

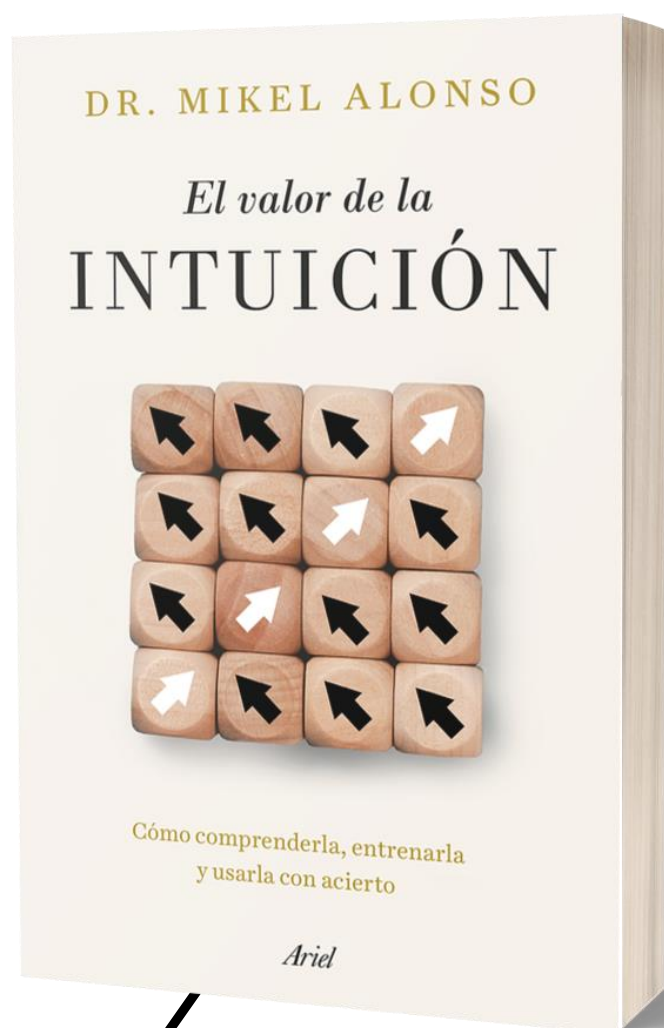
Ariel

EL VALOR DE LA INTUICIÓN

DR. MIKEL ALONSO

**Cómo
comprenderla,
entrenarla y
usarla con
acierto**

**1 DE OCTUBRE
A LA VENTA**



AUTOR DISPONIBLE PARA ENTREVISTAS

PARA AMPLIAR INFORMACIÓN

Salvador Pulido | GABINETE COLABORADOR
647 393 183 | salvador@salvadorpulido.com

Erica Aspas | RESPONSABLE DE COMUNICACIÓN ÁREA DE ENSAYO
689 77 19 80 | easpas@planeta.es

SINOPSIS

Aprende a potenciar tu inteligencia intuitiva con fundamentos científicos y mejora tus elecciones en todos los ámbitos de tu vida.

La intuición sigue envuelta en una aureola de misterio e incluso produce miedo en algunos individuos. Pero es una función presente en tu cerebro. Tienes la capacidad de digerir alimentos, pestañear de forma automática para que tus ojos estén bien lubricados o levantar las cejas espontáneamente como reacción natural de incredulidad. La intuición está en cada uno de nosotros.

¿Y si tus grandes decisiones no las tomaste pensándolas, sino sintiéndolas? El Dr. Mikel Alonso revela un potencial oculto al alcance de todos: la intuición. No es magia ni una simple corazonada, sino una capacidad mental real, precisa y cultivable. Con solidez científica y tono accesible, muestra cómo actúa, por qué influye más de lo que creemos y cómo perfeccionarla para acertar en la vida, el trabajo, el amor o el deporte. Desarrollarla no solo mejora tus elecciones... puede cambiar tu vida.

EL AUTOR



MIKEL ALONSO ([@dr_mikelalonso/](https://twitter.com/dr_mikelalonso)) es investigador, escritor y conferenciante, incluido en el Top 100 de Thinking Heads. Posee un máster en Gestión de la Comunicación, es diplomado en Empresariales y Doctor por la Universidad Complutense de Madrid (cum laude). Además, cuenta con más de 25 años de experiencia como docente en instituciones como UCM, UC3M, ESIC, UNED y la Universidad Europea. Es especialista en neurociencia aplicada al comportamiento, acreditado por ANECA, y posee 9 títulos universitarios, incluyendo informática, ciencias empresariales, comunicación, psicología y coaching. Ha publicado decenas de artículos científicos, es autor de libros de referencia y es presentador del videopodcast *El Cerebro optimista*. Además, trabaja como neurotrainer con equipos de alto rendimiento en deporte y empresa.

ALGUNOS EXTRACTOS

«Este libro tiene un espíritu divulgativo, porque su propósito es llegar a un público no especializado, y un corazón científico, porque las ideas que plantea están basadas en la ciencia y la investigación. Mi interés es que comprendas qué es la intuición, y para ello iré a hombros de gigantes: los **descubrimientos obtenidos del gran número de investigaciones** ya realizadas por científicos muy importantes de todo el mundo, y también algún **pequeño hallazgo fruto de mis propias indagaciones**».

Primera parte: LA INTUICIÓN ES CIENTÍFICA

- **La intuición y la toma de decisiones**

«**No tomamos nunca decisiones puramente cognitivas y racionales, el componente emocional siempre está presente.** Aunque pueda parecer algo negativo, nada más lejos de la realidad. La ciencia ya ha corroborado que, cuanto más difíciles sean las decisiones, con presencia de más variables y con elevada complejidad, mejores son las emociones para obtener el resultado más beneficioso. Decidir es asumir riesgos, tomar hipótesis de lo que va a ocurrir, a veces con mucho en juego, y hacerlo **influidos por los módulos analítico e intuitivo**».

«**Si nuestras emociones y nuestra intuición no intervinieran en la toma de decisiones, cada una de las 35.000 que tomamos cada día se convertirían en un suplicio,** en una estimación analítica de todos los pros y contras unidos a cada opción, en un proceso interminable. Lejos de añadir valor por su supuesta objetividad, lo que muestra la evidencia científica en pacientes con lesiones que producen esos síntomas es un bloqueo mental continuo, unido a la incapacidad de decidir».

- **No es bueno pensar tanto**

«Paradójicamente, **a veces es mejor dejar de esforzarnos en recordar algo que tenemos en la punta de la lengua para lograr recordarlo.** Mandar al cerebro que trabaje en automático y que avise cuando tenga la solución. Quitar el módulo analítico de en medio. La intuición de la solución a un problema surge, lógicamente, cuando la mente intuitiva trabaja. La información ya está cargada en el cerebro: conocimiento y experiencia».

«Curiosamente, aunque parezca que las decisiones tomadas por el módulo intuitivo son menos infundadas, más aleatorias y menos científicas, la realidad es todo lo contrario: **pensar menos te hace decidir de forma más inteligente.** Se han realizado numerosos experimentos que corroboran esta idea: pensar en exceso hace que se tomen peores decisiones».

- **Corazonadas que dan en el clavo**

«Lo que hace el módulo intuitivo es **recopilar los datos necesarios, basándose en su experiencia y el conocimiento acumulado**, para elaborar un juicio complejo en un tiempo muy corto. En el fondo no deja de ser la misma tarea que realiza el módulo analítico, pero de forma automatizada, acelerada e inconsciente.

El módulo intuitivo utiliza la transversalidad. Observa el *big picture*, la imagen completa de la situación. **Es capaz de mirar el todo y quedarse con los detalles significativos de forma inconsciente**. Es un proceso ejecutor, enfocado a la funcionalidad y el sentido práctico. Se centra en la recepción y el procesamiento de enormes cantidades de información en paralelo. La experiencia y el conocimiento determinan que a nivel inconsciente se catalogue alguna información en concreto de la imagen global como relevante, y se transmite de forma emocional. **La persona lo “siente” en el cuerpo (he ahí la corazonada)».**

«Los **thin slices** son pequeñas características o aspectos sobre una persona o situación que permiten sacar conclusiones muy rápidas con cantidades muy reducidas de información».

La trampa de los sesgos cognitivos

- Los sesgos cognitivos son una trampa, un atajo del cerebro para fijarse solo en algunos **aspectos que llaman la atención y así ahorrar gasto energético**, decidiendo rápido. La intuición se basa en el aprendizaje, el conocimiento y la experiencia, y se “siente” en el cuerpo. Es más, una persona, al desarrollar ese conocimiento inconsciente y silencioso que mueve el motor de la intuición, es muy probable que modifique radicalmente la influencia de sus sesgos cognitivos relacionados con la materia aprendida.
- Un ejemplo clásico del sesgo es el del llamado **efecto halo**: la percepción de un rasgo determinado hace que influya en juicios que no están relacionados con el mismo. Por ejemplo, si una persona es guapa, suele ser percibida como buena persona o mejor profesional que otra que no lo sea.
- Una intuición social poco desarrollada puede hacer que se evalúe a las personas en términos de categorías sociales que se aprueban o rechazan en función de **prejuicios existentes**.
- Otro comportamiento muy relacionado con el juicio rápido es el llamado **sesgo de anclaje y de ajuste**. Las estimaciones intuitivas son influenciadas por el valor inicial. Si acudimos a comprar un producto que no solemos adquirir, por ejemplo, un coche o una casa, generalmente nos suelen ofrecer uno que esté un peldaño por encima de nuestras posibilidades. Así, esa es la referencia primera que va a marcar el resto del proceso.

- **¿Hasta dónde llega la intuición?**

«Solo tener experiencias no es suficiente. La **práctica enriquecedora**, esa que sirve a la intuición para perfeccionarse, se produce cuando las personas se toman en serio sus habilidades, estableciendo objetivos o comprometiéndose con aquello que les gustaría mejorar».

«Si te dispones a escuchar los mensajes de tu intuición en una tarea en la que no tienes experiencia, es probable que la confundas con alguno de sus enemigos».

«La consecución de un logro rápidamente hace que la persona se conceda a sí misma el estatus de “experto”, ponga fin a su aprendizaje basado en la experiencia y siga **cometiendo los mismos errores una y otra vez, porque en algún momento de su vida aquello que hizo le dio resultado**. Este es uno de los mayores impedimentos que me encuentro para el entrenamiento mental en el deporte de élite, principalmente en el **fútbol profesional**».

«No existe evidencia científica para afirmar que la intuición es innata. Todo lo contrario, la intuición se potencia mediante la experiencia y el conocimiento. Por ejemplo, gracias al reconocimiento de patrones. Y este tipo de capacidades se va perfeccionando mediante la exposición y el desarrollo personal».

Segunda parte: ENTRENAR LA INTUICIÓN EN TU MUNDO INTERIOR

- **Escúchate a ti mismo**

«Para aprender a reconocer las intuiciones, debemos formarnos en la tarea de **mirar y escuchar dentro de nosotros mismos**. Estar atentos a esas corazonadas o representaciones explícitas como lo que son: el resultado de la superación del umbral de percepción tácita de coherencia presente en la segunda fase del proceso intuitivo, denominada integradora de la intuición».

- **Visualizar para aprender**

«Mediante técnicas de investigación de neurociencia (como la resonancia fMRI) se ha podido observar que, **cuando se visualiza, no solo se usan las mismas áreas cerebrales que cuando se están utilizando los sentidos** (por tanto, cuando se ve y se vive en la realidad), sino que además **también se activa el sistema límbico**, que es el responsable de las emociones, es decir, mediante la visualización, se pueden entrenar las emociones que vamos a sentir cuando vivamos de forma real una situación determinada. **Esto es una excelente herramienta para la gestión del fracaso**, para seguir aprendiendo e incorporando conocimiento y experiencias a esa base de datos de la que se nutre el sistema intuitivo. Y es **una técnica fundamental para las personas enfocadas a obtener logros concretos, por ejemplo, los deportistas o los empresarios**».

- **La práctica hace la perfección**

«Se pueden adquirir destrezas que eluden los límites básicos de la memoria de trabajo y del procesamiento secuencial (la **ejecución de tareas de forma ordenada**). Esta práctica constante también puede provocar cambios anatómicos, resultantes de **adaptaciones a una actividad física intensa**, es decir, si algo te apasiona y quieres convertirte en un gran experto, sean las matemáticas o el voleibol, debes leer, **practicar, experimentar, investigar, buscar maestros y mentores...** Quedarte quieto no sirve».

- **La intuición optimista**

«Diversos estudios han puesto de manifiesto que **el optimismo y las emociones positivas potencian el comportamiento intuitivo y mejoran sus resultados** [...]. Por el contrario, el estado de ánimo negativo parece restringir la propagación de la activación a las asociaciones cercanas y al significado de las palabras dominantes, perjudicando así los juicios de coherencia intuitiva».

«Dentro de estas emociones negativas que desactivan el módulo intuitivo, la que más afecta es **el miedo, porque incluso puede ser confundida como una corazonada**, una señal de respuesta de la intuición, pero lo que genera es ansiedad anticipatoria [...]. En muchas ocasiones, estos estados de ánimo relacionados con el miedo de forma dilatada **suelen tener consecuencias físicas, como problemas digestivos, insomnio, dolores de espalda, disfunciones sexuales, eccemas o molestias cardíacas**. Las corazonadas son mucho más sutiles y menos intensas.

También se ha comprobado en diversas investigaciones que la **tristeza** hace que se reduzca la precisión para juzgar los *thin slices*, con una disminución de la eficacia de la intuición y una mayor utilización del módulo analítico».

«**Los optimistas son simplemente menos pesimistas**. Controlan el daño que causa la generación de imágenes negativas. Los escenarios que maneja su mente son de logro y éxito, incluso cuando vienen mal dadas».

- **Autodiálogo, autoestima e intuición**

«En muchas ocasiones, **lo que nos decimos llega a herirnos, incluso más de lo que nos dicen otros**. El diálogo interno es un componente crucial de la autoestima».

«Autoestima y autodiálogo se retroalimentan. **Si tu autoestima es baja, tu diálogo interno empeorará**. Si te dices mayoritariamente cosas negativas, tu autoestima seguirá bajando».

«En tu cerebro no hay una verdad, solo creencias, lo que te dices. Así que **a veces es mejor ser sordo a lo que nos expresan**».

- **Objetivos, planificación e intuición**

«**Tener un propósito en la vida es algo fundamental**. Cuando nos levantamos y nuestro día tiene un objetivo, nuestra vida cobra sentido. Es mucho más sencillo centrarse en el presente. Una de las circunstancias más frustrantes y desorientadoras que nos puede ocurrir

en la vida es que nos quedemos sin saber quiénes somos y hacia dónde vamos; sin encontrar aquello por lo que nos levantamos de la cama cada día».

- **Programar el pensamiento inconsciente**

«**Nuestro futuro no está escrito.** De forma consciente podemos cambiar esas creencias, proporcionando a nuestro cerebro unas gafas nuevas para interpretar la realidad que observa basándonos en otras normas, estructurando la espontaneidad de nuestro módulo intuitivo. **El determinismo depende de las variables de la naturaleza, y el pensamiento que decidimos que rijan nuestro comportamiento es una de ellas.** Si quieres convertirte en otra persona más feliz, alegre, empática, exitosa o tranquila, tienes la libertad para decidir hacerlo. Y también los medios: tu mente, ordenándoselo a tu cerebro».

¿Existe la intuición femenina?

- Evidencias científicas sugieren que las mujeres tienen una predisposición mayor que los hombres en cuanto a la rapidez y la precisión de sus decisiones intuitivas. Muchos de estos sistemas en los que ellas destacan son alimento natural de este módulo. Pero esa predisposición positiva se debe entrenar. **Si existe una cualidad destacable del cerebro es su plasticidad.**
- Algunos investigadores incluso afirman que **los hombres pueden aprender a alcanzar los mismos niveles** de capacidad intuitiva que las mujeres tienen de manera natural.

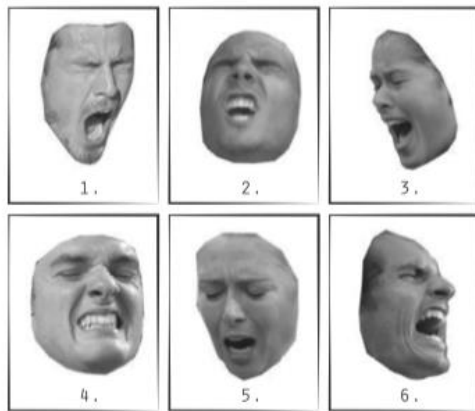
Tercera parte: CÓMO APLICAR LA INTUICIÓN AL ÁMBITO SOCIAL

- **Leer a los demás sin hablar**

«**La comunicación no verbal se realiza de forma inconsciente,** bajo el control de la mente intuitiva, y no de la analítica. **Y de esta misma manera se produce la traducción de las señales** que nos brindan otras personas. En este sentido, todos somos detectives y comunicadores».

«**Cuando utilizamos la intuición, nuestro juicio social mejora.** El problema de la introspección (del análisis, efectivamente) es que puede hacer que la gente se centre en aquellos atributos de un producto o una persona que pueden expresarse oralmente. Las palabras que existen en nuestro lenguaje verbal, o en nuestro vocabulario personal, no son necesariamente la mejor razón para elegir; los sentimientos pueden ser en ocasiones una mejor guía.

«Cuando se obtiene información del cuerpo, se puede predecir de forma mucho más acertada la valencia emocional. Es más difícil en ocasiones ocultar las emociones que se sienten en la respuesta de las manos, las piernas o los pies que poniendo “cara de póquer”».



«Las imágenes 1, 4 y 6 corresponden a tenistas que perdieron el punto y reflejan valencia negativa, desagradable. En cambio, las numeradas como 2, 3 y 5 conciernen a situaciones en las que ganaron los respectivos puntos y son una expresión de valencia positiva, placentera. Si no has acertado, no te preocupes. Seguro que con imágenes de su cuerpo el resultado habría sido otro».

• El sexto sentido... y el sexto sentido

«El amor es uno de esos lugares en los que solemos confundir intuición con instinto. Ya lo decía Woody Allen: “El cerebro es mi segundo órgano favorito”. Después de la supervivencia, el mayor de los instintos que tenemos es reproducirnos».

«La psicología evolutiva explica la búsqueda del amor con un enfoque centrado en la supervivencia y la procreación. Plantea que las personas que encontramos atractivas y que queremos tener como pareja son aquellas que percibimos de forma inconsciente como saludables. Según esta visión de la psicología, una manifestación de buena salud se puede observar en las mujeres en un índice cintura-cadera del 70 %, importante para el éxito del parto. Según estudios realizados, ese coeficiente concreto indica una mayor fertilidad. Y en los hombres algo similar podríamos determinar con la musculatura masculina y las posibilidades de tener descendencia también fuerte. En ellos, el aspecto tosco se podría relacionar de forma automática con altas dosis de testosterona y, por ello, con un sano sistema inmunitario que permita concebir hijos saludables y enérgicos».

«Con la resonancia magnética se puede confirmar que ver la foto de un ser querido disminuye la activación en las áreas del cerebro que se encargan del pensamiento crítico».

«Sentir [mariposas en el estómago] produce un placer muy grato y repercute en dar sentido a la relación. La ciencia explica esa agitación por una reducción del flujo sanguíneo al estómago, resultado de la liberación de adrenalina. Este efecto produce un aumento de la frecuencia cardíaca y la presión arterial, enviando más sangre a los músculos y preparando al cuerpo para entrar en acción, mientras que reduce el flujo hacia el sistema gastrointestinal. Esta redistribución de sangre se detecta en el estómago, que envía señales al cerebro que provocan el “revoloteo”».

- **El poder del neuromarketing**

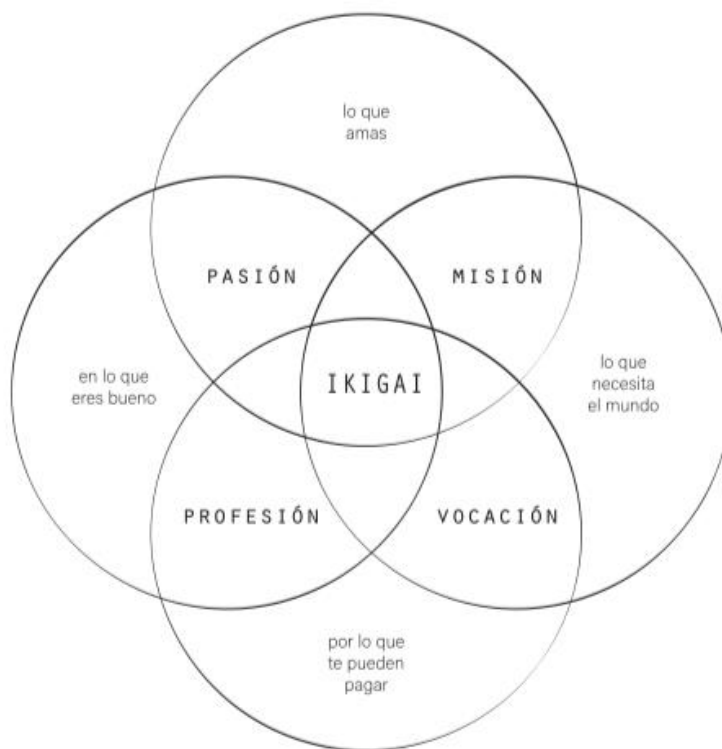
«[El neuromarketing] consiste en **obtener la información para conocer al consumidor directamente de su cerebro**, sin que sea necesario pasar por la consciencia de los sujetos que participan en una investigación. Algunas de las técnicas que más se utilizan son la ya comentada fMRI, el electroencefalograma, el *eyetracking* (monitorización de la mirada), *facial coding* (lectura de las emociones según las expresiones faciales), GSR (estudio de la conductancia de la piel, es decir, cambios debido a las glándulas sudoríparas) o la tasa cardíaca».

«Los consumidores nos enfrentamos a grandes **profesionales que sacan todo el jugo posible para su empresa de nuestros sesgos cognitivos, anhelos, dolores...** No estamos entrenados para hacer una compra que maximice la utilidad. Al contrario que, por ejemplo, los departamentos de compras de las propias empresas [...]. Nos dejamos guiar por aquello que sabemos evaluar, como las formas, los colores o los logotipos... Y las mismas marcas que entusiasman a unas personas generan rechazo en otras. **Los valores funcionales comparten protagonismo con los emocionales. A veces, incluso quedan arrinconados y ahogados por los últimos**».

- **Motivaciones laborales e intuición**

«Un enfoque muy interesante para ayudarnos a conseguir más dinero y felicidad es el concepto japonés de **ikigai**, que puede definirse “**aquello que hace que la vida valga la pena ser vivida**”».

«Cuando encontramos nuestro lugar a nivel laboral, la **motivación es intrínseca**, sale de dentro de la propia persona. Seríamos capaces de hacerlo “casi” gratis (que no se entere nuestro jefe). Si la **motivación es extrínseca**, si viene de fuera, lo más importante es externo, no está bajo nuestro control. Es la fama, el reconocimiento, las felicitaciones o (solamente) el dinero. **Cuando dejamos de sentirnos atendidos por estos refuerzos, nos sentimos perdidos y dejamos de aprender.** Y la intuición se desconecta».



- **Deportistas que no piensan pero saben lo que hacen**

«La actividad deportiva y los juegos en general son el **escenario perfecto**, junto con la actividad laboral relacionada con nuestro propósito, **para que el módulo intuitivo muestre todas las virtudes de su funcionamiento**. Observamos y recopilamos información. Nuestro módulo intuitivo se encuentra como un *hippie* en el festival de Woodstock: no puede ser más feliz. Está en su terreno. Si hablamos de deportistas profesionales, todos estos aspectos se multiplican».

«El cerebro del deportista debe estar preparado para aprender en el entrenamiento y funcionar de manera automática en la competición. Ahí la rapidez, la anticipación y la capacidad de prever lo que va a ocurrir tienen en casi cualquier situación un valor incalculable. La activación del módulo racional, como en el caso de las personas que describían las caras, desactiva el intuitivo. **Colmar de datos al deportista**, como se suele hacer antes de un partido de baloncesto y fútbol con información sobre el rival, su táctica, o para recordar cómo jugar, **solo produce saturación cognitiva**».

- **La decisión de llegar a la cima**

«En mi tarea de entrenador mental, tengo entre mis clientes a deportistas, sobre todo futbolistas y entrenadores. La **primera pregunta que siempre hago a cualquier profesional es dónde va a estar dentro de tres o cinco años**. No adónde le gustaría llegar, sino qué va a conseguir. En realidad, estoy indagando sobre cuáles son sus objetivos, no sus deseos. La correlación que existe entre esa primera respuesta y la probabilidad de alcanzar los objetivos es altísima. Un futbolista hace poco me dijo, en edad cadete, que en diez años estaría ganando la Champions. En una década lo veremos por televisión.

Cuando nuestro cerebro está decidido a conseguir algo, no hay nada que lo pare. Obviamente, me refiero a aquellos que realmente están dispuestos a lograrlo. Y eso se observa en la **segunda pregunta. ¿Qué estás dispuesto a hacer para conseguirlo?** Desde el respeto a los demás y a la moral y los valores de la persona, aquí la única respuesta lógica posible es “Lo que haga falta” o alguna que tenga el mismo significado».

«Cuando hablamos de ejercicio físico como el deporte o la danza, **visualizar una situación tiene idéntico resultado en el cuerpo a nivel muscular y en la mente que ejecutarlo realmente**. Cuando visualizamos de forma guiada que estamos trabajando los músculos con pesas, se ejercita la capacidad motora y se incrementa la masa muscular (en un estudio ejercitando los bíceps, un 10,8 % de media entre los participantes)».

«No es que el entrenamiento mental sea igual de importante que el físico. Es que lo es mucho más. Se nos olvida que el cuerpo no se mueve por sí solo. Es el cerebro el que ejecuta cada acción».

- **Competir en «la zona»**

«La zona es un estado mental de intensa concentración. Cuando se entra en ella, no existen el miedo ni las preocupaciones, no afectan las emociones. El deportista se deja llevar y es quien realmente es. Profundamente positivo y optimista, **siente que todo lo que puede controlar está efectivamente bajo su control**».

«Para entrar en la zona existen disparadores muy distintos en cada deportista. Algunos pueden ser los siguientes: relajarse, practicar meditación o *mindfulness*, aprender a estar enfocado

mediante disparadores y anclajes (autohipnosis), olvidar la presión, bloquear el ruido y todas las distracciones, desconectar de todo lo exterior, controlar el propio espacio, reconectarse con los instintos, reenfocar la energía, aprender a desactivar los pensamientos».

- **Disfrutar del camino**

«**Aquellos que logran maximizar su rendimiento y su bienestar**, ya sea compitiendo en el deporte, lanzando una *start-up*, escribiendo un libro o en cualquier otro proyecto vital, son los que, desde el primer momento y sin importar lo que ocurra, **ya están ganando**. Esto es totalmente compatible con plantearse objetivos, incluso muy ambiciosos, como ganar un gran trofeo deportivo internacional. Es más, es la vía para acercarse a conseguirlo. De ahí la **importancia de entrenar dando el máximo, como si fuese ya el día de la competición, así como practicar entrar en “la zona”**. Ejercitar la presencia, la consciencia de la importancia de cada entrenamiento que se realiza tanto físico como mental [...].

Así que una gran estrategia para ambos módulos, el cognitivo y el intuitivo, es **disfrutar del camino y no juzgar las decisiones por el resultado**. Incluso la mejor de ellas puede que no te lleve al objetivo deseado».

- **Gestionar el error**

«Aunque no es lo habitual, existen ejemplos de futbolistas que fallan y no reaccionan con dramatismo, gesticulando o pegándose con el mundo. Que se encuentran en “la zona” y no están para malgastar su concentración, su energía, su foco en aspectos externos. En deportes como el tenis, **cada vez es más extraño ver cómo un jugador rompe la raqueta** a golpes contra el suelo, pero también aquí seguimos observando ejemplos, incluso en grandes campeones».

«**El problema no es el autocontrol. El error se produce antes. Es la falta de práctica para evitar tener esos pensamientos negativos**, porque realmente el error, sea propio o ajeno, es normal en el mundo del deporte. Y no debe sacar al deportista de “la zona”. Pero se puede entrenar, aceptando los riesgos de los desafíos complejos. **Error con éxito. Manteniendo el control, centrado, con la capacidad intacta**».

Ariel

PARA AMPLIAR INFORMACIÓN

Salvador Pulido | GABINETE COLABORADOR
647 393 183 | salvador@salvadorpulido.com

Erica Aspas | RESPONSABLE DE COMUNICACIÓN ÁREA DE ENSAYO
689 77 19 80 | easpas@planeta.es