

JUDSON BREWER

LA MENTE ANSIOSA

POR QUÉ NOS HACEMOS **ADICTOS**
Y CÓMO PODEMOS TERMINAR
CON LOS **MALOS HÁBITOS**

Prólogo de **Jon Kabat-Zinn**

Judson Brewer

La mente ansiosa

De los cigarrillos a los teléfonos móviles. Y hasta el amor. Por qué nos hacemos adictos y cómo podemos terminar con los malos hábitos

Traducción de Alcira Bixio



Índice

Prólogo de Jon Kabat-Zinn	11
Prefacio	25
Introducción	31

PRIMERA PARTE EL GOLPE DE DOPAMINA

1. La adicción en estado puro	49
2. Adictos a la tecnología	77
3. Adictos a nosotros mismos	95
4. Adictos a la distracción	117
5. Adictos al pensamiento	135
6. Adictos al amor	163

SEGUNDA PARTE INYECTANDO DOPAMINA

7. ¿Por qué es tan difícil concentrarse? ¿O no lo es tanto?	179
8. Aprender a ser cruel y amable	195
9. Sobre el flujo	209
10. Entrenar la resiliencia	225

Epílogo: El futuro es ahora	245
Apéndice. ¿Cuál es su tipo de personalidad en <i>mindfulness</i> ?	257
Agradecimientos	263
Índice analítico	265

Introducción

El origen de las especies

Si yo fuera su jefe y usted me dijera que tengo el cerebro de una tortuga de mar, yo lo despediría por insultarme o lo ascendería a director de marketing por demostrar que usted *realmente* ha comprendido cómo piensan y actúan los seres humanos.

¿Qué pensaría usted si yo dijera que, independientemente de sus creencias sobre cómo llegó el humano a ser lo que es, ya se ha demostrado una y otra vez que el aprendizaje humano es muy semejante al de las tortugas marinas que solo tienen veinte mil neuronas? ¿Y si fuera un poco más allá y sugiriera que nuestras pautas de aprendizaje hasta se parecen a las de organismos unicelulares como el protozoo?

Lo que quiero decir con esto es que los organismos unicelulares tienen simples mecanismos binarios para la supervivencia: se mueven hacia los nutrientes y se alejan de las toxinas. Resulta que la tortuga marina, que posee uno de los sistemas nerviosos más básicos conocidos hasta ahora, utiliza este mismo enfoque de dos opciones para establecer recuerdos, un descubrimiento que le valió a Eric Kandel el premio Nobel de fisiología en 2000. ¿Y nosotros?

No estamos diciendo que los seres humanos puedan reducirse a tortugas marinas. Aunque ¿es posible que no hayamos desdeñado tanto a nuestros antepasados evolutivos y, en realidad, hayamos tomado muchas de nuestras pistas de organismos “inferiores”? ¿Puede atribuirse una parte (o una gran parte) de nuestra conducta a pautas profundamente arraigadas de acercarnos a lo que nos resulta atractivo o placentero y evitar lo que encontramos repulsivo o desagradable? Y si así fuera, ¿puede ese conocimiento ayudarnos a cambiar nuestras

pautas de hábitos cotidianos, desde las simples excentricidades hasta las adicciones más tenazmente empedernidas? Tal vez hasta podríamos descubrir una nueva manera de relacionarnos con nosotros mismos y con los demás, una manera que trascienda esa naturaleza básica y que, irónicamente, ha estado siempre al alcance de nuestra especie *Homo sapiens sapiens* (“la que sabe que sabe”), la que nos hace únicos, humanos.

Engancharse

Cuando nos enganchamos con el último videojuego o con el teléfono móvil, o con nuestro sabor favorito de los helados Ben & Jerry, estamos accediendo a uno de los procesos de aprendizaje más evolutivamente conservados que conoce la ciencia actual, un proceso que compartimos con innumerables especies y que se remonta a los sistemas nerviosos más primitivos conocidos por el hombre. Este proceso de aprendizaje basado en la recompensa básicamente funciona del modo siguiente: vemos algún alimento que tiene un aspecto apetecible. Nuestro cerebro dice: ¡*Calorías, supervivencia!* Y lo comemos. Lo saboreamos. Nos gusta, especialmente cuando contiene azúcar, nuestro cuerpo envía una señal al cerebro: recuerda lo que estás comiendo y dónde lo encontraste. Registramos ese recuerdo —basado en la experiencia y el lugar (en la jerga: memoria *dependiente del contexto*)— y aprendemos a repetir el proceso la vez siguiente. Vemos comida. La comemos. Nos sentimos bien. Repetimos. *Disparador, conducta, recompensa*. Simple, ¿no?

Después de un tiempo, nuestros creativos cerebros nos dicen: *Puedes usar esto para algo más que recordar dónde está la comida*. La próxima vez que uno se siente mal, ¿por qué no intentar comer algo rico para sentirse mejor? Agradecemos a nuestro cerebro por darnos una idea tan genial, lo probamos y pronto aprendemos que si comemos cremas heladas o chocolate cuando estamos enojados o tristes, nos sentimos mejor. El proceso de aprendizaje es el mismo, solo el disparador difiere: en lugar de una señal de hambre que llega desde

el estómago, es la señal emocional –sentirse triste– la que dispara las ansias de comer.

O, cuando éramos adolescentes, veíamos a los chicos rebeldes fumar fuera de la escuela y parecían tan geniales que pensábamos “yo quiero ser como ellos”, y así comenzamos a fumar. Verse bien, genial. Fumar es ser un ganador. Sentirse bien. Repetir. *Disparador, conducta, recompensa*. Y cada vez que repetimos esa conducta reforzamos ese surco en el cerebro que dice: *Fantástico, hazlo de nuevo*. Entonces, lo hacemos y se convierte en un hábito. El *circuito cerrado del hábito*.

Luego, el sentirse estresado dispara esa urgencia por comer algo dulce o por fumar. Ahora, con los mismos mecanismos cerebrales, hemos pasado de aprender a sobrevivir a literalmente matarnos con estos hábitos. La obesidad y el tabaquismo se cuentan entre las principales causas prevenibles de morbilidad y mortalidad en todo el mundo.

¿Cómo nos metimos en este embrollo?

De las tortugas marinas a los Siberian Huskies

Las primeras descripciones de este circuito de hábito disparador-conducta-recompensa fueron publicadas a fines del siglo XIX por Edward Thorndike¹. Este caballero se sentía molesto por una interminable serie de historias sobre un fenómeno de lo más curioso: perros perdidos que, con todas las probabilidades en contra, encontraban una y otra vez el camino de regreso a casa. Thorndike, quien consideraba que las explicaciones habituales carecían de rigor científico, se puso a investigar los detalles de cómo aprendían realmente los animales. En un artículo titulado “La inteligencia animal”, desafiaba a sus colegas: “La mayoría de esos libros no nos ofrecen una *psicología* sino más bien una *elegía* de los animales” (con bastardilla en el original). Y afirmaba que los hombres de ciencia de su tiempo habían “buscado lo

1. E. L. Thorndike, “Animal Intelligence: An Experimental Study of the Associative Processes in Animals”, *Psychological Monographs: General and Applied* 2, Nº 4 (1898), pp. 1-8.

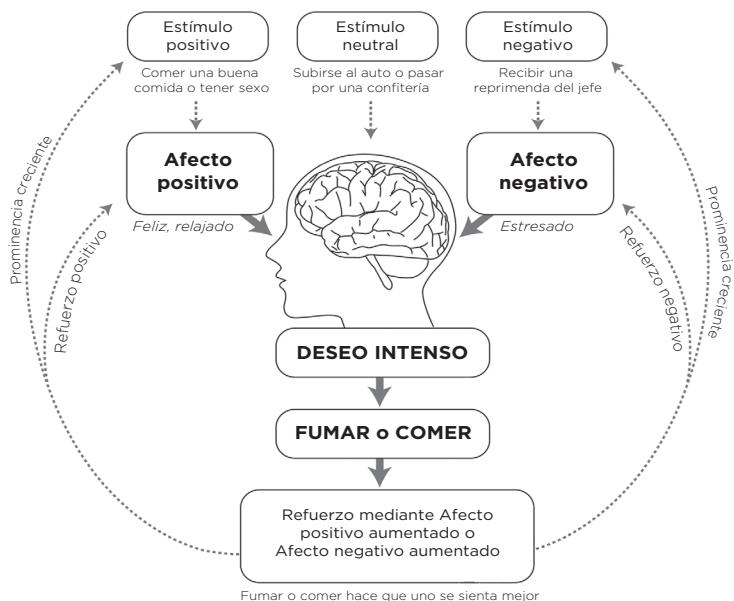
inteligente y lo inusual y habían desdeñado lo estúpido y lo normal”. Y cuando decía normal, se refería a los tipos normales de asociaciones aprendidas que podían observarse en la vida cotidiana, no solo en los perros sino también en los seres humanos, por ejemplo, oír el débil tintineo de vidrios entrechocándose en el porche de la casa por la mañana y asociarlo con que el lechero acababa de dejar la leche del día.

Dispuesto a cerrar esa brecha, Thorndike aisló a varios perros, gatos y gallinas (estas últimas con menor éxito aparentemente), los privó de comida y luego los puso en distintos tipos de jaulas. Esas jaulas tenían diferentes modelos de mecanismos sencillos de escape; por ejemplo, “tirar de una soga con un nudo simple, presionar una palanca o pisar una plataforma.” Una vez que el animal escapaba, se lo recompensaba con comida. Thorndike registró cómo lograba escapar cada animal y cuánto tiempo le había llevado descubrirlo. Luego repitió el experimento una y otra vez y fue anotando cuántos intentos hizo cada animal para aprender a asociar una conducta particular con el escape y la subsecuente comida (recompensa). Y observó que “cuando la asociación llegó a ser perfecta, el tiempo que les tomaba escapar fue, por supuesto, prácticamente constante y muy breve”.

Thorndike mostró que los animales podían aprender conductas simples (tirar de una cuerda) para obtener recompensas (comida). ¡Estaba describiendo por primera vez el aprendizaje basado en la recompensa! Es importante hacer notar que su método reducía las influencias de los observadores y otros factores que podrían haber tergiversado los resultados. Su conclusión fue que “por lo tanto, el trabajo hecho por un investigador puede ser repetido y verificado o modificado por otro”, lo cual significó pasar de escribir historias no explicadas sobre perros asombrosos que hacían x , a describir cómo podemos entrenar a todos nuestros perros (y gatos, aves y elefantes) a hacer x , y o z .

A mediados del siglo XX, B. F. Skinner reforzó estas observaciones con una serie de experimentos con palomas y ratas, en los cuales pudo medir cuidadosamente las respuestas a un cambio de las condiciones (como el color de la habitación, que llegó a conocerse como

la “caja de Skinner”)². Por ejemplo, podía entrenar a un animal para que prefiriera un cuarto negro a uno blanco colocando alimento en el primero y/o dando pequeñas descargas eléctricas en el segundo. Skinner y otros científicos extendieron estos hallazgos hasta mostrar que era posible entrenar a animales para que ejecutaran una conducta no solo para ganar una recompensa, sino también para evitar un castigo. Estas conductas de aproximación y evitación pronto fueron conocidas como refuerzo *positivo* y refuerzo *negativo* y formaron parte del concepto más amplio de “condicionamiento operante”: el nombre de resonancias más científicas con que se conoce el aprendizaje basado en la recompensa.



Aprendizaje basado en la recompensa. Copyright © Judson Brewer, 2014.

2. B. F. Skinner, *The Behavior of Organisms: An Experimental Analysis*, Nueva York, Appleton-Century, 1938.

Con estos hallazgos, Skinner presentó un modelo explicativo simple que no solo era reproducible sino que además se caracterizaba por una amplia y potente capacidad de explicar la conducta: nos acercamos a los estímulos que ya hemos asociado previamente con algo placentero (recompensa) y evitamos los estímulos que ya hemos asociado previamente con algo desagradable (castigo). El modelo de aprendizaje basado en la recompensa pasó de las márgenes a ocupar el centro de atención. Estos conceptos –refuerzo positivo y refuerzo negativo (aprendizaje basado en la recompensa)– se enseñan hoy en los cursos introductorios de las facultades de psicología de todo el mundo. Skinner abrió toda una nueva dimensión.

Anunciado a menudo como el padre del aprendizaje basado en la recompensa (el condicionamiento operante), Skinner llegó a convenirse de que era posible explicar gran parte de la conducta humana, más allá de los mecanismos simples de supervivencia mediante este proceso. En realidad, en 1948, inspirándose en *Walden* de Henry David Thoreau, Skinner escribió una novela titulada *Walden dos*, en la que describe una sociedad utópica donde en todo momento emplea el aprendizaje basado en la recompensa para entrenar a las personas a vivir en armonía. La novela es una suerte de ficción filosófica en la que el protagonista, llamado Frazier (un obvio sustituto de Skinner), emplea métodos socráticos para instruir a una pequeña camarilla de visitantes (que representan diferentes puntos de vista antagónicos) acerca de *Walden dos* en su intento de convencerlos de que se puede aprovechar la natural capacidad de los seres humanos para aprender sobre la base de la recompensa y promover el florecimiento en lugar de la insensatez.

En la novela, los ciudadanos de esta comunidad de ficción usan la “ingeniería conductiva” (el aprendizaje basado en la recompensa) para moldear la conducta desde el nacimiento. Por ejemplo, los niños pequeños aprenden que si colaboran en lugar de competir, reciben una gratificación, de modo tal que al poco tiempo están condicionados a preferir habitualmente la colaboración a la competencia, cuando se les presenta la ocasión de elegir entre ambas. De ese modo, toda la

comunidad había llegado a estar condicionada para comportarse más eficiente y armónicamente por el bien individual y de la sociedad, pues cada uno estaba inextricablemente vinculado a ella. Una de las maneras utilizadas en *Walden dos* para establecer las condiciones de la armonía social era investigar científicamente las normas sociales y las inclinaciones o *sesgos subjetivos*, es decir, los condicionamientos individuales fijados a través del aprendizaje basado en la recompensa.

Detengámonos un momento para examinar un poco el sesgo subjetivo, pues es una pieza crítica de este libro. Dicho de manera simple, cuanto más se repite una conducta, tanto más aprendemos *a ver* el mundo de determinada manera, a través de una lente *sesgada*, basados en las recompensas y los castigos que tuvieron las acciones previas. Formamos una especie de hábito, nos habituamos a ver a través de la lente. Un ejemplo simple. Si comemos chocolate y nos agrada su sabor, en el futuro, cuando tengamos la oportunidad de elegir entre chocolate y algún otro dulce que no nos haya gustado tanto, lo más probable es que nos inclinemos por el chocolate. Hemos aprendido a colocarnos la lente “el chocolate es rico”; hemos desarrollado una *inclinación* por el chocolate y es una inclinación *subjetiva* porque es nuestro gusto particular. En el mismo sentido, otra persona puede tener una inclinación por el helado en vez de tenerlo por el chocolate y así cada individuo tiene la suya, su *sesgo*. A medida que pasa el tiempo, cuanto más nos acostumbramos a llevar un par de lentes particulares, a suscribir una visión particular del mundo, tanto más nos olvidamos de que estamos usando esos anteojos. Se han vuelto una extensión de nosotros, un hábito, hasta una verdad. Porque el sesgo subjetivo emerge del corazón de nuestro proceso de aprendizaje basado en la recompensa y se extiende mucho más allá de nuestras preferencias en cuestión de comidas.

Por ejemplo, muchos estadounidenses que crecieron en los años treinta aprendieron que el lugar de la mujer era el hogar. Lo más probable es que hayan sido criados por una mujer que permanecía en casa y tal vez recibieron un refuerzo negativo si preguntaban por qué mamá estaba siempre en casa con alguna reconvención o comentario

“educativo” (“Querido/a, papá es quien tiene que salir a ganar dinero para que podamos comer”). Con el tiempo, nuestros puntos de vista se vuelven tan habituales que no nos cuestionamos nuestras reacciones impensadas, como el reflejo rotuliano: ¡Por supuesto, el lugar de una mujer es el hogar! La expresión “reflejo rotuliano” corresponde a la medicina: cuando la médica (si a usted le ha llamado la atención que yo diga “la médica”, es posible que tenga un sesgo subjetivo a creer que los médicos tienen que ser varones) golpea con un pequeño martillo el tendón que conecta la rodilla con la tibia, está comprobando el funcionamiento del circuito nervioso que va solo hasta el nivel de la médula espinal y que nunca llega hasta el cerebro. Solo hacen falta *tres* células para completar el circuito (una que siente el golpecito del martillo y envía una señal a la médula espinal, una que retransmite la señal en la médula espinal y otra que transmite la señal al músculo y le ordena que se contraiga). Análogamente, pasamos gran parte de nuestras vidas reaccionando instintiva e irreflexivamente de acuerdo con nuestras inclinaciones subjetivas pues hemos perdido de vista los cambios ocurridos en nosotros mismos y en nuestro ambiente que ya no concuerdan con nuestras acciones habituales, lo cual puede ocasionarnos problemas. Si podemos comprender cómo se fija y cómo opera una inclinación subjetiva, podemos aprender a optimizar su utilidad y a minimizar cualquier daño que pueda causarnos.

Por ejemplo, la comunidad de *Walden dos* investigaba si las mujeres podían realizar trabajos fuera de los roles establecidos de ama de casa o maestra de escuela elemental (recordemos que el libro fue escrito en 1948). Cuando hombres y mujeres pudieron ver más allá de su sesgo subjetivo de “las mujeres cumplen los roles x e y en la sociedad”, comprendieron que, en realidad, las mujeres eran igualmente capaces de realizar las mismas funciones que los hombres y así las agregaron a la fuerza laboral (además de incorporar más a los hombres en los roles del cuidado de niños, por ejemplo).

Skinner sostenía que la ingeniería de la conducta puede ayudar a evitar que una sociedad llegue a estar demasiado subjetivamente sesgada, lo que podría llevarla a fortalecer la disfuncionalidad de su

estructura social o a volverse dogmáticamente rígida en la esfera política. Este tipo de desajustes se dan naturalmente cuando no se presta la debida atención a los principios del aprendizaje basado en la recompensa y unas pocas personas situadas en posiciones clave los usan para manipular a las masas. A medida que avancemos en este libro, veremos si las ideas de Skinner eran disparatadas o hasta qué punto podrían extenderse a la conducta humana.

Como se pregunta filosóficamente Skinner en *Walden dos*, ¿hay manera de quitar o al menos reducir la cantidad de sesgos subjetivos que condicionan nuestra conducta, independientemente de que seamos representantes de ventas, hombres de ciencia o corredores de bolsa? Comprender cómo se han formado y reforzado nuestras preferencias sesgadas, ¿puede mejorar nuestras vidas personales y sociales y hasta ayudarnos a superar adicciones? Y, ¿qué capacidades y modos de ser realmente humanos emergen una vez que dejamos atrás nuestros hábitos semejantes a los de la tortuga marina?

Cuando fundé la Clínica de Neurociencia Terapéutica de Yale, mi primer estudio clínico consistió en determinar si el entrenamiento en *mindfulness* podía ayudar a las personas a dejar de fumar. Ahora puedo admitir que el asunto me puso bastante ansioso. No porque creyera que la práctica de *mindfulness* pudiera no surtir efecto; lo que me preocupaba era mi propia credibilidad. Verán, yo nunca había fumado.

Reclutamos a los participantes del estudio regalando cajitas de fósforos en toda la zona de New Haven y Connecticut que rezaban: “Deje de fumar sin medicación”. Los fumadores de la sesión del primer grupo se sentaron en círculo y no paraban de moverse nerviosamente en sus sillas, sin saber qué podían esperar: era un estudio ciego aleatorio, es decir que lo único que sabían era que recibirían *algún* tipo de tratamiento. Luego yo comencé hablándoles de cómo los ayudaría a dejar de fumar simplemente logrando que prestaran atención. Esta declaración habitualmente provocaba una serie de expresiones interrogantes y daba lugar a una nueva ronda de movimientos incó-

modos. Llegado a este punto, invariablemente alguno me interrumpía y preguntaba: “Doctor Brewer, eh, ¿ha fumado usted alguna vez?” Habían probado todos los métodos conocidos y ahora tenían que oír a un privilegiado ratón blanco de biblioteca de Yale quien claramente no tenía la menor relación con sus problemas.

Yo respondía: “No, nunca fumé, pero tengo muchas otras adicciones”. La mayoría miraba alrededor como si buscara desesperadamente la salida. Entonces yo trababa de tranquilizarlos: “Y si no les resulta evidente esta noche al terminar la sesión, por favor, desafíenme para que lo demuestre”. Luego, me dirigía a la pizarra (bloqueando la salida, para que no se me escaparan) y les iba explicando paso a paso cómo se fija y se refuerza el hábito de fumar. Gracias a mi experiencia trabajando con mis propios hábitos adictivos y a lo que había aprendido de Skinner, podía enumerar los elementos comunes a *todas* las adicciones, incluido el tabaquismo.

Escribirlos en la pizarra me llevaba solo cinco minutos, sin embargo, cuando terminaba, todos estaban asintiendo con la cabeza. Los movimientos inquietos habían sido reemplazados por suspiros de alivio. Finalmente comprendían que yo sabía muy bien contra qué estaban luchando. A lo largo de varios años, esa pregunta —¿Ha fumado usted alguna vez?— volvía a aparecer regularmente, pero los participantes nunca dudaron de mi capacidad para relacionarme con sus experiencias. Pues todos podemos hacerlo. Solo se trata de ver los patrones de conducta.

Resulta que la gente que fuma no es en absoluto diferente del resto. Salvo porque fuma. Con esto quiero decir que todos seguimos los mismos procesos cerebrales básicos para formar hábitos: aprender a vestirnos a la mañana, chequear las nuevas entradas de Twitter y fumar cigarrillos. Hay una buena y una mala noticia. La mala es que cualquiera de nosotros puede caer en el hábito de estar chequeando excesivamente sus cuentas de email o de Facebook durante todo el día, bajar nuestra productividad y disminuir nuestro bienestar. La buena noticia es que si podemos entender el meollo de estos procesos, podemos aprender a dejar atrás los malos hábitos y fomentar los buenos.

Comprender los mecanismos psicológicos y neurobiológicos subyacentes puede contribuir a hacer que este proceso de reaprendizaje sea una tarea más simple, aunque no necesariamente más fácil, de lo que pensamos. Algunas pistas para lograrlo proceden de lo que hemos estado descubriendo en mi laboratorio sobre cómo la práctica de *mindfulness* –prestar atención a nuestra experiencia de cada momento de una manera particular– nos ayuda a trabajar con nuestros hábitos. Otras pistas surgen de las más de veinte mil personas que han seguido nuestro curso de ocho semanas de Reducción del Estrés basado en *Mindfulness* (MBSR) que damos en el Centro para Mindfulness de la Facultad de Medicina de la Universidad de Massachusetts.

¿Cómo ayuda prestar atención?

¿Recuerdan los ejemplos de comer chocolate o de fumar? En realidad, desarrollamos todo tipo de asociaciones aprendidas que no consiguen resolver el problema de *querer sentirse mejor* cuando estamos estresados o simplemente no nos sentimos fantástico. En lugar de examinar la raíz del problema, reforzamos nuestras inclinaciones subjetivas motivadas por el condicionamiento previo: “Oh, tal vez solo necesite *más* chocolate y luego me sentiré mejor”. En algún momento, después de haber intentado todo, incluso sobredosis de chocolate (o algo peor), nos sentimos abatidos. Seguir llenando la copa que ha rebosado solo empeora las cosas. Desconcertados, sintiéndonos perdidos, ya no sabemos en qué dirección mirar ni girar. Muchos llegan a la clínica y siguen el curso por haber oído de boca de sus médicos o familiares o amigos o por haber leído algo sobre los avances científicos en cuestiones de estrés y adicción.

Muchos de los participantes del MBSR están lidiando con problemas médicos agudos o crónicos pero, en general, todos comparten un cierto tipo de dolencia. Algo no está funcionando del todo bien en sus vidas y todos están buscando la manera de afrontar ese problema y encontrar un modo de sentirse mejor. Con frecuencia, han intentado antes muchos otros métodos sin encontrar ninguno que solucione el

problema. Como en el ejemplo del chocolate que dimos antes, algo parece efectivo *durante un breve tiempo* y luego, de manera exasperante, va perdiendo su efecto o directamente ya no tiene ningún efecto. ¿Por qué esas soluciones temporales son solo temporales?

Si tratamos de reforzar nuestros hábitos mediante simples principios de aprendizaje basado en la recompensa pero nuestros esfuerzos para cambiarlos solo empeoran las cosas, un buen punto de partida para invertir el proceso puede ser revisar nuestros supuestos. Detenernos a pensar y reexaminar los sesgos subjetivos y los hábitos que hemos estado arrastrando durante mucho tiempo para aliviar nuestros momentos de angustia puede ayudarnos a ver qué es lo que podría estar agobiándonos (y haciéndonos sentir más perdidos).

¿Cómo puede ayudarnos la práctica de *mindfulness* a encontrar el camino? Cuando aprendía a viajar de mochilero en mis tiempos de universidad, debía orientarme en lugares inhóspitos durante semanas sin la ayuda de ninguna tecnología como un *smartphone* y una de las primeras y más esenciales habilidades que aprendí fue interpretar un mapa. La regla número uno es que el mapa no tiene ninguna utilidad si no sabemos cómo orientarlo correctamente. En otras palabras, solo podemos usar un mapa si contamos con una brújula que nos diga dónde está el norte. Cuando el mapa está orientado, los hitos marcados coinciden con la realidad y todo comienza a tener sentido. Solo entonces podemos desplazarnos en medio de terrenos desconocidos.

De modo similar, si tenemos que acarrear ese sentimiento de incomodidad, de “las cosas no marchan del todo bien” y carecemos de una brújula que nos permita orientarnos y descubrir de dónde viene esa sensación, la desconexión puede provocarnos una carga importante de estrés. A veces la in-comodidad y la falta de conciencia de su causa original son tan enloquecedoras que conducen a una crisis de la mediana edad... o de los veinte años. Damos vueltas y tomamos medidas extremas para quitarnos de encima los sentimientos de frustración e in-comodidad: la respuesta estereotípica del varón es huir con la secretaria o una asistente (solo para preguntarse, al despertarse de la emocionante fantasía un mes más tarde, qué demonios ha hecho). ¿Qué pasaría si en

vez de sacudirnos o tratar de expulsar ese sentimiento, lo aceptamos? En otras palabras, ¿qué pasaría si utilizamos nuestro sentimiento de estrés o de in-comodidad *como nuestra brújula*? El objetivo no es encontrar más estrés (¡tenemos de sobra!) sino utilizar el estrés existente como una herramienta de navegación. ¿*Cómo se siente realmente* el estrés y en qué difiere de otras emociones tales como la emoción? Si podemos orientarnos claramente hacia la aguja del “sur” (hacia el estrés) y del “norte” (alejándonos del estrés), podemos usar ese alineamiento como una brújula que nos guíe en la vida.

¿Y el mapa?

Hay muchas definiciones de *mindfulness*. Tal vez la que se cita más frecuentemente es la definición operativa que da Jon Kabat-Zinn en su libro *Vivir con plenitud la crisis* y que se enseña en las clases de MBSR en todo el mundo: “La conciencia que surge de prestar atención, deliberadamente, al momento presente y sin hacer valoraciones críticas”³. Como escribió recientemente Stephen Batchelor, esta definición apunta a “una capacidad humana” de “aprender cómo estabilizar la atención y permanecer en un espacio lúcido de conciencia no reactiva”⁴. Dicho de otra manera: *mindfulness* es una técnica que ayuda a ver el mundo más claramente. Si nos sentimos perdidos porque nuestros sesgos subjetivos nos mantienen deambulando en círculos, la práctica de *mindfulness* nos permite tomar conciencia de *esas inclinaciones mismas*, de esos sesgos subjetivos, de modo que podamos ver cómo nos están llevando por mal camino. Una vez que vemos que no estamos yendo a ninguna parte, podemos detenernos, abandonar el equipaje innecesario y reorientarnos. Metafóricamente, el *mindfulness* se convierte en el mapa que nos ayuda a explorar el terreno de la vida.

3. J. Kabat-Zinn, *Full Catastrophe Living: Using the Wisdom of Your Body and Mind to Face Stress, Pain, and Illness*, ed. rev., (Nueva York, Delacorte, 2013, XXXV [ed. cast.: *Vivir con plenitud las crisis: Cómo utilizar la sabiduría de nuestro cuerpo y mente para enfrentar el estrés, el dolor y la enfermedad*, Editorial Kairós, Barcelona, 2016].

4. S. Batchelor, *After Buddhism: Rethinking the Dharma for a Secular Age*, New Haven, Connecticut, Yale University Press, 2015, p. 64.

¿A qué nos referimos cuando hablamos de una conciencia no reactiva, sin valoraciones críticas? En este libro, primero indagaremos cómo el aprendizaje basado en la recompensa conduce a instalar sesgos subjetivos y cómo esos sesgos distorsionan nuestra visión del mundo, nos impiden ver claramente la naturaleza de los fenómenos y nos empujan hacia las reacciones que se han convertido en hábitos: consintiendo en dejar actuar al piloto automático, dirigiéndonos a los “nutrientes” y evitando las toxinas sobre la base de reacciones previas. También exploraremos cómo esta visión sesgada frecuentemente causa gran confusión además de la reacción “esto me hace sentir realmente mal, ¡hagamos algo!” que simplemente agrava el problema. Cuando estamos perdidos en el bosque y comenzamos a dejarnos ganar por el pánico, el instinto nos impulsa a movernos más rápido. Esto, por supuesto, a menudo nos lleva a perdernos todavía *más*.

Si me perdía en una excursión solitaria, había aprendido que debía detenerme, respirar profundamente y sacar mapa y brújula de la mochila. Solo debía comenzar a andar cuando hubiera vuelto a reorientarme y a tener un sentido claro de la dirección que debía seguir. Estas lecciones iban en contra de mis instintos pero fueron (y son) literalmente las que salvan vidas. De manera semejante, reuniremos los conceptos de ver claro y no reaccionar para aprender cómo podríamos agravar nuestra propia in-comodidad y también para aprender cómo alejarnos de ella tratándola con mayor habilidad.

Durante la última década, mi laboratorio ha reunidos datos de individuos “normales” (lo que sea que signifique esta palabra), pacientes (habitualmente con adicciones), participantes del curso de MBSR en el Centro de Mindfulness de la Universidad de Massachusetts y gente que medita, expertos y novatos. He estudiados adicciones de todo tipo, diferentes estilos de meditación y de meditadores (incluidos la “oración contemplativa” cristiana y la meditación zen) y diversas maneras de practicar el entrenamiento *mindfulness*. Una y otra vez, los resultados han coincidido con este marco teórico y lo han respaldado, tanto si se los mira a través de la lente del antiguo *mindfulness* budista como a través de la lente más moderna del condicionamiento operante... o con ambas.

Utilizando como guía estos paralelos entre la ciencia antigua y la moderna, exploraremos de qué manera el *mindfulness* nos ayuda a ver más allá de nuestras asociaciones aprendidas, nuestros sesgos subjetivos y las reacciones resultantes. Como dice Batchelor, “La cuestión es adquirir conocimiento práctico que conduzca a cambios en la conducta que afecten la calidad de nuestra vida; el conocimiento teórico, en cambio, puede tener poco o quizás ningún impacto en cómo vivimos día a día nuestra relación con el mundo. Al dejar atrás las reacciones autocentradas, una persona gradualmente logra «extenderse al mundo entero impregnándolo con una mente imbuida de cordial amabilidad, compasión, alegría altruista y ecuanimidad»”⁵. Esto puede sonar demasiado bueno para ser verdad, sin embargo ahora tenemos datos ciertos que lo respaldan.

Además indagaremos de qué manera el *mindfulness* nos ayuda a leer y por lo tanto a aprovechar la brújula del estrés, para poder aprender a encontrar el camino cuando lo hemos perdido, ya sea gritándole reactivamente a la persona que amamos, ya sea mirando videos de YouTube de puro aburrimiento o tocando fondo con una adicción. Podemos dejar de reaccionar como una tortuga marina y ser plenamente humanos.

5. *Ibid.*, p. 23.