

Walter Riso

Pensar bien, sentirse bien

Nada justifica el
sufrimiento innecesario



Walter Riso

Pensar bien, sentirse bien

Nada justifica el sufrimiento
innecesario

La lectura abre horizontes, iguala oportunidades y construye una sociedad mejor. La propiedad intelectual es clave en la creación de contenidos culturales porque sostiene el ecosistema de quienes escriben y de nuestras librerías. Al comprar este libro estarás contribuyendo a mantener dicho ecosistema vivo y en crecimiento. En Grupo Planeta agradecemos que nos ayudes a apoyar así la autonomía creativa de autoras y autores para que puedan seguir desempeñando su labor.

Dirígete a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesitas fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puedes contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Queda expresamente prohibida la utilización o reproducción de este libro o de cualquiera de sus partes con el propósito de entrenar o alimentar sistemas o tecnologías de inteligencia artificial.

Algunos de los nombres y de los rasgos característicos de algunas personas se han modificado para proteger su privacidad.

© Walter Riso, 2004, 2008

c/o Schavelzon Graham Agencia Literaria

www.schavelzongraham.com

© Editorial Planeta, S. A., 2025

Zenith es un sello editorial de Editorial Planeta, S. A.

Avda. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)

www.planetadelibros.com

Primera edición: enero de 2008

Primera edición en esta presentación: noviembre de 2025

ISBN: 978-84-08-31157-7

Depósito legal: B. 19.271-2025

Fotocomposición: Realización Planeta

Impreso en España – *Printed in Spain*



La mente humana es perezosa. Se autoperpetúa a sí misma, es llevada de su parecer y con una alta propensión al autoengaño.* ^{1,2,3} En cierto sentido, creamos el mundo y nos encerramos en él. Vivimos enfrascados en un diálogo interior interminable donde la realidad externa no siempre tiene entrada. Buda decía que la mente es como un chimpancé hambriento en una selva repleta de reflejos condicionados. Tu mente, al igual que la mía, es hiperactiva, inquieta, astuta, contradictoria. La mente no es un *sistema de procesamiento de la información* amigable, predecible y fácilmente controlable, como ocurre con muchos ordenadores; nuestro aparato psicológico tiene intencionalidad, motivos, emoción y expectativas de todo tipo. La

* Las notas hacen referencia a la bibliografía que se encuentra al final del libro. (N. del E.)

mente es egocéntrica y autorreferencial, busca sobrevivir a cualquier costo, incluso si el precio es mantenerse en la más absurda irracionalidad. Carlos, un joven de diecisiete años, cree que su cara se parece a una vejiga porque, según él, el cuello es demasiado ancho respecto de la cabeza. Carlos no está loco ni sufre de daño neurológico alguno, sin embargo, se detesta y se ve monstruoso cada vez que mira su imagen en el espejo. Cuando se le midió la proporción cabeza-cuello para «demostrarle» que estaba dentro de los parámetros normales, rechazó enfáticamente el procedimiento. Dijo que las estadísticas estaban equivocadas y que el terapeuta pretendía engañarlo para evitarle el sufrimiento. Carlos padece un *trastorno dismófico corporal*, cuya característica es una distorsión de la autoimagen expresada como «preocupación por algún defecto imaginado o exagerado del aspecto físico».⁴ De más está decir que Carlos no tiene ningún defecto físico.

En estos casos, el *error en la percepción* de la imagen corporal es evidente para todos, menos para quien padece el trastorno, que se empeña en defender su punto de vista aun a sabiendas de que tal creencia le está destruyendo la vida.

La pregunta que surge es obvia: ¿por qué en determinadas situaciones continuamos defendiendo actitudes negativas y autodestructivas a pesar de la evidencia en contra? ¿Por qué perma-

necemos atados a la irracionalidad pudiendo salirnos de ella? Anthony de Mello decía que los humanos actuamos como si viviéramos en una piscina llena de mierda hasta el cuello y nuestra preocupación principal se redujera a que nadie levantara olas. Nos resignamos a vivir así, limitados, atrapados, infelices y relativamente satisfechos, porque al menos mantenemos los excrementos en un nivel aceptable. Conformismo puro. La revolución psicológica verdadera sería salir de la piscina, pero algo nos lo impide, como si estuviéramos anclados en un banco de arena movediza que nos chupa lentamente. El pensamiento que nos prohíbe ser atrevidos y explorar el mundo con libertad está enquistado en nuestra base de datos: «Más vale malo conocido que bueno por conocer». La piscina.

La mayoría de las personas mostramos una alta resistencia al cambio y nos aferramos a nuestra zona de confort. Preferimos lo conocido a lo desconocido, puesto que lo nuevo suele generar incomodidad y estrés. Cambiar implica pasar de un estado a otro, lo cual hace que inevitablemente el sistema se desorganice para volver a organizarse luego asumiendo otra estructura. Todo cambio es incómodo, como cuando queremos reemplazar unos zapatos viejos por unos nuevos. Teilhard de Chardin⁵ consideraba que todo crecimiento está vinculado a un grado de sufrimiento. Nietzsche,

en la misma dirección, consideraba el esfuerzo como un valor imprescindible para el avance de la humanidad.⁶ El cambio requiere que desechemos durante un tiempo las señales de seguridad de los antiguos esquemas que nos han acompañado durante años, para adoptar otros comportamientos con los que no estamos tan familiarizados ni nos generan tanta confianza. Crecer duele y asusta.

La novedad produce dos emociones encontradas: miedo y curiosidad. Mientras el miedo a lo desconocido actúa como un freno, la curiosidad obra como un incentivo (a veces irrefrenable) que nos lleva a explorar el mundo y a asombrarnos. Algunos psicólogos evolucionistas consideran que este impulso de escudriñar la realidad es una tendencia innata. Esto puede observarse claramente en los niños, cuando alrededor de los dos años (época conocida como «los terribles dos») se deshacen del *attachment* (apego, dependencia) de su cuidador o cuidadora y salen a investigar lo que los rodea. Se trata de la fase de *dettachment* (desapego, independencia). Esta fuerza instintiva que los empuja a salir de su zona de confort genera cambios neurológicos importantes que mejoran su capacidad de aprendizaje.⁷

Aceptar la posibilidad de renovarse implica que la curiosidad como fuerza positiva se imponga a la parálisis que genera el temor. Abandonar

las viejas costumbres y permitirse la revisión de las creencias que nos han gobernado durante años requiere de valentía. Ahora bien, podemos llevar a cabo la ruptura con lo que nos ata de dos maneras: (a) lentamente, en el sentido de *desapegarse*, *despegarse*, o (b) de manera rápida, lo cual implica «aceptar lo peor que podría ocurrir» de una vez por todas, en el sentido de *soltarse*, *saltar al vacío*, jugársela sin anestesia.

Las teorías o las creencias que hemos elaborado durante toda la vida sobre nosotros mismos, el mundo y el futuro se adhieren a nuestra psiquis, se mimetizan con todo el trasfondo informacional y las convertimos en verdades absolutas. En marcos referenciales que operan en forma de esquemas y que pretenden mantenerse a toda costa.⁸ Le hacemos demasiado caso a las creencias que nos han inculcado de pequeños. Si toda la vida te han dicho que eres un inútil, es probable que tu mente se crea el cuento y organice una base de datos sólida alrededor de la incompetencia percibida. Entonces, decir «Soy inútil» es mucho más que una opinión, es una *revelación convertida en dogma de fe*. El eslogan educativo con los años se convierte en un mandato difícil de ignorar: «Si mis padres y amigos me lo dicen, por algo es». Así nace el *paradigma*, es decir, la *certeza incontrovertible* de que soy como me han dicho que soy.

Desde pequeña, Clara siempre había sido con-

siderada la «menos capaz de la familia», tanto por sus hermanas como por sus padres y maestros. La mujer no había sido disciplinada, estudiosa y acatada como esperan la mayoría de los centros educativos, sino más bien hiperactiva e impulsiva. A sus treinta años, se mostraba distraída, rebelde y poco convencional. Su espíritu creativo e inquieto la había llevado a estudiar artes plásticas y danza, mientras sus dos hermanas habían preferido carreras más tradicionales. Para orgullo de su padre, un empresario exitoso y de gran reconocimiento social, la hermana menor había estudiado ingeniería de sistemas y la mayor había obtenido una maestría en administración de negocios.

Clara no era precisamente una oveja negra, pero sí parecía de otra familia. Se vestía de manera extravagante, le gustaba la Nueva Era, leía poesía, no se había casado y tenía actividades que su núcleo familiar consideraba como «poco normales». En cierta ocasión participó en una manifestación a favor del matrimonio entre homosexuales, lo que llevó a su madre a pensar que necesitaba ayuda psicológica y le consiguió una cita con un psiquiatra que además era cura.

Clara incorporó desde su temprana infancia mensajes negativos relacionados con su desempeño y desarrolló un *esquema de incapacidad* con el cual luchaba de tanto en tanto sin mucho éxito. En cierta ocasión el padre de Clara me manifestó su

preocupación ante la posibilidad de que ella sufriera de ciertas limitaciones intelectuales.

Si el esquema de inseguridad permanecía desactivado, se aceptaba a sí misma de manera incondicional, era alegre y derrochaba sentido del humor. Pero si el esquema negativo se activaba (por ejemplo, si fracasaba en algún proyecto o si alguien la comparaba con sus hermanas o si su padre la ignoraba) dejaba de ser la mujer feliz y chispeante para convertirse en una persona insegura, retraída e irritable. Cuando la idea de incapacidad se imponía, no había razones ni argumentos que la pudieran hacer cambiar de opinión. En esos momentos «oscuros», como ella los llamaba, dudaba de todo y pensaba que su vida no tenía sentido, buscaba desesperadamente la aprobación de su padre y odiaba a sus hermanas.

Un día cualquiera un acontecimiento inesperado modificó la relativa calma familiar: le diagnosticaron cáncer de próstata al padre de Clara. Su madre y las dos hermanas se derrumbaron. La ingeniería de sistemas y los negocios internacionales no podían hacer mucho para ayudar al pobre hombre. Contra todo pronóstico, fue Clara quien hizo frente a la adversidad y lideró la cuestión.

Durante el año y medio que duró el tratamiento, la «hija limitada» se convirtió en el principal soporte afectivo de la familia. Les enseñó a medi-

tar, impuso la sana costumbre de expresar emociones y defendió el derecho del enfermo a saber la verdad. Se entendió con los médicos y con la depresión de su padre, estudió el tema del cáncer a profundidad y gestionó todo el proceso de cura. En fin, Clara mostró que tenía el don de una «fortaleza amable» y una excelente aptitud para enfrentar las situaciones difíciles, una cualidad que había pasado desapercibida para todos, incluso para ella misma. Lo más interesante es que por primera vez actuó sin buscar la aprobación de nadie. Su argumento era concluyente: «Me nace».

Las situaciones límite siempre nos confrontan y, si somos capaces de aprovecharlas, podemos revisar nuestra mente a fondo. Las situaciones límite pueden hundirte o sacarte a flote, conformar un *síndrome de estrés postraumático* o formatear el disco duro. Las creencias más profundas se tambalean cuando nuestras señales de seguridad desaparecen, y allí el cambio es inevitable.

Después de la dolorosa experiencia, el *esquema de ineficacia* de Clara perdió fuerza. De manera similar, el estereotipo familiar de creerla «muy rara» desapareció y fue reemplazado por una actitud más positiva y respetuosa frente a ella. Pese a las mejorías, Clara pidió ayuda profesional y su autoeficacia subió como la espuma. La terapia logró instalar un nuevo esquema adaptativo: «Soy capaz, el mundo no es tan crítico como pensaba, y

si lo fuera ya no me importa. Mi futuro está en mis manos, en buenas manos».

La conclusión parece obvia: nos convencemos de lo que somos, asumimos el papel que el medio nos asigna como si fuéramos ratones de laboratorio.

Pero cabe preguntarse: ¿y si no hubiera situaciones límite que nos precipiten al cambio? ¿Y si nuestra vida se quedara anclada a la rutina y a la resignación de sufrir por sufrir? Sencillo y complejo a la vez: debemos crear nosotros mismos las condiciones límite. Hay que crear la capacidad de pensarse y repensarse a la luz de nuevas ideas. Los procedimientos psicológicos más eficientes que ha demostrado la terapia cognitiva para que el cambio se genere consisten en llevar al paciente, de manera adecuada y responsable, a enfrentar lo temido, lo desconocido o lo inseguro.⁹ Es allí, durante la exposición en vivo y en directo, que la realidad se encarga de actualizar nuestro *software*, de curarnos, de ponernos en el camino de la racionalidad y enderezar la distorsión.

Una vez las creencias se organizan en la memoria, las defendemos a muerte, no importa cuál sea su contenido. Quizás ésta sea la base de la irracionalidad humana. Como si la mente imitara el proceso biológico por el cual, cuando un elemento adaptativo para la especie se incorpora al banco genético, es muy difícil que salga de él. Dicho de otra forma: *una vez instaladas las creencias, defende-*

mos por igual las saludables y las no saludables, las racionales y las irracionales, las correctas y las erróneas, aun cuando nuestro lado consciente piense lo contrario. Este aparente contrasentido genera mucha confusión en los pacientes, porque a nivel consciente saben que esos esquemas son dañinos, pero descubren que a un nivel automático su aparato mental los perpetúa. Peor aún: los defiende.¹⁰

¿Por qué no somos capaces de descartar lo inútil, lo absurdo o lo peligroso de una vez? Siguiendo a Krishnamurti,¹¹ si vemos un precipicio no necesitamos hacer cursos de Precipicio I, Precipicio II y Precipicio III para concientizarnos del riesgo. El hecho se impone, la *percepción directa* es suficiente: vemos el peligro y no dudamos en retirarnos, «entendemos», y punto. ¿Por qué entonces en la vida cotidiana caemos tantas veces por el precipicio? ¿Por qué repetimos los mismos errores? ¿Por qué nos cuesta tanto asumir una actitud racional frente a los problemas? ¿Somos masoquistas, ignorantes o testarudos?

Recuerdo a un señor que temía tragarse la lengua. Dormía sentado, sólo se alimentaba de líquidos y apenas lograba comunicarse con los demás, pues trataba de mantener la lengua quieta (¡el órgano más móvil de nuestro cuerpo!). Como este objetivo era prácticamente imposible de alcanzar, el señor se sentía todo el tiempo al borde de una muerte por asfixia.

El pensamiento automático que lo invadía una y otra vez era terrible: «Si me trago la lengua, moriré». Obviamente, el temor formaba parte de un síndrome más complejo que no detallaré aquí. Lo que me interesa señalar es que ninguna explicación lógica y racional sobre la imposibilidad de tragarse la lengua funcionó. La única estrategia que mostró resultados positivos fue exponerse a lo temido: «¡Tráguese la lengua, inténtelo, a ver si es capaz!». Después de varios ensayos infructuosos, la retroalimentación fue concluyente: «Sí, usted tenía razón, no puedo», dijo evidentemente aliviado.

¿Qué proceso intervino para que mi paciente finalmente lograra modificar su creencia irracional? *La realidad*, ella se impuso de manera correctiva, *los hechos le mostraron de manera irrefutable lo absurdo de su creencia*. Una experiencia vital vale más que mil palabras (o muchas horas de consulta). La información que llega de la experiencia directa es mucho más terapéutica que la teoría, aunque las dos son necesarias. Como veremos en la tercera parte del libro, la primera es la fuente de la sabiduría, y la segunda, el fundamento de la erudición. Conozco muchas personas desbordantes de conocimiento científico pero sin sentido común: son capaces de recitar de memoria los últimos *journal*, pero se desconfiguran a la hora de tomar decisiones respecto a su vida cotidiana.

El camino es aquietar la mente e inducirla a que se mire a sí misma *de manera realista*. Una mente madura, equilibrada y que aprenda a perder. Una mente humilde, pero no atontada. Una mente abierta al mundo, vigorosa y con los pies en la tierra.

Al menos tres aspectos influyen para que la mente se cierre sobre sí misma y viva en el autoengaño: (a) la economía mental o cognitiva, (b) las profecías autorrealizadas y (c) las estrategias evitativas y compensatorias. (En el «Anexo 1: Aplicaciones prácticas de la Primera parte», daré algunas indicaciones de cómo atacar estas distorsiones.) Veamos cada una en detalle.

Economía cognoscitiva o la ley del mínimo esfuerzo

Como ya dije, la mente humana es sumamente conservadora.¹² El principio que maneja nuestro aparato psicológico es impactante: *cuando la información que llega al organismo no coincide con las creencias que tenemos almacenadas en la memoria, resolvemos el conflicto a favor de las creencias o esquemas ya instalados, es decir, nos hacemos trampa.*¹³ Creemos demasiado en las creencias, porque es más cómodo no cuestionarnos a nosotros mismos.

La mente humana *autoperpetúa* constantemente la información que tiene almacenada.¹⁴

Supongamos que un profesor racista está convencido de que los estudiantes negros son menos inteligentes que los blancos (*creencia o esquema segregacionista*) y resulta que en los últimos exámenes las calificaciones más altas correspondieron a los estudiantes negros. Como consecuencia de lo anterior, su mente entrará en una fuerte contradicción, ya que los hechos no concuerdan con la expectativa generada por su esquema racista. ¡Los estudiantes blancos obtuvieron las notas más bajas! Para resolver el conflicto, el hombre tiene, al menos, tres opciones:

- a. Revisar la creencia y reemplazarla por otra:
«Los alumnos negros *son* tan o más inteligentes que los alumnos blancos».
- b. Calibrarla o crear excepciones a la regla:
«No *todos* los alumnos negros son menos inteligentes que los alumnos blancos».
- c. Negarse a revisar la creencia o buscar excusas:
«Con seguridad hicieron trampa», «el examen era demasiado fácil» o «fue pura suerte».

Lo sorprendente es que la mayoría de los humanos elegimos la opción (c).

Lo que coincide con nuestras expectativas lo dejamos pasar y lo recibimos con beneplácito; lo que es incongruente con nuestras creencias o estereotipos lo ignoramos, lo consideramos «sospechoso» o simplemente lo alteramos para que concuerde con nuestras ideas preconcebidas.

La economía mental parte del siguiente principio: *es menos gasto para el sistema conservar los esquemas que tenemos almacenados que cambiarlos.*

Si el profesor racista decidiera ubicarse en el punto (a) y cambiar de manera radical su creencia segregacionista por una más benigna, ello entrañaría un esfuerzo considerable, de manera similar a cuando formateamos un disco duro. Si la revisión de la idea racista se hiciera de manera adecuada y consecuente, debería incluir un paquete completo de modificaciones, como por ejemplo, dejar de frecuentar amigos racistas, acabar con otras ideas prejuiciosas relacionadas, acercarse a la gente negra y establecer vínculos con ella, en fin, *habría que destruir una historia y comenzar a construir otra.*

Por otra parte, si el supuesto profesor eligiera como solución el punto (b), actuaría como el mejor de los reformistas: «Sigo siendo racista, pero no de línea dura... Hay algunos negros que parecen blancos, hay algunos negros que son buenos...».

Se crearía una excepción a la regla, una especie de subrutina, para hacer más «flexible» el esquema. Sin embargo, muchos principios no admiten semejante tibieza ni puntos medios. Definirse como «un poco racista» sería como decir que uno es «un poco asesino». Ubicarse en el punto (b) implicaría entonces mantener el esquema sin integrar satisfactoriamente la información contradictoria. Recordemos a Susanita cuando le decía a Mafalda que no odiaba a los obreros porque ellos no tenían la culpa de ser tan horribles.

De lo anterior queda claro que el cambio real implica modificar muchos factores asociados a las creencias, y que esa modificación supone un costo que no siempre estamos dispuestos a asumir.

Un hombre se encuentra con otro, lo saluda efusivamente, y le dice: «¡Hola, Ernesto! ¡Qué alegría verte! ¡Cómo has cambiado, no pareces el mismo! ¡Estás más alto, tu piel se ve más blanca y tus ojos ya no son azules!». El otro responde: «Lo siento, usted está equivocado... Yo no soy Ernesto...». Entonces el hombre agrega sin titubear: «¡Es increíble, hasta de nombre has cambiado!». Así funciona la mente: si no gana, empata.

La economía mental, la que nos mantiene atados a los viejos hábitos, depende de una serie de mecanismos erróneos llamados «sesgos cognitivos». ¹⁵ Con fines didácticos, me referiré solamente a los tres más importantes: *sesgos atenciona-*

les,¹⁶ *sesgos de memoria*¹⁷ y *sesgos perceptuales*.¹⁸ Es importante aclarar que aunque los abordaré por separado, en la práctica, todos operan conjuntamente.

1. SESGOS ATENCIONALES

Cuando prestamos atención, no lo hacemos de manera objetiva y desprevenida.^{19, 20, 21} Por ejemplo:

- Si una persona tiene un *esquema de incompetencia* («No soy capaz») su atención estará más orientada a detectar *fallas* que *aciertos* personales, lo cual fortalecerá cada vez más su idea de incapacidad personal.
- Si alguien ha creado un *esquema de abandono* («La gente que amo tarde o temprano me abandonará»), la mente estará más atenta a destacar señales de rechazo que indicadores de afecto positivo.
- Un *esquema de grandiosidad* (narcisismo) hará que la persona esté más atenta a los elogios que a las críticas.

La atención trabaja al servicio de los esquemas que tenemos. No es libre, sino esclava de las creencias. Vemos lo que nos conviene, sacrificamos el

todo, lo real, por aquellas partes o trozos de información que concuerdan con nuestra motivación básica. Veamos un caso.

Juana era una muchacha de veintitrés años, muy insegura en el amor porque se sentía poco interesante y «no querible». Con todos los jóvenes con los que había mantenido relaciones le pasaba lo mismo. A los pocos días de cada romance, la duda hacía su aparición:

«Cuando me conozca bien, se va sentir decepcionado y me va a dejar.» La activación de su *esquema de inamabilidad* hacía que su atención se concentrara más en los indicios negativos (aburrimiento, cansancio, distracción de su pareja) que en las manifestaciones positivas de amor (alegría, interés, expresiones de afecto). Consecuente con lo anterior, su mente contabilizaba más lo malo que lo bueno, y confirmaba (erróneamente) el esquema de «antiamor» del cual era víctima.

Como resulta obvio, ninguna relación prosperaba. De manera sistemática, al cabo de uno o dos meses la contabilidad mostraba un saldo en rojo de proporciones enormes y ella optaba por retirarse antes de que su compañero la dejara por «poco interesante». Lo contradictorio de las predicciones de Juana era que los hombres de los cuales ella prescindía no se resignaban a la pérdida, y seguían llamándola de manera insistente para tratar de reiniciar la relación.