

Epílogo del libro “Cómo pensar bien”

Joseph O’Connor

¿Qué significa pensar “bien”?

Esta pregunta o alguna por el estilo debió ser el origen de la investigación iniciada por mi amigo Daniel, de la cual ha resultado el libro que tiene usted en sus manos. Todos pensamos constantemente, día y noche, pero ¿cómo se piensa “bien”?

“Bien” puede significar de manera sana, y así llegamos a la idea del poder del pensamiento para influir en la salud de nuestro cuerpo. “Bien” puede también significar adecuadamente o con claridad, y así se asocia a la idea de resolver un puzzle y obtener un buen resultado. El pensamiento que genera salud, claridad y buenos resultados es un claro y gran objetivo a perseguir. El libro de Daniel me inspiró algunas reflexiones, y espero que estén bien pensadas...

El punto de partida ha de ser, como Daniel dice, el estado actual. Para pensar bien, tienes que pensar desde el punto correcto, esto es, el presente. Nosotros nos hallamos siempre en nuestro presente y, sin embargo, en muchas ocasiones nos hallamos pensando sobre el pasado que quedó atrás o proyectándonos en el futuro que puede llegar a materializarse o no. El pasado pasó, y el futuro está por venir, y nosotros solo podemos influir en el futuro mediante nuestros pensamientos presentes.

Muchas son las perspectivas que pueden adoptarse sobre el pensamiento y este libro se asoma a cinco puntos que confluyen en cada momento y que conforman un sistema interdependiente de modo que un cambio en cualquiera de ellos tiene efecto en los demás.

El primero es el comportamiento. Acciones. El comportamiento es lo que puedes ver y oír, lo que puede ser recogido por una videocámara o una grabadora. El comportamiento es, generalmente, el resultado final de un proceso de pensamiento, pero ¿y si actuáramos para pensar bien? Sabemos que el movimiento puede cambiar significativamente nuestro estado de ánimo; resulta difícil estar molesto cuando uno está bailando. Puedes inducir sentimientos y emociones reales adaptando tu expresión facial a los gestos asociados a una determinada emoción: la sonrisa y el sentimiento de felicidad, fruncir el ceño y el sentimiento de tristeza o frustración. Los sentimientos tienen efecto sobre el cuerpo y viceversa.

En segundo lugar se encuentran las imágenes; las representaciones internas que todos nos hacemos en la cabeza, una creativa mezcla de lo recordado y lo imaginado.

Tercero, nuestra historia personal, el relato que nos contamos a nosotros mismos sobre quiénes somos, la clase de personas que somos, lo que podemos hacer y lo que no. Siempre habrá imágenes involucradas en ello. Este relato personal puede fortalecer o deprimir, pero lo importante es que se trata de una construcción ficticia; no real. Resulta interesante que los investigadores hayan descubierto que esta historia personal es el modo de procesamiento por defecto de nuestro cerebro. Todo se centra en “mí mismo”. Aun cuando

pueda ser relajante o divagante, el proceso de pensamiento es siempre auto-referencial, es decir, compone nuestra narrativa personal. El circuito de pensamiento por defecto se concentra alrededor de dos partes del cerebro, ambas activas durante este proceso, el Córtez o Giro Cingulado Posterior y el Córtez Prefrontal Medial. Varias modalidades de “mindfulness” y métodos de entrenamiento de la atención desactivan estos circuitos (como muestran las resonancias magnéticas funcionales), y te ponen en contacto con el momento inmediato y la experiencia sensorial asociada a este. El entrenamiento de la atención frena nuestro egocentrismo. La historia personal aporta un punto inmediato de ventaja, pero no es nada fácil de usar. Preferimos limitarnos a cambiar nuestra historia personal por una que sea de nuestro agrado, en lugar de salir a escena y convertirnos en los autores de la misma. Cualquier interferencia que permita que el cliente vea esta historia personal como una construcción resulta muy poderosa.

En cuarto lugar tenemos el propósito. Me gusta esta palabra y la prefiero a “objetivo”, la cual siempre me ha parecido una forma muy limitada de aproximarse a lo que los humanos realmente quieren. Muchos clientes me han contado lo agradecidos que estaban de no haber logrado alcanzar algunos de sus objetivos en el pasado, pues resultó en algo distinto y significativamente mejor. La fijación de objetivos adecuados es un arte en sí mismo. El buen pensamiento derivará, con fortuna, en buenos objetivos; no obstante el propósito es mucho más amplio, más cercano al destino al que te diriges que a los concretos pasos que das para llegar a ese destino. Un equipo de fútbol quiere marcar goles, pero también quiere jugar el partido, disfrutar y, finalmente, ganar el partido. El establecimiento de un adecuado propósito a menudo te aportará cosas en las que no habías caído y que resultan ser mejores que aquellas en las que habías pensado conscientemente.

En quinto lugar, tenemos el papel o rol, el personaje que adoptamos en lugar de actuar tal y como somos. Desempeñamos muchos papeles en la vida que pueden ser vistos como juegos, con sus propias reglas, disfraces y recompensas. Pueden ser interpretados bien o mal, igual que en el teatro.

Por último, y con frecuencia subestimado, se encuentra el contexto, el escenario en que todo tiene lugar. Alcanzar la virtud es fácil en un ambiente confortable; los valores únicamente son puestos a prueba en una situación difícil, la cual a menudo requiere de un escenario distinto. Nuevos lugares, nuevo trabajo, nuevo círculo de amigos, todo ello nos afecta. No somos autosuficientes sino más bien camaleones sociales cambiando de imagen, personaje, e historia personal según el contexto en el que nos encontremos. Incluso de la manera más simple el contexto nos afecta. Una vez más la neurociencia nos aporta descubrimientos interesantes. Haz que una persona sostenga una bebida caliente en su mano y se mostrara más amable hacia la persona con la que habla. Un negociador que se sienta en una silla cómoda tiene más probabilidades de ceder que un negociador que se sienta en una silla dura (aunque a priori pudiera parecer que el negociador sentado en la silla dura sea más propenso a llegar a una resolución rápida para poder dejar de estar incómodo). Si sufres la desgracia de tener que comparecer ante una junta de revisión de condena, asegúrate de hacerlo después de la comida, pues tus probabilidades de éxito aumentan considerablemente cuando los miembros de la junta no están hambrientos. Podemos generalizar estos hallazgos a la concertación de citas con cualquier profesional (abogados, médicos, y me atrevería a decir que coaches también). Visita a los profesionales

por la mañana, cuando están frescos. A medida que el día avanza, la calidad de sus decisiones tiende a deteriorarse, especialmente cuando empiezan a tener hambre. Incluso el tiempo, el momento en que tiene lugar, puede conformar el contexto.

Así que, ante todas estas posibles intervenciones, ¿cuál empleamos? ¿Dónde está el elemento que nos otorga la ventaja para generar un cambio significativo? Esa será la elección que tú mismo hagas a la hora de utilizar el abundante material presente en el libro de Daniel

Este es un libro sobre el cambio. Ser humano es complicado, y cambiarnos a nosotros mismos más aún si cabe. Nos encontramos indecisos ante diferentes formas de actuación basadas en diferentes valores e ideas. Una parte de nosotros quiere la tarta de chocolate mientras que la otra quiere mantenerse sano, y de algún modo, tenemos que lograr la reconciliación entre ambas partes. Reconciliarse no solo en ese instante sino para el futuro. El libro de Daniel te guiará en estas situaciones complejas. Nadie ha abarcado todo el campo de la vida porque la creamos a medida que avanzamos.

Finalmente, resulta espectacular comprobar la variada bibliografía que constituye la base de este libro. El rango de fuentes empleado por el autor es impresionante (Maslow, Laske, Lahey, Kegan, Damasio, Bhaskar). Todos ellos constituyen un selecto equipo para ayudarnos en la búsqueda del “buen” pensamiento

Joseph O'Connor
Londres, Junio 2016