

Epílogo

Carol Dweck compendió sus investigaciones sobre la importancia de la actitud mental en *La actitud del éxito* (Barcelona, Ediciones B, 2007). Para ampliar el tema de la importancia de la motivación, véase *Drive*, de Daniel Pink.

F I N