

I

Al esforzarse demasiado en ser feliz

«Proponte esta tarea: no pensar en un oso polar, y comprobarás que la maldita cosa acudirá a tu mente a cada minuto.»

FIÓDOR DOSTOIEVSKI,

Notas de invierno sobre impresiones de verano

El hombre que afirma estar a punto de revelarme el secreto de la felicidad humana tiene ochenta y tres años, y luce un preocupante bronceado naranja que no contribuye en absoluto a aumentar su credibilidad. Son poco más de las ocho de una mañana de diciembre, en un oscuro pabellón de baloncesto en las afueras de San Antonio, Texas, y —según el hombre naranja— estoy a punto de aprender «lo único que cambiará tu vida para siempre». Me muestro escéptico, aunque no tanto como podría serlo normalmente, porque no soy más que una de las más de quince mil personas que asisten a «¡Motívate!», el seminario de motivación empresarial más popular de Norteamérica, y el entusiasmo de los que me rodean está empezando a ser contagioso. «Bueno, ¿quieres saber?», pregunta el octogenario, que es el doctor Robert H. Schuller, un veterano gurú de la autoayuda, autor de más de treinta y cinco libros sobre el poder del pensamiento positivo, y, en su otra profesión, pastor fundador de la mayor iglesia de Estados Unidos, construida en su totalidad de cristal. La multitud expresa su aprobación a voz en cuello. En general, los británicos fáciles de abochornar como yo no expresamos nuestra aprobación con un berrido en los seminarios de motivación celebrados en pabellones de baloncesto texanos, pero mi reserva se ve parcialmente dominada por la atmósfera. Grito con discreción.

«Pues ahí va —proclama el doctor Schuller, mientras camina

envarado de un lado a otro del escenario, que está decorado con dos enormes pancartas que dicen: “¡MOTÍVATE!” y “¡TRIUNFA!”, diecisiete banderas de Estados Unidos y una enorme cantidad de plantas en macetas—. Esto es lo que cambiará tu vida para siempre. —Entonces grita una simple palabra—: ¡Amputa...! —y hace una pausa teatral antes de concluir la frase—: ¡... la palabra “imposible” de tu vida! ¡Ampútala! ¡Elimínala para siempre!»

El público se enardece. Por mi parte, no puedo evitar sentirme decepcionado, aunque, por otro lado, tal vez no debería haber esperado otra cosa de «¡Motívate!», un acontecimiento en el que lo único que cuenta es el simple poder del optimismo. «¡Tú eres el dueño de tu destino! —prosigue Schuller—. ¡Piensa a lo grande y sueña más a lo grande todavía! ¡Resucita tu esperanza abandonada...! ¡El pensamiento positivo funciona en todos los órdenes de la vida!»

La lógica de la filosofía de Schuller, que es la quintaesencia de la doctrina del pensamiento positivo, no es precisamente complicada: decide tener pensamientos alegres y triunfadores —destierra los fantasmas de la tristeza y el fracaso— y la felicidad y el éxito llegarán a continuación. Se podría argumentar que no todos los oradores que aparecen en el lustroso folleto del seminario de hoy proporcionan pruebas incontrovertibles en apoyo de este punto de vista: en cuestión de unas horas, George W. Bush, un presidente que dista mucho de ser universalmente considerado como un triunfador, tiene que pronunciar el discurso central. Pero si manifestaras tal objeción al doctor Schuller, probablemente la rechazaría como una muestra de «pensamiento negativo». Criticar la fuerza del optimismo es demostrar que realmente no has comprendido nada en absoluto, pues, si lo hubieras hecho, dejarías de refunfuñar por tales cuestiones y, en realidad, por cualquier otra cuestión.

Los organizadores de «¡Motívate!» lo describen como un seminario de motivación, pero esta expresión —con lo que sugiere de asesores personales de tercera que pronuncian discursos en lúgubres salones de baile de hotel— a duras penas capta la magnitud y grandiosidad del tinglado. Organizado aproximadamente una vez al mes en ciudades de toda Norteamérica, se sitúa en la cima de la industria mundial del pensamiento positivo, y alardea de una lista impresionante de oradores famosos: Mijaíl Gorbachov y Rudy Giuliani se cuentan entre los habituales, al igual que el general Colin Powell y

—no sin cierta incoherencia— William Shatner. Si en algún momento se te ha ocurrido que una otrora prominente figura de la política mundial (o William Shatner) ha estado pasando inexplicablemente desapercibida en los últimos tiempos, hay muchas posibilidades de que la encuentres en «¡Motívate!», predicando el evangelio del optimismo.

Como corresponde a tales celebridades, no hay nada de lúgubre en la puesta en escena, una exhibición de hileras de focos que lanzan chorros de luz, sistemas de sonidos que inundan el ambiente con himnos roqueros y unos carísimos fuegos artificiales; cada orador es recibido en el escenario entre una ducha de chispas y nubes de humo. Estos efectos especiales ayudan a impulsar al público a unas cotas cada vez mayores de excitación, aunque tampoco perjudica que, para muchos de ellos, una visita a «¡Motívate!» signifique un día libre extra en el trabajo: muchos empresarios lo consideran una práctica de formación profesional. Hasta el Ejército de Estados Unidos, donde el término «entrenamiento» suele significar algo más estricto, refrenda esta visión: en San Antonio había docenas de asientos ocupados por soldados uniformados procedentes de la base militar local.

Estrictamente hablando, aquí soy un infiltrado. Tamara Lowe, la sedicente «oradora de la motivación número uno del mundo», que con su marido dirige la empresa que está detrás de «¡Motívate!», ha sido acusada de impedir el acceso a los periodistas, una tribu famosa por su propensión al pensamiento negativo. Lowe rechaza la acusación, pero, por si acaso, me he estado presentando como un «empresario autónomo», una táctica —me he percatado de ello demasiado tarde— que sólo me hace parecer sospechoso. De todas formas, resulta que no tenía que haberme molestado en recurrir a ningún subterfugio, puesto que estoy demasiado lejos del escenario para que el personal de seguridad pueda verme garabatear en mi libreta. El asiento que ocupo está descrito en la entrada como «asiento principal», aunque resulta que esto es otro caso de optimismo desbocado: en «¡Motívate!» sólo hay «asientos principales», «asientos de ejecutivos» y «asientos VIP». En realidad, el mío está en lo más alto del gallinero; es una percha de plástico duro que te deja doloridas las nalgas. Pero doy gracias por ello, porque casualmente significa que estoy sentado al lado de un hombre que, hasta donde puedo comprobar, es uno de los pocos cínicos presentes en el pabellón, un afable guarda

forestal de aspecto corpulento llamado Jim, quien, de vez en cuando, se pone de pie de un salto para gritar: «¡Estoy muy motivado!» en un tono de voz cargado de sarcasmo. Me explica que su patrón, el Servicio Nacional de Parques de Estados Unidos, le ha obligado a asistir, aunque cuando le pregunto el motivo por el cual dicho organismo pudiera desear que sus guardas empleen su tiempo de trabajo remunerado de semejante manera, me admite alegremente que no tiene «ni puta idea».

Entretanto, el sermón del doctor Schuller va adquiriendo velocidad. «Cuando era niño, era imposible que un hombre caminara por la Luna, imposible extraer un corazón humano e implantarlo en el pecho de otro hombre [...], ¡la palabra “imposible” ha demostrado ser una palabra muy estúpida!» No pierde mucho tiempo en reunir más pruebas que sostengan su afirmación de que el fracaso es opcional: está claro que Schuller, el autor de *Move Ahead With Possibility Thinking* [Avanza con el pensamiento positivo] y *Tough Times Never Last, But Tough People Do!* [Las épocas duras nunca duran, pero las personas firmes sí], es un decidido partidario de la inspiración antes que del debate. Sin embargo, y en cualquier caso, él no es más que el introductor de los oradores principales del día, y de aquí a quince minutos se va a marchar con paso decidido, en loor de multitudes y entre fuegos artificiales, con los puños levantados hacia el público en actitud victoriosa, la imagen misma del éxito del pensamiento positivo.

Sólo unos meses después, de nuevo en mi casa de Nueva York, leo los titulares de la prensa ante mi café matutino y me entero de la noticia de que la mayor iglesia de Estados Unidos, construida por entero de cristal, se ha declarado en quiebra, una palabra que, según parece, el doctor Schuller había olvidado eliminar de su vocabulario.

Aunque integramos una civilización obsesionada con lograr la felicidad, parecemos notablemente incompetentes para realizar la tarea. Uno de los hallazgos generales más notorios de la «ciencia de la felicidad» ha sido el de haber descubierto que las innumerables ventajas de la vida moderna han contribuido más bien poco a mejorar nuestro estado de ánimo colectivo. La incómoda verdad parece ser que un mayor crecimiento económico no conlleva necesariamente unas sociedades más felices, de igual manera que unos ingresos personales

más elevados, por encima de cierto nivel básico, no hace que la gente sea más feliz. Ni tampoco una mejor educación, al menos según algunos estudios; ni un mayor surtido de productos de consumo; ni unas casas más grandes y elegantes, lo que, antes bien, parece proporcionar sobre todo el privilegio de disponer de más espacio en el que sentirse triste.

Puede que no sea necesario decir que los libros de autoayuda, la apoteosis contemporánea de la búsqueda de la felicidad, se sitúan entre las cosas que no consiguen hacernos felices. Pero, por si acaso, las investigaciones sugieren de manera convincente que no suelen ser de mucha ayuda. Ésta es la razón de que, de puertas adentro, algunos editores de autoayuda hablen de la «norma del decimotercero mes», que establece que la persona con más probabilidades de comprar cualquier libro de autoayuda dado es alguien que, en los dieciocho meses anteriores, adquirió un libro de autoayuda; uno que, evidentemente, no le resolvió todos sus problemas. Si uno analiza los estantes de los libros de autoayuda con mirada fría e imparcial, tal afirmación no resulta especialmente sorprendente. Que anhelemos unas soluciones ingeniosas y del tamaño de un libro al problema de ser humano es comprensible, pero una vez quitado el envoltorio, te encontrarás con que los mensajes de tales libros suelen ser banales. *Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva* te dice esencialmente que decidas qué es lo que más te importa en la vida y que luego lo consigas; *Cómo ganar amigos e influir sobre las personas* aconseja a sus lectores que sean simpáticos y no odiosos y que utilicen a menudo el nombre de pila para dirigirse a las personas. Uno de los manuales de gestión empresarial de mayor éxito de los últimos años, *Fish!*, cuyo propósito es ayudar a fomentar la felicidad y la productividad en el centro de trabajo, sugiere que repartas entre tus mejores empleados unos pececitos de juguete.

Como tendremos ocasión de comprobar, cuando los mensajes se hacen más concretos que eso, los gurús de la autoayuda tienden a hacer afirmaciones que no encuentran apoyatura en las investigaciones más acreditadas. Las pruebas sugieren, por ejemplo, que descargar tu ira no te libra de ella, en tanto que imaginar tus objetivos no parece que consiga hacerlos más fáciles de lograr. Y cualquiera que sea la importancia que des a los estudios sobre la felicidad nacional de cada país que se publican en la actualidad con cierta

regularidad, llama la atención que los países «más felices» nunca sean aquellos donde los libros de autoayuda son los más vendidos, ni por supuesto donde los psicoterapeutas profesionales gozan de un más amplio reconocimiento. La existencia de una floreciente «industria de la felicidad» no es, a todas luces, suficiente para generar la felicidad nacional, y no es descabellado sospechar que quizás hasta empeore las cosas.

Sin embargo, la ineficacia de las estrategias modernas para alcanzar la felicidad sólo es en realidad una pequeña parte del problema. Hay buenas razones para creer que la idea toda de la «búsqueda de la felicidad» está viciada de entrada. Por un lado, y para empezar, ¿quién dice que la felicidad sea un objetivo válido? Las religiones nunca han hecho excesivo énfasis explícito al respecto, al menos por lo que respecta a este mundo, y sin duda los filósofos tampoco se han mostrado nada unánimes a la hora de promocionarla. Y cualquier psicólogo evolucionista te dirá que la evolución tiene poco interés en que seas feliz, aparte del hecho de tratar de asegurar que no te sientas tan indiferente o desgraciado que pierdas el deseo de reproducirte.

Aunque, asumiendo incluso que la felicidad sea un objetivo que merezca la pena, nos espera un escollo peor: tenerla como meta parece reducir las posibilidades de lograrla alguna vez. «Pregúntate si eres feliz —observaba el filósofo John Stuart Mill— y dejarás de serlo.» En el mejor de los casos, parecería que la felicidad es algo que sólo puede entreverse por el rabillo del ojo, nunca mirarse directamente. (Tendemos a recordar haber sido felices en el pasado con mucha más frecuencia de lo que somos conscientes de serlo en el presente.) Para empeorar aún más las cosas, lo que de verdad *sea* la felicidad es algo que parece imposible de definir con palabras; aun suponiendo que pudieras lograrlo, presumiblemente acabarías con tantas definiciones distintas como personas habitan el planeta. Todo lo cual significa que es tentador llegar a la conclusión de que preguntarse «¿Cómo puedo ser feliz?» es, ni más ni menos, la pregunta equivocada, y que mejor haríamos en resignarnos a no encontrar jamás la respuesta y en su lugar seguir adelante con algo más productivo.

No obstante, ¿podría haber una tercera posibilidad, además del inútil esfuerzo de perseguir soluciones que parecen no funcionar jamás, por un lado, y de darse por vencido sin más, por otro? Des-

pués de varios años escribiendo sobre psicología como periodista, al final caí en la cuenta de que podría haberla. Empecé a darme cuenta de que había algo que aglutinaba a todos esos psicólogos y filósofos —y hasta al ocasional gurú de la autoayuda— cuyas ideas parecían tener realmente consistencia. La sorprendente conclusión a la que habían llegado todos, por diferentes vías, era ésta: que el esfuerzo por intentar ser felices suele ser precisamente lo que nos hace desdichados. Y que son nuestros esfuerzos constantes por eliminar lo negativo —inseguridad, incertidumbre, fracaso o tristeza— los que causan que nos sintamos tan inseguros, angustiados, vacilantes e infelices. Aunque ellos no consideraban esta conclusión tan deprimente; antes bien, sostenían que apuntaba a un enfoque alternativo, una «vía negativa» hacia la felicidad, que implicaba adoptar una postura radicalmente diferente hacia aquellas cosas que la mayoría nos pasamos la vida tratando de evitar a toda costa. Ello suponía aprender a disfrutar de la incertidumbre, asumir la inseguridad, desistir de intentar pensar positivamente, familiarizarse con el fracaso e incluso aprender a valorar la muerte. En pocas palabras, todas esas personas parecían estar de acuerdo en que, para ser verdaderamente feliz, en realidad tal vez necesitaríamos estar dispuestos a experimentar unas emociones más negativas, o por lo menos a aprender a dejar de huir de ellas con tanto empeño. Lo cual es un pensamiento desconcertante y que cuestiona no sólo nuestros métodos para lograr la felicidad, sino también nuestras suposiciones acerca de lo que de verdad significa «ser feliz».

En la actualidad, no cabe duda de que esta idea tiene menos prensa que el consejo de mantener el optimismo a todas horas. Pero éste es un punto de vista con una historia sorprendentemente larga y respetable. Lo encontrarás en la obra de los filósofos estoicos de la antigua Grecia y de Roma, que hacían hincapié en los beneficios de considerar siempre lo mal que podrían ir las cosas. Tal idea yace muy cerca del fundamento de la doctrina budista, que preconiza que la verdadera seguridad radica en la adopción desenfadada de la inseguridad, al asumir que jamás pisamos terreno firme ni jamás podremos hacerlo. Asimismo, la idea apunta a la tradición medieval del *memento mori*, que celebraba los vivificantes beneficios de no olvidarse nunca de la muerte. Y es también lo que conecta a los escritores de la New Age —como el maestro espiritual y autor de éxito Eckhart

Tolle— con la obra más reciente y dominante de la psicología cognitiva sobre la naturaleza autodestructiva del pensamiento positivo. Este mismo enfoque «negativo» de la felicidad también contribuye a explicar la razón de que mucha gente encuentre la meditación de atención plena tan beneficiosa; de que una nueva generación de pensadores empresariales estén aconsejando a las empresas que abandonen su obsesión por el establecimiento de los objetivos y adopten en su lugar la incertidumbre, y de que, en los últimos años, algunos psicólogos hayan llegado a la conclusión de que el pesimismo puede ser a menudo tan saludable y productivo como el optimismo.

Detrás de todo esto descansa el principio que el filósofo de la contracultura de las décadas de 1950 y 1960, Alan Watts, haciéndose eco de Aldous Huxley, bautizó como «la ley del esfuerzo invertido» o «ley de la retrocesión»: la idea de que, en toda clase de contextos, desde nuestras vidas personales a la política, todo ese *intentar hacerlo todo correctamente* constituye una gran parte de lo que es incorrecto. O, para citar a Watts, que «cuando intentas mantenerte en la superficie del agua, te hundes, pero cuando tratas de hundirte, flotas» y que la «inseguridad es el resultado de intentar estar seguro». En muchos casos, escribió Huxley, «cuanto más nos esforcemos en hacer algo con la voluntad consciente, menos éxito tendremos».

La vía negativa a la felicidad no preconiza un empecinado antagonismo a toda costa: no te harás ningún favor poniéndote en el camino de los autobuses, por decir algo, en lugar de intentar evitarlos. Ni debería ser tomado como una insinuación de que necesariamente hay algo malo en el optimismo. Una manera más provechosa es considerarlo como un muy necesario contrapeso a una cultura obsesionada con la idea de que el optimismo y la positividad son los únicos caminos posibles hacia la felicidad. Por supuesto que muchos ya somos unos saludables escépticos cuando se trata del pensamiento positivo, pero vale la pena reparar en que incluso la mayoría de las personas que desprecian el «culto al optimismo», como lo llama el filósofo Peter Vernezze, acaban refrendándolo sutilmente. Quienes así actúan dan por sentado que, puesto que no pueden o no desean adherirse a esta ideología, su única alternativa es resignarse a la oscuridad o en su defecto a una especie de despotriqué irónico. La «vía negativa» trata del rechazo a esta dicotomía y la búsqueda en su lugar de la felicidad que surge «a través» de la negatividad, más que

del intento de ahogar ésta con un buen humor implacable. Si la obsesión por el optimismo es la enfermedad, este enfoque es el antídoto.

Esta «vía negativa», debería recalcarse, no es una filosofía única y global que venga en un bonito envase; el antídoto no es una panacea. Parte del problema con el pensamiento positivo, y con muchos de los enfoques relacionados con la felicidad, es justamente ese deseo de reducir las grandes cuestiones a unos cuantos trucos o decálogos de autoayuda de talla universal. Por el contrario, la vía negativa no ofrece nada que se asemeje a una solución única. Algunos de sus defensores hacen hincapié en la adopción de los sentimientos y pensamientos negativos, mientras que otros podrían ser perfectamente descritos como defensores de la indiferencia hacia ellos. Unos se centran en unas técnicas extremadamente originales para perseguir la felicidad, mientras que algunos más apuntan a una definición diferente de la felicidad, o bien al abandono de la persecución por completo. A este respecto, la palabra «negativo» también suele tener un significado doble. Por un lado, puede hacer referencia a las experiencias y emociones desagradables; pero algunas filosofías de la felicidad podrían ser descritas como «negativas» porque implican perfeccionar técnicas de «no hacer», de aprender a no perseguir los sentimientos positivos de una forma tan desafortunada. En todo esto hay muchas paradojas que no hacen más que acentuarse cuanto más se ahonda en ellas. Por ejemplo, ¿es un sentimiento o una situación verdaderamente negativa aquella que al final conduce a la felicidad? Si «ser positivo» no te hace feliz, ¿es correcto referirse a ello como «ser positivo»? Si redefines la felicidad para amoldarla a la negatividad, ¿sigue siendo felicidad? Y etcétera. Ninguna de estas preguntas admite una solución esmerada. Esto se debe en parte a que los defensores de la vía negativa sólo tienen en común una manera general de entender la vida, más que un único y estricto conjunto de creencias. Pero también obedece a que un fundamento crucial de su enfoque es precisamente que la felicidad entraña una serie de paradojas; que no hay manera de unir todos los cabos sueltos, por más desesperada que fuera nuestra voluntad de hacerlo.

Este libro es la crónica de un viaje a través del mundo de la «ley de la retrocesión» y de las personas, vivas y muertas, que han seguido la vía negativa a la felicidad. Mis viajes me llevaron a los remotos bosques

de Massachusetts, donde pasé una semana en un silencioso retiro dedicado a la meditación; a México, donde no se rechaza la muerte, sino que se celebra; y a los arrabales terriblemente depauperados de Nairobi, donde la inseguridad es la realidad imposible de ignorar de la vida cotidiana. Conocí a estoicos contemporáneos, a especialistas en el arte del fracaso, a pesimistas profesionales y a otros defensores del poder del pensamiento negativo, muchos de los cuales se revelaron sorprendentemente alegres. Pero empecé en San Antonio porque quise experimentar el culto al optimismo en su versión más extrema. Si era verdad, como había llegado a creer, que en realidad el gusto por el pensamiento positivo del doctor Robert Schuller era sólo una versión exagerada de las creencias unilaterales que todos tendemos a mantener sobre la felicidad, entonces era lógico que antes que nada presenciara el problema en su estado más puro.

Y así fue como llegué a encontrarme poniéndome en pie a regañadientes, en lo más alto de un oscuro extremo de aquel pabellón de baloncesto, porque la nerviosa maestra de ceremonias de «¡Motívate!» había anunciado un «concurso de baile», en el que todos los presentes estaban obligados a participar. Unos gigantes balones de playa surgieron como de la nada y golpearon las cabezas de la multitud, que se meneaba torpemente mientras Wham! atronaba por la megafonía. El primer premio de un viaje gratis a Disney World, se nos informó, esperaba no al «mejor» bailarín, sino al «más motivado», lo que a mí poco me importó: todo aquello me resultaba demasiado insoportable para imprimir a mi cuerpo algo más que un ligero bamboleo. Al final el premio fue a parar a un soldado. Sospecho que fue una decisión encaminada más a complacer el orgullo patriótico local que a reconocer en justicia al bailarín más motivado.

Terminado el concurso, durante un descanso en los prolegómenos de la llegada de George Bush, salí del pabellón principal para comprar un carísimo perrito caliente, y me encontré conversando con otra asistente, una maestra jubilada de San Antonio elegantemente vestida que se presentó como Helen. Andaba justa de dinero, me explicó cuando le pregunté por el motivo de su presencia. Muy a su pesar, había decidido que necesitaba dejar la jubilación y volver al trabajo, y había confiado en que «¡Motívate!» tal vez la motivara.

—Aunque la cuestión —dijo, mientras charlábamos sobre los oradores que habíamos visto— es que es un poco difícil tener siem-

pre todos esos buenos pensamientos, como te dicen que tengas, ¿verdad? —Durante un momento pareció afligida. Luego se recuperó, y agitando un dedo profesoral como si se riñera, añadió—: ¡Pero se supone que una no ha de pensar de esta manera!

Uno de los investigadores más destacados de los problemas que plantea el pensamiento positivo es un profesor de psicología llamado Daniel Wegner, que dirige el Laboratorio de Control Mental de la Universidad de Harvard. Este centro no es, como su nombre podría sugerir, un establecimiento financiado por la CIA dedicado a la ciencia del lavado de cerebros. El territorio intelectual de Wegner es lo que ha venido en llamarse «teoría del proceso irónico», que explora las maneras en que nuestros esfuerzos por suprimir ciertos pensamientos o comportamientos ocasionan, paradójicamente, que se den con más frecuencia. Empecé con mal pie con el profesor Wegner cuando, en una columna del periódico, escribí involuntariamente su apellido como «Wenger». De resultas de ello, me envió un mensaje de correo electrónico mostrando su enfado («¡Corrija el apellido!»), y no pareció muy receptivo al argumento de que mi metedura de pata fuera un ejemplo interesante de precisamente la clase de errores que se dedicaba a estudiar. Nuestros restantes mensajes mostraron cierta tensión.

Los problemas a los que Wegner ha dedicado gran parte de su carrera tienen todos su origen en un sencillo y profundamente irritante juego de salón que se remonta al menos a la época de Fiódor Dostoievski, quien, según se dice, recurría a él para atormentar a su hermano. El juego adopta la forma de un desafío: ¿eres capaz —se pregunta a la víctima— de conseguir «no» pensar en un oso blanco durante un minuto entero? Ya se pueden imaginar la respuesta, claro está, aunque, no obstante, resulta instructivo hacer el intento. ¿Por qué no probar ahora? Mira tu reloj o busca uno con segundero, y proponte durante unos simples diez segundos no tener el menor pensamiento relacionado con un oso blanco, empezando... ahora.

Mis condolencias por tu fracaso.

Las primeras investigaciones de Wegner sobre la teoría del proceso irónico consistieron en poco más que en plantear este desafío a los universitarios norteamericanos, y luego pedirles que relataran sus

monólogos interiores en voz alta mientras hacían el intento. Ésta es una manera bastante burda de acceder al proceso mental de alguien, pero aun así el extracto de una transcripción típica demuestra vivamente la inutilidad del esfuerzo:

«Por supuesto, ahora lo único en lo que voy a pensar es en un oso blanco [...]. No pienses en un oso blanco. Mmmm, ¿en qué estaba pensando antes? Veamos, pienso mucho en flores [...]. Vale, así que mis uñas están realmente mal {...}. Siempre que quiero de verdad, esto... mmmm... hablar, pensar, no pensar en un oso blanco, eso me hace pensar más en el oso blanco.»

En esta coyuntura, podrías empezar a preguntarte la razón de que algunos psicólogos sociales parezcan tener permiso para gastar el dinero de los demás en demostrar lo evidente. Por supuesto que el desafío del oso blanco es prácticamente imposible de superar. Pero Wegner sólo estaba en el comienzo de sus investigaciones. Cuanto más exploraba el campo, mayores eran sus sospechas de que el mecanismo interno responsable de sabotear nuestros esfuerzos por suprimir los pensamientos del oso blanco podría gobernar todo un territorio de la actividad mental y el comportamiento externo. El desafío del oso blanco, después de todo, parece una metáfora de gran parte de lo que falla en la vida: con demasiada frecuencia, el resultado que estamos buscando evitar es justo aquel que parece atraernos magnéticamente. Wegner llamó a este efecto «el error precisamente ilógico», el cual, explicaba en un artículo, «es ese que cometemos cuando conseguimos hacer la peor cosa posible, la vergonzosa metedura de pata en la que pensamos por adelantado y decidimos impedir que suceda. Vemos acercarse un surco en la carretera, y acto seguido desviamos nuestra bicicleta para ir a meternos directamente en él. Tomamos nota mental de no mencionar una cuestión dolorosa en una conversación, y luego nos estremecemos de terror cuando se nos escapa el comentario en cuestión. Sostenemos cuidadosamente el vaso mientras cruzamos la habitación, pensando en todo momento: “No viertas nada”, y entonces, con una pirueta, lo derramamos sobre la alfombra bajo la atenta mirada de nuestro anfitrión».

Lejos de representar una discrepancia con nuestro por lo demás inmaculado autocontrol, la capacidad para cometer un error irónico

parece acechar en lo más profundo de nuestra alma, muy cerca del meollo de nuestro carácter. Edgar Allan Poe, en su relato breve del mismo título, lo denomina «el demonio de la perversidad»: ese indescriptible aunque nítido impulso que a veces uno experimenta, al caminar por el borde de un acantilado escarpado o al subir al mirador de un rascacielos, de arrojar, no por ningún móvil suicida, sino precisamente porque sería una verdadera calamidad hacerlo. El demonio de la perversidad también asuela las interrelaciones sociales, como sabrá muy bien cualquiera que alguna vez se haya echado a reír con algún episodio de *Larry David*.

Lo que sucede aquí, sostiene Wegner, es que hay un mal funcionamiento de la exclusiva capacidad humana para la metacognición o el conocimiento sobre el conocimiento. «La metacognición —explica Wegner— se produce cuando el pensamiento se toma como objeto.» Principalmente, se trata de una aptitud tremendamente útil: es lo que nos permite reconocer que no estamos siendo razonables, o que estamos cayendo en una depresión, o que nos aqueja la angustia, y hacer algo al respecto. Pero cuando utilizamos los pensamientos metacognitivos directamente para tratar de controlar nuestros demás pensamientos cotidianos de «nivel-objeto» —suprimiendo las imágenes de los osos blancos, por ejemplo, o sustituyendo los pensamientos sombríos por otros alegres—, entonces nos metemos en problemas. «Los metapensamientos son instrucciones que nos damos sobre nuestro pensamiento de nivel-objeto —como escribe Wegner—, y a veces ocurre, sencillamente, que no podemos seguir nuestras propias órdenes.»

Cuando intentas no pensar en un oso blanco, tal vez consigas cierto éxito en meter a la fuerza otros pensamientos en tu mente. Aunque, al mismo tiempo, un proceso de control metacognitivo se pondrá en marcha para explorar tu mente en busca de pruebas de si estás teniendo éxito o estás fracasando en la tarea. Y aquí es donde las cosas se ponen peligrosas, porque si te esfuerzas demasiado en tu empeño —o, los estudios de Wegner sugieren, si estás cansado, estresado, deprimido o enfrascado en múltiples actividades o padece alguna otra «carga mental»—, la metacognición se equivocará frecuentemente. El proceso de control empezará entonces a acaparar más protagonismo del que le corresponde en la fase cognitiva, y se instalará de un salto en la vanguardia de la conciencia. De pronto,

en lo único en lo que podrás pensar es en osos blancos y en lo mal que lo estás haciendo en tu intento de no pensar en ellos.

¿Podría ser que la teoría del proceso irónico arrojará también alguna luz sobre lo que va mal en nuestras tentativas de lograr la felicidad, y sobre la manera como nuestros esfuerzos por mostrarnos positivos parecen conducirnos tan a menudo al resultado contrario? En los años transcurridos desde sus primeros experimentos con los osos blancos, la investigación de Wegner, y la de otros, ha ido revelando cada vez más pruebas en apoyo de esta idea. Un ejemplo: cuando a los sujetos de un experimento se les cuenta un acontecimiento desdichado, pero a continuación se les ordena que traten de «no» entristecerse por ello, acaban sintiéndose peor que la gente a la que se ha informado del suceso, pero a quien no se ha dado ninguna instrucción sobre cómo debe sentirse. En otro estudio, cuando los pacientes aquejados de trastornos de ansiedad escuchaban las cintas de relajación, sus corazones latían más deprisa que los de aquellos que escuchaban libros sonoros sin un contenido «relajante» explícito. Asimismo, los familiares de un difunto que se esfuerzan a toda costa en reprimir su pena, sugiere la investigación, son los que más tardan en recuperarse de la pérdida sufrida. Nuestros intentos de supresión mental también fracasan en el ruedo del sexo: las personas a las que se ordena que no piensen en el sexo muestran una excitación mayor, medida por la conductividad eléctrica de su piel, que aquellas a las que no se exige que supriman tales pensamientos.

Considerado desde esta perspectiva, las vendas de las técnicas favoritas de la industria de la autoayuda para lograr la felicidad y el éxito —desde el pensamiento positivo a la visualización de los propios objetivos para «motivarse»— siguen demostrando un tremendo defecto. Una persona que ha decidido «pensar positivamente» ha de estar explorando siempre su mente en busca de pensamientos negativos —no existe otra manera de que la mente pueda evaluar su éxito en la operación—, pero esa exploración atraerá la atención hacia la presencia de los pensamientos negativos. (Y lo que es peor, si los pensamientos negativos empiezan a dominar, es posible que se active una espiral despiadada, puesto que el fracaso en pensar positivamente puede convertirse en el detonante de una nueva oleada de reproches hacia uno mismo por no pensar lo suficiente de manera positiva.) Supón que decides seguir la sugerencia del doctor Schuller e

intentas eliminar la palabra «imposible» de tu vocabulario, o de forma más genérica tratas de concentrarte exclusivamente en los resultados de éxito y dejas de pensar en las cosas que no funcionan. Como veremos, este enfoque suscita todo tipo de problemas. Pero el más esencial es que bien puede que fracases como consecuencia del mero hecho de controlar tu éxito.

Este problema del autosabotaje por medio del autocontrol no es el único riesgo que plantea el pensamiento positivo. En 2009 se puso de manifiesto un nuevo enfoque, cuando una psicóloga residente en Canadá llamada Joanne Wood presentó el test de la efectividad de las «afirmaciones», aquellas animadas frases autocomplacientes pensadas para levantar el estado de ánimo del usuario por medio de la repetición. Las afirmaciones encuentran su origen en el trabajo del farmacéutico francés del siglo XIX Émile Coué, un precursor de los pensadores positivos contemporáneos, que acuñó la que sigue siendo más famosa de todas: «Cada día soy mejor en todos los aspectos».

La mayoría de estas afirmaciones suenan bastante empalagosas, y uno podría dudar que tuvieran un gran efecto. Aunque digo yo que son inocuas, ¿no? Wood no estaba tan segura al respecto. Su razonamiento, aunque compatible con el de Wegner, se basa en una tradición psicológica diferente conocida como «teoría de la comparación con uno mismo». Por mucho que nos guste oír mensajes positivos sobre nosotros, sugiere esta teoría, para empezar ansiamos aún más intensamente la sensación de ser una persona coherente y consecuente. Por consiguiente, los mensajes que discrepan con ese sentido previo del yo son inquietantes, y por lo tanto a menudo los rechazamos, aunque dé la casualidad de que sean positivos y por más que la fuente del mensaje seamos nosotros mismos. El presentimiento de Wood era que las personas que buscan las afirmaciones serían, por definición, aquellas con una autoestima baja, aunque, por esa mismísima razón, acabarían reaccionando en contra de los mensajes contenidos en las afirmaciones, porque éstos entrarían en conflicto con la imagen que tienen de sí mismas. Los mensajes del tipo «Cada día soy mejor en todos los aspectos» chocarían con la pobre opinión que tuvieran de sí mismos, y en consecuencia serían rechazados para no amenazar la coherencia de su sentido del yo. El resultado podría ser incluso un empeoramiento de su baja autoestima, porque la gen-

te se esfuerza en reafirmar las imágenes existentes de sí mismos frente a los mensajes que reciben.

Y eso fue exactamente lo que ocurrió en las investigaciones de Wood. En una serie de experimentos, se dividió a las personas en subgrupos integrados por los que tenían una autoestima baja y por los que la tenían alta, y a continuación se les pidió que llevaran a cabo el ejercicio de escribir un diario; cada vez que sonara una campana, tenían que repetir mentalmente la frase: «Soy una persona adorable». De acuerdo con una diversidad de ingeniosas mediciones del estado de ánimo, aquellos que empezaron el proceso con una autoestima baja acabaron apreciablemente más descontentos como consecuencia de decirse que eran adorables. Para empezar, no se sentían especialmente adorables, e intentar convencerse de lo contrario no hizo más que consolidar su negatividad. El «pensamiento positivo» había hecho que se sintieran peor.

La entrada de George Bush en el escenario de San Antonio fue precedida por la aparición repentina de un destacamento de su servicio secreto. Eran unos hombres que probablemente hubieran destacado en cualquier parte, con sus trajes negros y sus auriculares, pero que desentonaban el doble en «¡Motívate!» gracias a sus impenitentes ceños. Según parecía, la labor de proteger a los ex presidentes de potenciales asesinos no era un trabajo que recompensara ver el lado bueno de las cosas y suponer que nada se iba a torcer.

Por el contrario, el propio Bush saltó al escenario con una sonrisa de oreja a oreja. «¿Sabéis?, la jubilación no es tan mala, ¡sobre todo cuando te retiras a Texas!», empezó, antes de zambullirse en un discurso que a todas luces ya había largado varias veces anteriormente. Para empezar, contó una anécdota toda llaneza y simpatía sobre su forma de matar el tiempo en la etapa pospresidencial limpiando lo que ensuciaba su perro («¡Me vi recogiendo lo que había estado evitando ocho años!»). A continuación, durante unos instantes que se antojaron extraños, pareció como si el tema principal de su discurso fuera a ser la ocasión en que tuvo que escoger una alfombra para el Despacho Oval («¡Pensé que la presidencia iba a ser toda una experiencia en la toma de decisiones!»). Pero el verdadero asunto, no tardó en revelarse, era el optimismo. «No creo que podáis dirigir una

familia, o un colegio, o una ciudad, o un estado, o un país, a menos que seáis optimistas en cuanto a un futuro mejor —dijo—. Y quiero que sepáis esto, que incluso en los días más sombríos de mi presidencia, no perdí la confianza en que el futuro para nuestros ciudadanos y el mundo iba a ser mejor que el pasado.»

No es necesario sostener una opinión política concreta sobre el cuadragésimo tercer presidente de Estados Unidos para darse cuenta de hasta qué punto sus palabras ilustran una novedad fundamental en cuanto al «culto al optimismo». Bush no estaba ignorando las innumerables controversias suscitadas en torno a su gobierno (la estrategia que podría haberse imaginado adoptaría en un seminario de motivación, ante una audiencia bien dispuesta y sin afrontar riesgo alguno de que se le hicieran preguntas hostiles), antes al contrario, había decidido redefinirlas como pruebas favorables a su actitud optimista. De la manera en que él lo veía, los períodos felices y triunfales de su presidencia demostraban las ventajas de asumir un punto de vista optimista, por supuesto... igual que lo hacían los desafortunados y catastróficos. Después de todo, cuando las cosas marchan mal es cuando más necesitas echar mano del optimismo. O para decirlo de otro modo: una vez que has decidido adoptar la ideología del pensamiento optimista, encontrarás la manera de interpretar prácticamente cualquier eventualidad como una justificación para pensar positivamente. Nunca has de perder el tiempo pensando en las posibilidades de equivocarte en tus actos.

¿Podría ser esta ideología curiosamente infalsable del positivismo a toda costa —positivismo con independencia de los resultados— activamente peligrosa? Los que se oponían a la política exterior de la administración Bush podrían tener motivos para creerlo. Esta sospecha también forma parte de los argumentos planteados por la crítica social Barbara Ehrenreich en su libro de 2010 *Sonríe o muere. La trampa del pensamiento positivo*. Una causa no debidamente valorada de la crisis financiera mundial en estos últimos años del siglo XXI, argumenta Ehrenreich, sería la de una cultura empresarial norteamericana en la que pensar siquiera en la posibilidad del fracaso —no hablemos ya de vocearlo en las reuniones— había llegado a ser considerado un embarazoso paso en falso. Los banqueros, con su narcisismo avivado por una cultura que premia la ambición desmedida por encima de todo, perdieron la capacidad de distinguir entre sus sue-

ños megalómanos y los resultados concretos. Y mientras, los compradores de viviendas supusieron que podían tener todo lo que quisieran siempre que lo desearan con la suficiente fuerza (¿cuántos de ellos habían leído libros como *El Secreto*, que afirma exactamente esto?), y en consecuencia se pusieron a buscar unas hipotecas que no serían capaces de devolver. El optimismo irracional inundó el sector financiero, y los proveedores profesionales de optimismo —los oradores y gurús de la autoayuda y organizadores de seminarios— estuvieron encantados de fomentarlo. «En la medida en que el pensamiento positivo se había convertido en un negocio en sí —escribe Ehrenreich—, su principal cliente fue el mundo empresarial, que consumió con avidez la buena noticia de que todo era posible con sólo esforzarse mentalmente en conseguirlo. Éste fue un mensaje útil para los empleados, a los que en los albores del siglo XXI se les estaba exigiendo trabajar más horas por menos beneficios y una mayor inseguridad laboral. Pero también fue una ideología liberadora para los altos ejecutivos. ¿Qué sentido tenía desesperarse ante los balances generales y los tediosos análisis de riesgo —y por qué molestarse en preocuparse por los mareantes niveles de deuda y la exposición a la morosidad potencial—, cuando todas las cosas buenas les ocurren a los que son lo bastante optimistas para esperarlas?

Ehrenreich rastrea los orígenes de esta filosofía hasta la Norteamérica decimonónica, y en concreto hasta el movimiento casi religioso conocido como Nuevo Pensamiento. Nuevo Pensamiento surgió como una rebelión contra el dominante y sombrío mensaje del calvinismo yanqui, según el cual el deber de todo cristiano era trabajar con denuedo y sin descanso, con el sarcasmo añadido de que, gracias a la doctrina de la predestinación, en cualquier caso uno podría estar ya marcado para pasar la eternidad en el infierno. Nuevo Pensamiento, por el contrario, proponía que se podía lograr la felicidad y el éxito mundano gracias al poder de la mente. Este poder mental hasta podía curar enfermedades físicas, según la recién fundada religión de la Ciencia Cristiana, que surgió directamente de las mismas raíces. Sin embargo, como Ehrenreich deja claro, Nuevo Pensamiento imponía su propia clase de moralina rigurosa, que sustituía la obligatoria dedicación al trabajo del calvinismo por el pensamiento positivo obligatorio. Los pensamientos negativos eran denunciados con saña, un mensaje que repetía la «condena del peca-

do de la vieja religión» y añadía «la exigencia de la constante e íntima labor de examinarse a uno mismo». Citando a la socióloga Micki McGee, Ehrenreich demuestra que, bajo esta nueva ortodoxia del optimismo, «[se] ofrecía un trabajo continuo e interminable sobre el yo, no sólo como vía para alcanzar el éxito, sino también como una forma de salvación laica».

Así pues, George Bush se situaba en una venerable tradición cuando proclamó la importancia del optimismo bajo cualquier circunstancia. Pero su discurso en «¡Motívate!» se acabó casi tan deprisa como había comenzado. Una pizca de religión, una anécdota particularmente nada reveladora sobre los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001, algunas palabras de elogio a los militares, y ya estaba agitando las manos despidiéndose —«¡Gracias, Texas, es agradable estar en casa!»— mientras sus guardaespaldas se cerraban en torno a él. Por debajo del estruendo de los vítores, oí a Jim, el guardabosques del asiento contiguo, soltar un suspiro de alivio. «De acuerdo, ahora sí que estoy motivado —masculló, para nadie en particular—. ¿No es hora de tomarse una cerveza?»

«Hay muchas formas de ser desgraciado —dice el personaje de un cuento corto de Edith Wharton—, pero sólo hay una de estar tranquilo, y es la de dejar de perseguir la felicidad por todas partes.» Esta observación expresa de manera mordaz el problema que suscita el «culto al optimismo», la lucha irónica y contraproducente que sabotea la positividad cuando nos esforzamos demasiado en ella. Pero la declaración también insinúa la posibilidad de una alternativa más esperanzadora, un enfoque de la felicidad que podría adoptar una forma completamente diferente. El primer paso consiste en aprender a dejar de perseguir la positividad con tanto ahínco. Pero muchos de los defensores de la «vía negativa» a la felicidad llevan las cosas más lejos todavía, sosteniendo —paradójica aunque convincentemente— que ahondar a propósito en aquello que consideramos como negativo bien puede ser una condición previa para la felicidad verdadera.

Tal vez la metáfora más vívida para toda esta extraña filosofía sea la de un pequeño juguete infantil conocido como la «trampa china de dedos», aunque la evidencia sugiere que probablemente no tenga nada de china. En su despacho de la Universidad de Nevada, el psi-

cólogo Steven Hayes, un crítico sin ambages del contraproducente pensamiento positivo, guarda una caja de estas trampas en su mesa; las utiliza para ilustrar sus argumentos. La «trampa» consiste en un tubo hecho de finas tiras de bambú entrelazado, con un orificio en cada extremo apenas del tamaño de un dedo humano. Se pide a la víctima involuntaria que introduzca cada uno de sus índices en ambos extremos del tubo, y entonces descubre que está atrapada: como respuesta a sus esfuerzos por sacar los dedos tirando hacia fuera, las aberturas de cada extremo se contraen y aprisionan los dedos cada vez con más fuerza. Cuanto más tira la víctima, más irremediablemente atrapada se ve. Sólo relajando sus esfuerzos por escapar y hundiendo los dedos hacia el interior del tubo conseguirá ensanchar los extremos, con lo cual se separan y la persona queda libre.

En el caso de la trampa china para dedos, Hayes observa que «hacer lo supuestamente sensato es contraproducente».

Seguir la vía negativa a la felicidad consiste en hacer lo contrario —lo supuestamente ilógico— en su lugar.