



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE FILOSOFÍA Y LETRAS

AUTO-ILUSIONISMO
PROPEDÉUTICA DEL AUTOCONOCIMIENTO

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE

LICENCIADO EN FILOSOFÍA

P R E S E N T A

JAVIER DÍAZ BARRIGA LÓPEZ

ASESORA DE TESIS

DRA. NYDIA GUADALUPE LARA ZAVALA



México, D.F., a 7 de febrero de 2014.



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A mis padres, Lydia y Alejandro:

Por el apoyo y sobre todo el ambiente de respeto y libertad

Intelectual y práctica de exploración y creatividad.

Al Capitán:

Por la dialéctica garigolea en torbellinos de evolución.

A Martín:

Por enseñarme a razonar.

A Heráclito:

Por el enigma constante

Y porque después de todo no eras tan oscuro.

Agradecimientos:

Agradezco a mi asesora, la Dra. Nydia Lara Zavala por inculcar, inspirar y reforzar en mi la semilla de un sano escepticismo, y por inocularme contra algunos de los presupuestos metafísicos de nuestros tiempos. A su vez por su enorme paciencia y dedicación al primer borrador y los múltiples “talones de Aquiles” de éste, por su ayuda en hacerme ver los puntos ciegos en las explicaciones, y por la guía y la dirección para hacer inteligible un tema que es tan esquivo como los *ilusores* de los que trata.

Agradezco a mis sinodales, la Dra. Sonia Torres Ornelas, el Dr. Ernesto Priani Saisó, el Dr. Ricardo Vázquez Gutiérrez y el Dr. José Alberto Mora Zamorano por el tiempo dedicado a una Tesis de estas dimensiones, ante todo espero no haya sido en vano y les haya proporcionado cuando menos la detección de uno que otro *ilusor* y la reducción de uno que otro efectos perniciosos de los mismos. Les agradezco a sí mismo las notas y observaciones que me han permitido ver más implicaciones y posibilidades del tema, como son el tenebroso aspecto de la seducción y manipulación ilusoria en el área de la comunicación, la consideración de la posibilidad de aspectos positivos y benéficos del auto-ilusionismo, la consideración de que no es necesario cualificar al auto-ilusionismo como inherentemente negativo ni tampoco positivo (necesidad por tanto de considerarle de una forma distinta), y la necesidad de indagar aún más en las razones por las que uno se vería compelido a prevenirse contra el auto-ilusionismo. Hay pues retos a futuro.

Agradezco a Derren Brown por haber sido la chispa catalizadora que me detonó el asombro y curiosidad por una enorme variedad de temas desde las posibilidades de la manipulación humana, el ilusionismo, las creencias infundadas y muchas más cosas, a través de su obra tanto audiovisual (programas televisivos y videos) como escrita. Le agradezco sobre todo el haberme conectado con una gran cantidad de fuentes científicas, escépticas, mágicas, etc., al haber compartido una de las más enriquecedoras bibliografías que he encontrado en mi vida tanto en su página web como en su libro “Tricks of the Mind”. Derren, gracias por iniciarme, engañarme, y ponerme a estudiar.

Índice:

0. Introducción: Una Duda Peligrosa	8
I. Parte I: Auto-Ilusionismo	18
I.1 Sobre la Ilusión.....	18
I.2 Sobre la Magia.....	19
I.3 Sobre las Artes de la Magia de Ilusionismo.....	21
I.4 El truco de magia.....	23
I.5 Involucramiento del espectador.....	29
I.6 El Pacto del Mago.....	30
I.7 Efectos y Métodos.....	31
I.7.1 Tipos de Efectos de Prestidigitación e Ilusionismo.....	33
I.7.2 Métodos Generales de Prestidigitación e Ilusionismo.....	34
I.8 Estrategias de Ocultamiento: <i>La Despistracción</i>	37
I.8.1 Despistracción	39
Física.....	40
I.8.1.1 Atracciones (desviaciones) Pasivas.....	40
I.8.1.2 Atracciones (desviaciones)	40
Activas.....	40
I.8.1.3 Despistracción Temporal.....	40
I.8.1.4 Miscelánea de Despistracciones.....	42
I.8.2 Despistracción Psicológica.....	43
I.8.2.1 Reducción de la Sospecha.....	43
I.8.2.2 Sospecha Desviada.....	46
I.8.2.3 Palabras Mágica.....	47
I.9 Saboteando la Reconstrucción.....	48
I.10 Marco Mental o enmarcado	51
mental.....	51
I.11 MENTALISMO.....	54
I.11.1 <i>Auto-convicción en el Mentalista</i>	55
I.12 LA LECTURA EN FRÍO.....	59
I.13 El Psíquico Charlatán Y LECTURA EN FRÍO (parte 2): 1º Tipo de PseudoPsíquico.....	67
I.13.1 Elementos de carácter y rasgos de personalidad.....	71
I.13.2 Elementos de hechos y eventos.....	72
I.13.3 Modos de extraer información y retroalimentación.....	73
I.13.4 Elementos acerca de predicciones y profecías.....	74
I.14 El Creyente Iluso.....	76
I.15 PseudoPsíquicos Auto-Sugestionados: (<i>La prueba del Auto-Ilusionismo</i>).....	80
I.16 PseudoPsíquicos Auto-Sugestionados por su Maestría Inconsciente (<i>La prueba del Auto-Ilusionismo II</i>).....	84
I.17 Auto-Ilusionismo.....	87
II. Parte II: Ilusores (<i>Puntos Ciegos, “Talones de Aquiles”, Distorsiones y Sesgo</i>)	97
II.A Los Ilusores: <i>Propedéutica a los Dormidos de Heráclito (Una Reflexión y una Duda Peligrosa parte II)</i>	99
II. 1º Ilusiones Perceptuales.....	106
II. 1º.1 Punto ciego del ojo y auto-relleno de ese espacio.....	107

II. 1°.2 Punto ciego del tiempo y auto-relleno del tiempo.....	109
II. 1°.3 Vista no homogénea.....	109
II. 1°.4 Imagen visual estática.....	110
II. 1°.5 Ceguera por falta de Contraste.....	111
II. 1°.6 Juegos de profundidad.....	111
II. 1°.7 Atención selectiva a los detalles.....	111
II. 1°.8 Encuentro de Patrones en la Aleatoriedad.....	112
II. 1°.9 Conclusión.....	113
II. 2° Ceguera a la ceguera.....	113
II. 3° Ilusión de las "Intuiciones Generales" (Ilusión de Confianza, de Atención y de Conocimiento).....	116
II. 3°.1 Ilusión de la Atención.....	117
II. 3°.2 Ilusión de Conocimiento.....	121
II. 3°.1.1 De nuestro conocimiento.....	121
II. 3°.1.2 Del conocimiento de los otros.....	124
II. 3°.1 Conclusión.....	125
II. 4° Ilusiones Formales.....	126
II. 4°.1 Cegueras, Sesgos y Distorsiones estadísticas y probabilísticas.....	127
II. 4°.2 Ejemplo del problema de las 3 casillas.....	128
II. 4°.3 Ilusiones de Probabilidad.....	130
II. 4°.3.1 Ilusión de los Números Pequeños.....	131
II. 4°.3.2 Ignorancia de la Regresión Estadística y Falacia de la Regresión....	137
II. 4°.3.3 Ilusión de Conjunción o Falacia de Conjunción.....	139
II. 4°.4 Sesgo de Confirmación (parte 1)	143
II. 4°.4.1 Ilusión de la Utilidad de la Evidencia Positiva.....	145
II. 4°.5 Sesgo de Encuadre por Formulación del Problema.....	146
II. 4°.6 Ilusión de Correlación (Impersonal y Personal).....	148
II. 4°.6.1 "Post hoc, ergo propter hoc".....	150
II. 4°.7 Heurística de la disponibilidad.....	151
II. 5° Ilusiones de la memoria.....	153
II. 5°.1 Transitoriedad.....	154
II. 5°.2 Ausentismo Atencional.....	154
II. 5°.3 Bloqueo.....	155
II. 5°.4 Mal-atribución de fuentes.....	155
II. 5°.5 Sugestionabilidad.....	156
II. 5°.5.1 Falsas Confesiones.....	157
II. 5°. 6 Sesgos.....	159
II. 5°.6.1 Sesgo de la Consistencia.....	159
II. 5°.6.2 Sesgo del Cambio.....	160
II. 5°.6.3 Sesgo de Retrospectiva.....	161
II. 5°.6.4 Sesgo	
Egocéntrico.....	163
II. 5°.6.5 Sesgo por Estereotipos.....	163
II. 5°.7 Memorias para excusar el presente.....	164
II. 6° Ilusiones por involucramiento Personal.....	167
II. 6°.1 Tendencia a la reducción de la Disonancia Cognitiva.....	168
II. 6°.1.1 Erase una vez, que fue el fin del mundo y.....	169
II. 6°.2 Auto-justificadores / Auto-complacientes.....	170
II. 6°.3 Profecías Auto-cumplidas.....	174
II. 6°.4 Sesgo de Confirmación (parte 2).....	175
II. 6°.4.1 Ambigüedad de Resultados Relevantes para Confirmación (y refutación)...	178

II. 6°.4.2 Asimetrías Hedónicas.....	182
II. 6°.4.3 Asimetrías por Definición.....	184
II. 6°.5 Sesgo de Facilidad de Representación.....	184
II. 6°.5.1 Fluencia Cognitiva.....	189
II. 6°.6 Ilusión de Confianza (parte 2).....	190
II. 6°.6.1 Ilusión de sobre-estima.....	191
II. 6°.6.2 Ilusión de auto-estima (que el individuo cree que tiene un valor).....	192
II. 6°.6.3 Sesgo por Halago.....	195
II. 6°.6.4 Sesgo de Auto-Predicciones Morales.....	196
II. 6°.6.5.1 Sesgo de Restricción.....	196
II. 6°.6.6 Ilusión de Agencialidad (Causalidad).....	197
II. 6°.6.7 Ilusión de control.....	198
II. 6°.7 Ilusión de Categorización y agrupamiento.....	200
II. 6°.8 Comportamiento Supersticioso.....	201
II. 6°.9 Sesgo por Necesidad de Certidumbre.....	206
II. 6°.10 Distorsión del Sistema de Recompensa.....	206
II. 6°.11 Ilusión de Certeza Emocional.....	207
II. 7° Ilusiones por moldeado, presión e influencia Social.....	210
II. 7°.1 Crianza	
social.....	210
II. 7°.2 Sesgo de Esfuerzo u Holgazanería.....	212
II. 7°.3 Sesgo por sentirse estimado.....	214
II. 7°.4 "Nosotros" y "Ellos".....	214
II. 7°.4.1 Normas de Grupo.....	216
II. 7°.4.2 Tendencia a conformarse con el grupo.....	217
II. 7°.4.3 Relación o dependencia entre "imagen-de-sí" y grupo de	
pertenencia.....	219
II. 7°.4.4 Auto-prejuicio derivado de la imagen-de-sí definida por la	
pertenencia.....	220
II. 7°.4.5 Favoritismo por miembros de grupos internos y	
discriminación.....	221
II. 7°.4.6 Sesgos de homogeneidad y heterogeneidad para grupos.....	223
II. 7°.5 Sesgos de Gratitud y Dependencia Económica.....	223
II. 7°.6 Fuentes de creencias de segunda mano.....	224
II. 7°.6.1 Las fuentes de "n"-mano.....	224
II. 7°.6.2 Las fuentes no son repeticiones.....	224
II. 7°.6.3 Pulido, encerado y maquillaje de la información.....	225
II. 7°.6.4 Medios de comunicación.....	227
II.B Cierre de Parte II.....	228
III. Parte III: Sobre la Ilusión de la Vida (Conclusión de la Tesis).....	230
III.1 Auto-ilusión: creyendo que se es lo que no es el caso.....	232
III.2 Esperando lo	
Inesperado.....	241
-Apéndice A: Compendio del Auto-Ilusionismo.....	251
-Apéndice B: Sigüientes Pasos, camino hacia el Filósofo Experto.....	257
-Bibliografía.....	258

Auto-Ilusionismo

Propedéutica Del Autoconocimiento

“pero a los demás hombres les pasan inadvertidas cuantas cosas hacen despiertos, del mismo modo que les pasan inadvertidas cuantas hacen mientras duermen.”

-Heráclito

“No se debe hacer ni decir como los que duermen.”

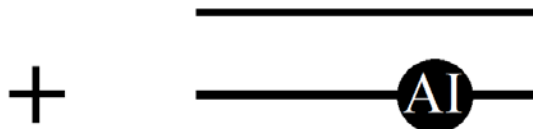
-Heráclito

“digo que una vida sin autoexamen no vale la pena de ser vivida”

-Sócrates (Platón)

“Me investigué a mí mismo.”

-Heráclito



Una seducción de INTRODUCCIÓN. Una Duda Peligrosa

¿Podría ser que la vida que creemos estar viviendo, en gran medida, o en su totalidad, sea una ilusión? Ojo, no estamos poniendo en tela de juicio que vivimos, lo que estamos cuestionando aquí es lo que creemos estar viviendo, la vida que creemos tener, llevar, hacer; quién creemos que somos, qué creemos que podemos hacer y qué no, qué suponemos que nos pasa, nos ha pasado o nos pasará, qué creemos estar haciendo (decisiones, determinaciones, logros, triunfos, fracasos, lo correcto, lo incorrecto, etc.). ¿Las concepciones que tenemos de lo que somos y lo que son las cosas no podrían estar equivocadas? ¿Por qué no? Porque creemos que no... porque 'estamos seguros de que no' (esto último es creer que no), 'porque estoy seguro de que estoy despierto, que se quién soy, que se lo que me pasa, hay cosas que no se dudan, mi vida no es una ilusión, mi identidad tampoco, eso es una estupidez'... y sin embargo lo verdaderamente estúpido y lo tonto sería no dudar, aunque fuera una vez, y más aún ante la impactante implicación de la existencia de los Magos y del fenómeno de la Magia de Ilusionismo. ¿Qué tienen que ver los Magos Ilusionistas y sus trucos con el posible "Sueño de la Vida"?

Una persona asiste a un espectáculo de magia de ilusionismo, y cuando lo hace asiste a sabiendas de que lo que va a ver son trucos, que lo que ve no es lo que de hecho es, sino que el mago le está engañando. Toda persona sensata suele estar -aunque sea sutilmente- alerta y a las vivas de atrapar al mago en su truco. Quiere resolver el truco, quiere encontrar el movimiento secreto y la respuesta que explique lo "inexplicable" del fenómeno. Quiere explicar la "desaparición" de un conejo en un sombrero, o la "aparición" de una moneda en mi oreja o la "adivinación" de la carta que yo "elegí" en secreto, etc. Lo interesante de la magia de ilusionismo es que, aun cuando sabemos que nos van a hacer un truco, y en cierta medida, engañar, de modo que vivamos una experiencia "imposible", aun cuando lo sabemos, repito, "caemos" sin embargo en la "trampa" y terminamos viendo una experiencia maravillosa y contra intuitiva, de apariencia sobrenatural, que nos asombra, que nos parece imposible, y sin embargo la estamos viviendo... y sabemos en el fondo que lo que estamos viviendo o hemos vivido no es de hecho así como lo vimos y vivimos... hay un truco, vivimos una ilusión.

Existen incluso trucos de magia en los que, aún cuando uno sepa cómo se hacen, sobre todo si son ilusiones perceptuales, uno no deja de ver la ilusión, es decir, el evento imposible, en lugar de ver el hecho que si es el caso.

Pero la gran virtud del mago ilusionista radica en ser un hábil manipulador de nuestra atención, de nuestras funciones cognitivas, y una de las grandes ventajas y ayudas para un mago es "que estemos seguros de que lo que vemos es lo que vemos, de que estemos seguros de que lo que creemos ver es lo que de hecho vemos". Nosotros "elegimos" la carta que luego el mago encontró "mágicamente" en la baraja... pero, ¿nosotros "elegimos" o "creímos elegir"?... ¿Sería imposible que el mago haya manipulado la decisión y haya acomodado todo de modo que "eligiéramos" la que él

quería? No es imposible, es rutina común para un mago: la técnica se llama "forzaje". El mago ilusionista comenzó a "adivinar" el orden de las cartas de una baraja boca abajo que nosotros "mezclamos" después de que él la había "mezclado" aún más... pero, ¿nosotros "mezclamos" o sólo partimos a la mitad una baraja (dejando el orden de todas las cartas igual salvo en el corte)? Y él ¿"mezcló" o sólo hábilmente movió las cartas con una técnica de "mezclado falso" que deja el orden de las cartas intacto? El mago entonces, ¿"adivinó" el orden "aleatorio", o sólo repitió el orden de las cartas que previamente se había aprendido?¹ Si bien es admirable la proeza de memoria, es distinta de pretender que el mago dio una muestra de precognición sobrenatural para adivinar un orden aleatorio. Nuestra sobrada seguridad y nuestra inconsciente ignorancia sobre nuestras facultades cognitivas, sus posibilidades, límites y "defectos", juegan a favor del mago y por lo tanto a favor de la ilusión. Entre más "despiertos creemos estar" más en las garras de la manipulación del mago solemos estar en un espectáculo.

Hay que agregar que no es una o dos técnicas las que utiliza el mago ilusionista para provocar las ilusiones. Su arte es complejo y consta de un enorme número de técnicas y recursos, que además se mezclan para dar un efecto mayor.

El hecho de que el mago ilusionista pueda provocar todos los fenómenos y "engañar" nuestra experiencia haciéndonos vivir algo que no es el caso nos anuncia algo: que somos proclives a la ilusión y que por lo tanto tenemos "puntos ciegos" o "Talones de Aquiles", que no conocemos o ubicamos bien (somos ciegos a nuestras cegueras) y que bien podría valer la pena dudar aunque fuera una vez, y considerar que pudiera existir la posibilidad (por remota que "creamos" que sea) de que parte o incluso, la totalidad de la vida que creemos vivir, no sea otra cosa sino una ilusión. He aquí la invitación de este estudio, a profundizar en esta "mágica" consideración.

Proponemos para esto este itinerario de reflexiones y consideraciones; primero estudiar el arte de la magia de ilusionismo, la labor del mago, sus técnicas y clases (ya que veremos que existen distintos tipos de mago dependiendo de qué tipo de efectos se especialicen en presentar) de manera general; luego profundizaremos en un tipo de ilusionismo muy particular: el Mentalismo. A partir de éste conoceremos las técnicas que permiten dar la ilusión de que una persona "tiene poderes psíquicos" (de clarividencia, telepatía, percepción extra sensorial (PES)) con los cuales puede dar la "aparición" de "saber" cosas de nosotros y nuestras vidas que no tendría forma "normal" de saber. Estas técnicas de "mentalismo psíquico" giran principalmente en torno de una técnica conocida como "lectura en frío", y al comprenderla podremos entender cómo la usan 3 clases de personas de 3 maneras distintas:

1º Los *Mentalistas* que utilizan las técnicas como material de espectáculo y entretenimiento (y en ocasiones de prevención, al dar muestras de las técnicas para que la gente sea menos sugestionable por los 2º).

¹ Existen técnicas de memoria que con la suficiente práctica pueden permitirle a uno en poco tiempo aprenderse un orden elegido de cartas. El lector bien podría aprender esta técnica.

2º *Los Charlatanes* que utilizan las técnicas de "lectura en frío" para engañar a personas haciéndoles creer que verdaderamente hablan con sus seres queridos difuntos o que leen las cartas o el aura, etc., y saben cosas de las personas pudiendo conocer su pasado, presente e incluso su futuro, es decir, usan las técnicas para generar una ilusión continua en las personas de que ellos verdaderamente son "psíquicos" o "médiums" y que lo que hacen es "real."

3º *Los inocentes/inconscientes autosugestionados*, que utilizan las técnicas de "lectura en frío" o procedimientos similares que consiguen efectos análogos a los de la "lectura en frío" realizados por otros intencionalmente, pero que ellos realizan de una manera intuitiva y sin saberlo², y que llegan a creer, junto con sus clientes³, que tiene los poderes que dicen tener. Estos últimos serán tremendamente importantes para nosotros porque nos servirán de ejemplos de la existencia del fenómeno del Auto-Ilusionismo. Gracias a estos individuos veremos cómo uno mismo puede, sin necesidad de un manipulador experto (como un mago ilusionista o un charlatán) externo, ser, junto con las circunstancias externas, causante de sus propias ilusiones.

Todo esto nos llevará a adentrarnos en la relación que guardan las ilusiones con nosotros y nos permitirá descubrir la existencia de varios "puntos ciegos" o "talones de Aquiles" en las facultades que conforman nuestra experiencia. Esto nos llevará a la segunda parte de la Tesis: Los "Ilusores". Será con la palabra "Ilusor" que nos referiremos de manera general al conjunto de "puntos ciegos", "talones de Aquiles", distorsiones y sesgos cognitivos. En esta segunda parte de la Tesis los exploraremos a profundidad.

Además, en esta segunda parte atenderemos la siguiente reflexión: el hecho de que podemos ser ilusionados nos anuncia la existencia de "ilusores" (es decir, de los mencionados "talones de Aquiles", "puntos ciegos", etc.). El problema es que, así como el punto ciego más básico -el punto ciego del ojo-, ningún ilusor "es visible" o no "se nota": los puntos ciegos en el proceso que genera nuestra experiencia son "invisibles" o "imperceptibles" a primera vista (como no dejan ver nada... no se ve qué no han dejado ver, y pasan desapercibidos). Por lo tanto la mayoría de nuestros puntos ciegos son, al no verlos, probablemente desconocidos por nosotros y en consecuencia no podríamos hacer nada para prevenirnos de su existencia y tomar precauciones (no podríamos concebir una precaución respecto de algo cuya existencia desconocemos). De ello se sigue que bien podríamos estar a merced de las ilusiones provocadas ya sea por uno o varios puntos ciegos actuando en conjunto. Un mago ilusionista utiliza varios métodos y técnicas distintos, de manera coordinada, para provocar ilusiones más complejas y aún más impresionante, de modo que de un compuesto de métodos y técnicas se crea una "Gran Ilusión". Del mismo modo, todos nuestros "talones de Aquiles" podrían estar cooperando con sus efectos de modo que de todas las ilusiones provocadas y sumadas (entre el vínculo de situaciones externas y nuestros "talones de Aquiles" y "puntos ciegos") se siguiera un enorme efecto mágico, el Gran Truco Maestro del Auto-Ilusionismo (similar al

² Estudiaremos y veremos cómo esta aplicación de una técnica de manera intuitiva e inconsciente pueda ser el caso.

³ Cliente es el que hace uso de los servicios de un "Psíquico".

del Pseudopsíquico que termina creyendo tener poderes que no tiene y viviendo una experiencia que no es el caso). Este "Gran truco Maestro del Auto-Ilusionismo" sería: "La Ilusión de una Vida" compuesta de la ilusión de quién soy, qué puedo hacer, qué no puedo hacer, qué son las cosas, qué me pasa, qué pasa a mi alrededor, qué hago, qué es el mundo y cómo funciona... la ilusión de qué vida estoy viviendo.

Para profundizar en la reflexión acerca de la posibilidad de la "Gran Auto-Ilusión" nos acercaremos a una considerable cantidad de "puntos ciegos" o "talones de Aquiles" que se han investigado hoy día en distintos niveles y sobre distintos enfoques y situaciones de procesamiento cognitivo. Estudiaremos las siguientes "ilusiones cognitivas" en el orden propuesto:

1º) Veremos las "Ilusiones perceptuales" porque ellas son mucho más sencillas de comprender, y sobre todo veremos el "punto ciego" del ojo como nuestro máximo ejemplo.

2º) Pasaremos a analizar la "Ceguera a la Ceguera" que es la más grande dificultad que encontraremos siempre, ya que justo el problema de los puntos ciegos es que no se ven y no se sabe que se tienen, por lo que se cree que se tienen capacidades que no se tienen, o se cree que uno está en una situación cognitiva en la que uno no está. Un ejemplo sencillo de la ceguera a la ceguera lo encontramos en nuestra "ceguera a la ceguera al cambio", es decir, que desconocemos el hecho de que no solemos notar cambios en muchos casos. Un ejemplo sencillo de esto lo notamos en cómo nos suelen pasar por alto los "errores de continuidad" en las películas. Dichos errores se dan en cambios que aparecen de una toma a otra de una misma escena en la que por algún descuido de filmación o de edición se cambia algún elemento de la escena (un personaje podría estar usando en una toma de la escena una chamarra negra y en la siguiente una chamarra café oscuro, o podría estar peinado hacia la derecha y luego aparecer con el peinado hacia la izquierda). La mayoría no notan estos cambios, y sólo llegamos a notarlos usualmente cuando alguien más nos lo señala y hace ver. Esto muestra claramente que no sólo somos ciegos al cambio sino que desconocemos que tenemos esta ceguera, es decir, que tenemos ceguera de la ceguera (no notamos el hecho de que no notamos). El ejemplo más claro y fuerte de la ceguera a la ceguera que buscaremos demostrar en el presente trabajo será el de que la gente cree que su vida no podría ser una ilusión (es ciega a las cegueras que la vuelven ilusionable y crédulamente confía en las nociones y concepciones que tiene de lo que sea su vida). El problema que tendrá una persona en esta situación será que al no creer en la posibilidad de la ilusión y confiar en sus facultades y lo que éstas le reportan de manera a-crítica jamás dudará y mucho menos hará nada al respecto... ¿Al respecto de qué si no "ve" que algo esté "ilusoriamente" fuera de lugar?

3º) "Ilusión de intuiciones generales de nuestras capacidades", en que veremos cómo se tienen nociones inadecuadas respecto de la atención o el conocimiento que tenemos que provocan una confianza desubicada en estas facultades.

4º) Veremos las "Ilusiones de Sesgos formales de procesamiento impersonal", con las que entenderemos que aun en la ausencia de sesgos emocionales o de interés

personal (como el "razonamiento motivado"), tendemos a utilizar estrategias para considerar y entender situaciones que son equivocadas pero tenemos la intuición de estar en lo cierto. Un ejemplo muy sencillo de esto es la "ilusión del apostador" en la que la gran mayoría caemos, y consiste en tener la intuición de que si se ha tirado una moneda al aire y ha caído 6 veces seguidas en "Sol", la 7ª tirada es "más probable" que caiga en "Águila"; tenemos una especie de ilusión que nos hace creer que el mundo debería "balancearse" y que ahora es más probable que caiga una "Águila" porque ya cayeron muchos "Sol", cuando esto es absolutamente falso: el 7º tiro de la moneda tiene la misma probabilidad de caer en una u otra cara (50%-50%) sin importar los resultados de los tiros anteriores.

5º) "Ilusiones de la Memoria" en que veremos distintos modos en los que la memoria es falible, y creemos que puede lo que no.

6º) "Ilusiones por involucramiento de motivaciones e intenciones de tendencia individual", que se caracterizan por sesgos en nuestro juicio y valoración de situaciones (nuestro procesamiento de éstas) en las que se involucran emociones, nociones e ideas de *imagen de sí*⁴ que nos llevan a acomodar la información y justificarla y justificarnos de ciertas maneras, generalmente auto-complacientes. Uno de los más grandes ejemplos de este tipo de ilusores, son los provocados por "Disonancia Cognitiva". Ésta es el rechazo o incomodidad que tiene una persona ante una situación que le haga aparecer como contradictoria, o absurda, o inconsecuente en sus decisiones, acciones, etc., y que la lleva a buscar reducir esta incomodidad o abolir la fuente de contradicción al buscar restarle importancia o significancia. La persona con disonancia cognitiva buscará reducirla incluso buscando hacer caso omiso de situaciones, con auto-justificaciones y explicaciones auto-complacientes que "salven" la "integridad" o "coherencia" y "lógica" de la persona. Un ejemplo sencillo es la actitud que toma un pseudopsíquico (y sobre todo uno de los inocentes auto-ilusionado) ante una "sesión" de lectura de cartas o una sesión mediumnística (u otra) fallida; simplemente dirá que la persona a la que "atiende" está "bloqueando la energía", o que no hizo correctamente el ritual (justificación clásica del "pensamiento mágico"; si el "hechizo" o "conjuro" no produce el efecto no es de ninguna manera porque no exista tal cosa como la magia negra o blanca o morada, sino que dicha magia existe "indudablemente" y el error está en el agente que se equivocó en el procedimiento). Así, jamás pondrá en tela de juicio sus "poderes psíquicos" o la existencia misma de "lo psíquico", mucho menos si el creer en la existencia de ello le reporta placer, y sobre todo el placer de darle algún tipo de seguridad a su noción de identidad.⁵

7º) "Ilusiones por influencia, presión y modelado social" (motivaciones e intenciones relacionadas con el contexto social y las nociones gregarias de pertenencia). Aquí veremos de qué manera la pertenencia o nociones de pertenencia a grupos modifican y afectan cómo un individuo se concibe, concibe a "su grupo" y concibe a "los

⁴ La imagen que tenemos de nosotros mismos.

⁵ Otro ejemplo menos "mágico" está en la persona que dice o piensa que fumar hace mucho daño y por el otro lado no deja el cigarrillo; ante tal contradicción –el estarse dañando- busca justificadores que suavicen su situación, como puede ser la clásica auto-justificación autocomplaciente: "de algo me tenía que morir."

otros". Un ejemplo de ello es la tendencia al auto-prejuicio derivado de la *imagen de sí* definida por la pertenencia al grupo. Las personas llegan a juzgarse y determinarse conforme a lo que conciben que son las "normas" o "expectativas" de un grupo, pero no lo distinguen así, sino que creen que son *ellas mismas* las que "deciden" y "tienen" ciertos "gustos" o "preferencias". Así por ejemplo, casi nadie concibe jamás, que quiere un determinado tipo de automóvil porque el grupo socio-económico al que pertenece o quiere pertenecer maneja ese tipo de automóvil, sino que cree que él/ella misma quiere por sí misma el coche, y es simple coincidencia que el grupo aspiracional o de pertenencia tenga por "norma" ese tipo de carro.⁶

Finalizando este recorrido por distintos tipos de "ilusores", haremos una consideración final. Una vez que hemos:

- 1) Observado que existe el fenómeno de la ilusión, es decir, que somos sujetos a la ilusión.
- 2) Considerado que esto se debe a puntos ciegos, talones de Aquiles y otros ilusores.
- 3) Considerado que estos mismos pueden ser activados por una interacción con la vida en ausencia de un manipulador intencional (como un mago o un charlatán), como es el caso de los pseudopsíquicos auto-sugestionados.
- 4) Observado y reconocido que existen una gran variedad de ilusores a distintos niveles...

No resultará tan descabellado re-considerar entonces la posibilidad de que gran parte de nuestras nociones (si no es que todas) pudieran ser el resultado de muchos ilusores trabajando conjuntamente para diariamente crearnos una Auto-Ilusión cotidiana: la de la vida que creemos vivir y de quién creemos ser en dicha vida.

Al considerar la factibilidad de que la Vida que creemos vivir bien pudiera ser un fenómeno de "Auto-ilusionismo", entonces cobrará un sentido mucho más práctico y concreto la noción y la importancia del autoconocimiento. Podemos notar que 1) si no existe una aproximación seria y general al autoconocimiento en nuestro mundo, en nuestra sociedad, en nuestro entorno social inmediato, en nuestra familia... en nuestra vida... en nosotros mismos, y 2) si no se hace nada al respecto (o, en el mejor de los casos, sólo se limita a hablar acerca de lo importante que es, pero el resto del día no se dedica en lo más mínimo a una actividad seria y consecuente con ello); estos dos puntos se deben básicamente a que *no se nota ni concibe una genuina necesidad de ello*. Y dado que no se concibe necesidad alguna, no se provoca una disposición consecuente. Notaremos pues que la Ceguera a la Ceguera es el primer gran obstáculo, porque cuando una persona no ha visto el problema, no ha concebido la posibilidad de la ilusión siquiera,

⁶ Aquí podemos notar efectos de "Disonancia Cognitiva", pues a muchas personas les gusta pensar de sí mismas que son independientes y de criterio propio, y por tanto, jamás aceptarían estar buscando tener un auto por conformidad con un grupo al que quieren pertenecer o por confirmad a un grupo al que creen que pertenecen; reducen la disonancia ignorando la posibilidad siquiera de esta consideración. Para ellos es de su "libre" y "autónomo" y "muy personal criterio" que les gusta el coche que compran.

¿por qué entonces le interesaría hacer algo al respecto? ¿En todo caso, al respecto de *qué*, si según ella "está viendo lo que de hecho es el caso, si está viviendo lo que de hecho es su vida"?

Al finalizar el trabajo, en la Parte III, concluiremos proponiendo como la disposición consecuente para quien por observación nota la necesidad de hacer algo al respecto de la posibilidad del auto-ilusionismo (y su respectiva 'ilusión de la vida'), la disposición que llamaremos estado de "vela". El estado de "vela" se compondrá de un estado primeramente de sospecha ante la posibilidad de la ilusión (que llamaremos estado de docta sospecha), que a su vez provocará el estado de duda (que llamaremos estado de docta duda), y que a su vez provocará una disposición especial de atención (docta atención) que llamaremos la disposición de "esperar lo inesperado". Propondremos que esta disposición y estados se producen de manera espontánea y no forzada, a partir de la observación y reflexión de muchos elementos (entre los cuales se contarán los que presentaremos en las Parte I y II de esta obra) que lleven a la persona a considerar la posibilidad del auto-ilusionismo en su vida como algo más que una mera cuestión teórica (más allá de tenerlo por un mero 'canapé intelectual'). Veremos por qué y cómo se produciría y sustentaría espontáneamente esta disposición, qué características tendría y cómo es que sería el paso óptimo para salir del auto-ilusionismo (siendo así la disposición óptima para 'despertar' por posibilitar el detectar las ilusiones, y por tanto la disposición óptima para el autoconocimiento).

Debido a las circunstancias arriba mencionadas es que el presente trabajo es propuesto como una "propedéutica para el autoconocimiento". Porque nadie puede acceder a ningún tipo de conocimiento seriamente sin antes ubicar su real necesidad e importancia, y sin antes tener un interés profundo por el tema. Es por ello que es prácticamente absurdo pretender que la gente se interese por el autoconocimiento sin tener la base cognitiva necesaria, el estado óptimo y esencial de 'duda seria', de 'docta ignorancia', de 'duda socrática'. Una persona que genuinamente comience a considerar que su vida pudiera ser una ilusión, es una persona que está entonces en disposición de hacer algo para despertar si es que tiene la preferencia de "vivir una vida real". Y si tiene pues la duda que le genere la necesidad de despertar, esto le dará la fuerza y le despertará el interés por aquella actividad (o actividades) que le pudiera permitir el "despertar". Entonces y sólo entonces se podría tener un genuino interés por el autoconocimiento, que ahora sí cobraría sentido para la persona por tener una utilidad clara y evidente, ya que el autoconocimiento se mostraría como el medio -si es que alguno hay- para salir de la ilusión, para distinguirla, entenderla, comprenderla y prevenirse contra ella. El autoconocimiento sería la herramienta que permitiría comprender el truco (o los métodos y técnicas) que hay detrás de la ilusión y el *dejar de creer que se ve lo que es el caso, para comenzar a acercarse a investigar y ver lo que sí es el caso*. Y esto nos llevará a notar que, lo que en primer lugar es el caso, es que se está 'soñando' (a la manera en que quien duerme y tiene un sueño en que tiene la vivencia de cosas que de hecho no son el caso ni están ocurriendo, pero las vive generalmente como 'hechos-que-sí-son-el-caso' al identificarse con el sueño y sus sucesos). El autoconocimiento es pues la única vía, y por tanto entendemos y

revaloramos a su vez la filosofía, y la filosofía en tanto que enfocada y/o vinculada con el autoconocimiento, con el auto-examen, como la actividad de la más alta prioridad.

El hacer notar la necesidad del autoconocimiento (y de la filosofía) es pues el primer enfoque por el que este estudio se conceptualiza como una "propedéutica". Pero hay un segundo punto y es el de *alerta para estimular una actitud de continua precaución*. Pudiera ser que uno haya estado interesado anteriormente y haya ya concebido la importancia de la práctica filosófica del autoconocimiento antes de este propedéutico, o bien, pudiera ser que encontrara el sentido del mismo y su necesidad gracias a la propedéutica misma. Sin importar cuál situación haya llevado al individuo a valorar el autoconocimiento, debe estar prevenido de que el camino del autoconocimiento es delicado, sutil, y está lleno de "peligros". La ilusión y el poder e influencia del Auto-Ilusionismo es grande y complejo como veremos, y por ello es importante tener presente que:

-La actividad de autoconocerse debe ser constante.

-La precaución se requiere a cada paso del camino.

La constancia y continuada precaución se deben a que uno mismo puede mil y un veces "entrar a un camino de autoconocimiento"... es decir, Auto-Ilusionarse de estar practicando o llevando una vida filosófica de autoconocimiento cuando en realidad eso es lo que cree, pero, lamentablemente, no es el caso. El autoconocimiento mismo puede ser a su vez una ilusión más, y he ahí el gran dilema, la gran prueba.

La cuestión del autoconocimiento no es para un día, o un mes, o una temporada. Es algo serio y cuidadoso que requerirá verdadera entrega y compromiso, y ante todo, un estado de ALERTA, ALERTA, ALERTA. Un estado constante de 'esperar lo inesperado' sin bajar la guardia. Y un estado de entrenamiento filosófico, aplicación y auto-examen constante.⁷

Así planteamos la situación y observamos el problema: la ilusión existe, y la vida que vivimos puede en mayor o menor grado ser una Gran Ilusión (un 'sueño'). La necesidad de hacer algo al respecto (dejar la ilusión atrás) aparece y por lo tanto encontramos la utilidad y el interés por el autoconocimiento (cuya práctica ahora cobra sentido). Y finalmente hacemos todo esto dejando las bases de la precaución y la alerta para la atención a lo inesperado. La precaución-alerta-atención (por medio de la docta sospecha, la docta duda) como disposición básica es sumamente importante ya que estamos partiendo desde un mundo de los 'sueños', un mundo o experiencia en que las ilusiones nos rodean de manera cotidiana, y estarán con nosotros a lo largo del camino probándonos, ilusionándonos. Esto no hace del camino del autoconocimiento algo imposible ni mucho menos, simplemente lo hace lo que es: un camino delicado, sutil, que

⁷ Este último punto de la práctica y el entrenamiento filosófico será propuesto al final del presente trabajo – en el Apéndice B- como un siguiente paso y continuación para una investigación posterior, pero que debe partir de lo que aquí se plantea, a decir, la comprensión del Auto-Ilusionismo: de la preparación brindada por la propedéutica.

habrá que recorrer con continua atención. Y como decían algunos en la antigüedad: ¡Velad!

Prevención:

Antes de dar oficialmente comienzo a la investigación debemos prevenir al lector. Dado la delicadeza y sutileza del tema por su complejidad, y dado su carácter esquivo, nos vemos en la preferencia de ser exhaustivos en el tratamiento de los temas que nos abrirán camino al mundo de la ilusión, los ilusores y la auto-ilusión. Esto es con la intensión práctica de darle al lector una buena preparación (dejándolo como quien dice “armado hasta los dientes”) para un acercamiento real y profundo, y casi ‘tangible’ y ‘visible’ de algo tan intangible, invisible y escurridizo como son las ilusiones propias que no se detectan siquiera como tal.

Estamos proponiendo que en ocasiones “vemos”⁸ lo que no es, y que lo vemos debido a cosas que no vemos (vemos ilusiones sin saber que son ilusiones debido a *ilusores* que no notamos ni sabemos que son *ilusores*), y que peor aún, ¡creemos que sí vemos lo que de hecho es el caso! Dado esto notamos que debemos darle al lector una exposición suficiente para que logre apreciar la posible magnitud del problema desde tantos contornos como pueda, que le permitan comenzar a dilucidar la silueta del problema (la silueta de lo invisible) y luego profundizar en ella. A manera de analogía, podríamos decir que nuestro problema fuera el “hombre invisible” (algo así como el hombre invisible de la novela de H.G. Wells que encuentra la manera de hacer su cuerpo transparente), en cuyo caso nuestra exhaustividad pretende pues hacer las veces de baldes de pintura y tinturas arrojadas sobre su cuerpo, de manera que vayamos distinguiendo y detectando su cuerpo tanto en lo general como en sus rasgos particulares para irlo tornando perceptible a nuestra mirada.

De modo que pretendemos en la Parte I dar los suficientes elementos para volver al lector un genuino iniciado en la magia de prestidigitación (a nivel teórico), de modo que ya no volverá a “ver” la magia de ilusionismo de la misma manera pues la comprenderá en amplitud y profundidad (al grado que el lector interesado encontrará sumamente más fácil acercarse al mundo de la magia de prestidigitación a nivel práctico si así lo desea. A su vez el lector disfrutará de mucho mayor manera toda presentación de ilusionismo a la que asista posteriormente encontrándola mil veces más enriquecedora). Además, como nuestro tema está directamente vinculado con el engaño, la mejor estrategia para comprenderlo será iniciarnos en un arte exclusivamente dedicado al engaño mismo, por lo que el estudio del arte del mago ilusionista se torna en extremo útil.

A la par, en la Parte II indagaremos exhaustivamente, para sacar a luz la complejidad que soporta nuestras ilusiones, una amplia variedad de distintos ilusores. Parte del propósito de presentar tantos ilusores en la Parte II será permitir que se logre apreciar no sólo lo impactante de la *cantidad* (pues no es ni uno ni dos ni diez ilusores, sino que la cantidad es enorme –aquí no agotamos los hoy día conocidos-) sino la *variedad* tan amplia y distinta de cosas que “no vemos” y que sin embargo influyen en lo que “sí vemos”. De este modo abarcaremos distintas perspectivas y contornos que nos

⁸ No sólo en el sentido de visión ocular, sino en el sentido de percatación, concebir y experimentar.

permitan cercar la compleja red de “trampas” que se combinan en un laberinto ilusorio extremadamente bien oculto... a primera vista.

Esperamos que tras estas indagaciones el lector sufra un impacto práctico en su vida cotidiana que ya no le permita ver ni concebir de la misma manera los sucesos y experiencias que la conforman, sembrando como consecuencia espontánea una –aunque sea mínima- sospecha inicial. En dicho caso su vida se habrá transformado y la tesis habrá cumplido un objetivo práctico.

Comenzamos pues nuestra indagación de la mano de los expertos en la manipulación de la atención humana y la creación de Ilusiones: Los Magos.

Nota acerca de las citas en inglés y su traducción:

Todas las traducciones de las obras y citas cuyo original está en inglés han sido realizadas por el autor. En algunos casos se marca que la traducción la ha realizado el presente autor con la abreviatura T.A. (Traducción del Autor), pero dicha abreviatura no se sostiene a lo largo de la obra por considerarla innecesaria. En la mayoría de los casos se conserva la cita en inglés en el texto normal y se agrega la traducción de la misma a pie de página.

Parte I: Auto-Ilusionismo

Sobre la Ilusión

Comencemos nuestro estudio acerca del auto-ilusionismo comprendiendo primeramente el ilusionismo, y antes de comprender el ilusionismo tendremos que ir a la base: ¿qué es una ilusión?

Básicamente, cuando experimentamos o vivimos algo que de hecho no es el caso, en ese momento hemos vivido o experimentado una ilusión. Es así de sencillo: una ilusión es experimentar o vivenciar aquello que no es el caso como si lo fuera. Y esto quiere decir que algo más si fue el caso, y lo que fue el caso de hecho es distinto de lo que nosotros concebimos que ocurrió. Cuando tenemos la "impresión" de que es de la boca misma del muñeco en las rodillas del ventrilocuista experto de dónde sale el sonido de la voz, vivimos una ilusión. Cuando una persona del sexo opuesto y atractiva nos sonrío y nos llega incluso a emocionar porque nos "parece" que "le gustamos y tendremos oportunidad de algo más", cuando en realidad sólo sonrío por hábito o por deber (ya que quizá su trabajo es servir y atendernos, o bien guarda otra intención para con nosotros y quiere manipularnos), vivimos una ilusión. Cuando vemos que un palo que metemos en el agua "parece" doblarse, vemos una ilusión. Cuando "vemos" unas personas moviéndose e interactuando unas con otras en un diálogo dramático antes del "fin del mundo", cuando en realidad se están proyectando en una enorme pantalla fija una numerosísima serie de fotografías e imágenes fijas que pasan una tras otra a gran velocidad, al mismo tiempo de estar sincronizadas con una pista de audio en una película de cine, vemos la ilusión de "la magia del cine" de acción del "fin del mundo". Cuando alguien hace "aparecer" una moneda de nuestra oreja o la hace "desaparecer" de su mano, hemos vivido una ilusión de prestidigitación. El hecho es que ni el muñeco de madera habla, ni le atraigo sexualmente a la persona del sexo opuesto (a la persona del sexo opuesto de nuestro ejemplo solamente, que no se asuste el lector), ni se dobla el palo cada vez que entra al agua y se desdobla al salir, ni existen personas teniendo esa intensa discusión acerca del "fin del mundo" en una profundidad tridimensional en la pared y pantalla plana frente a mí, ni se esfumó la moneda y luego se materializó incrustándose en mi canal auditivo. Lo que vivimos, lo que experimentamos en estos casos, fue algo que no era de hecho el caso de lo que sucedió, y esto es una ilusión.

Por su parte, el Ilusionismo es una actividad o un arte que dominan o practican algunas personas, cuyo fin o propósito es provocar en algún espectador una ilusión. Vemos pues que las ilusiones no existen en sí o por sí. No se encuentran por ahí, sino que siempre se dan en la experiencia de un individuo. De ahí que el ilusionismo no pueda darse si no hay espectador. A la manera en que se hace la pregunta "¿Si un árbol cae en medio del bosque y no hay nadie cerca para oírlo, hace ruido?", nosotros podemos preguntarnos: "Si un ilusionista hace un truco o efecto mágico, y no hay un espectador para verlo... ¿hay ilusión?". Notaremos que no.⁹

⁹ Salvo está, claro, que el truco esté diseñado para atrapar las facultades cognitivas del ilusionista mismo.

Sobre la Magia

¿Qué es la magia de ilusionismo y qué un Mago Ilusionista?

Hemos llegado pues al punto medular de esta tesis: el estudio de la magia de ilusionismo y de la figura del mago ilusionista. La magia de ilusionismo es un arte y el mago ilusionista es el artista. Un mago ilusionista es un experto en la manipulación de la atención de un ser humano, de modo tal que le haga experimentar (ver, vivenciar) una situación, evento o suceso que no es el caso. Por lo tanto, un mago ilusionista manipula la atención humana en aras de provocarle una experiencia ilusoria. Así pues la magia de ilusionismo es un arte de la manipulación de la atención humana en aras de provocarle a una persona una experiencia de lo que de hecho no es el caso, y su efecto, el efecto mágico (la ilusión mágica) sólo y únicamente acontece en la experiencia del espectador.

La magia de ilusionismo se compone de una serie de técnicas y metodologías (con sus respectivas herramientas cuando son necesarias) sumamente prácticas que el mago ilusionista debe dominar, y que tienen su prueba de fuego únicamente ante un espectador. Además únicamente funciona (y en consecuencia, únicamente existe) cuando pasa dicha prueba ante el espectador, es decir, únicamente cuando el espectador experimente, a partir de la ejecución correcta de las técnicas y métodos, una ilusión (lo que indicaría que su atención fue efectivamente manipulada para experimentar lo que de hecho no es el caso).

En la magia, lo que es el caso, como veremos, es el *método* práctico que ejecuta el mago ilusionista, y quién viera dicha ejecución no vería la ilusión, sino lo que de hecho es el caso (la serie de movimientos, preparaciones y acciones que lleva a cabo el mago ilusionista). En consecuencia la magia existe únicamente cuando la aplicación del *método* por parte del mago ilusionista es efectiva en tanto que logra manipular la atención del espectador de modo que esté no ve ya el *método*, sino el *efecto del método*, que es la ilusión.

Por último y antes de pasar a las sutilezas que conforman todo el arte de la magia de ilusionismo (y que estudiemos sus técnicas y métodos), con lo hasta ahora dicho se puede comprender algo de suma importancia y que es lo que le dará tremendo impacto a nuestras consideraciones: que el arte de la magia de ilusionismo es absolutamente práctico y pragmático. "In magic performance, there is no room for empty theorizing: unless the principles involved have a real and reliable effect on the spectator, they have no value. Magic is an entirely pragmatic art."¹⁰ Es decir, que no estamos suponiendo nada. El fenómeno de los magos ilusionistas, de sus técnicas y de la efectividad de las mismas es un hecho duro y contundente, ya que si no fuera así, el oficio de los mismos hace mucho tiempo que habría dejado de existir. Es decir, las acciones y actos que los magos

¹⁰ Derren Brown. *Absolute Magic, A model for Powerful Close-Up Performance*. H&R Magic Books. U.S.A. 2ª Ed. 2003. Pág. 37 ["En el espectáculo de magia (y la representación mágica), no existe lugar para teorizar vanamente: a menos que los principios involucrados tengan un efecto real y confiable en el espectador, no tienen ningún valor. La magia es un arte enteramente pragmático."]

ilusionistas realizan son efectivos en tanto que han asombrado y continúan asombrando y maravillando a la gente, en tanto que tienen éxito en provocar efectos mágicos (vivencias de lo imposible, lo increíble y lo improbable). Es tan contundente que llevó a los neurocientíficos Stephen L. Macknik y Susana Martinez-Conde a la siguiente consideración:

Magicians basically do cognitive science experiments for audiences all night long, and they may be even more effective than we scientists are in the lab. [...] Cognitive neuroscience experiments are strongly susceptible to the state of the observer. If the experimental subject knows what the experiment is about, or is able to guess it, or sometimes even if she incorrectly thinks she has figured it out, the data are often corrupted or impossible to analyze. Such experiments are fragile and clunky. Extraordinary control measures must be put in place to keep the experimental data pure.

Now compare this with magic shows. Magic tricks test many of the same cognitive processes we study, but they are incredibly robust. It doesn't matter in the slightest that the entire audience knows it is being tricked; it falls for each trick every time it is performed, show after show, night after night, generation after generation.¹¹

El mago ilusionista Teller, que forma parte de los magos que han comenzado a trabajar en colaboración con neurocientíficos de nuestra época, agrega: "Neuroscientists are novices at deception. Magicians have done controlled testing in human perception for thousands of years."^{12, 13} De modo que la existencia y éxito de los magos ilusionistas son una prueba práctica y empírica de que somos falibles, de que nuestra atención es

¹¹ Macknik, Stephen L. & Martinez Conde, Susana. *Sleights of Mind*. Picador. U.S.A. 2010. Pág. 5
[“Los magos básicamente hacen experimentos cognitivos para sus audiencias a lo largo de toda la noche, y de hecho puede que sean mucho más efectivos que nosotros los científicos en el laboratorio. [...] Los experimentos cognitivos de neurociencias son fuertemente susceptibles al estado del observador. Si el sujeto experimental sabe de qué se trata el experimento, o es capaz de adivinarlo, o incluso si cree incorrectamente que lo ha adivinado, los resultados generalmente se corrompen o se tornan imposibles de analizar. Este tipo de experimentos es frágil y torpe. Medidas de control extraordinarias deben ser utilizadas para mantener los resultados experimentales en estado puro.

Ahora comparemos esto con los espectáculos de magia. Los trucos de magia ponen a prueba los mismos procesos cognitivos que nosotros estudiamos, pero son increíblemente sólidos. No importa en lo más mínimo que la audiencia entera sepa que esta siendo engañada; caen ante cada truco en cada vez que se ejecuta, show tras show, noche tras noche, generación tras generación.”]

¹² Teller. “Teller Reveals His Secrets”. Smithsonian. Web: <http://www.smithsonianmag.com/arts-culture/Teller-Reveals-His-Secrets.html> (15/05/2013)

¹³ Agregámos a su vez esta observación también de Teller: "the core of every trick is a cold, cognitive **experiment in perception**: Does the trick fool the audience? A magician's data sample spans centuries, and **his experiments have been replicated often enough to constitute near-certainty**. Neuroscientists - well intentioned as they are- are gathering soil samples from the foot of a mountain that magicians have mapped and mined for centuries." (Teller. *Ídem*. [las negrillas son mías]) [“la esencia de todo truco es un frío **experimento cognitivo de percepción**: ¿El truco engañó a la audiencia? Los muestreos de datos de los magos abarcan centurias y **sus experimentos han sido replicados lo suficiente como para constituir una cuasi-certeza**. Los neurocientíficos –aún cuando bien intencionados- están recolectando muestras de tierra de la base de una montaña que los magos han mapeado y minado por cientos de años.”]

efectivamente manipulable, y esto al grado de que se nos puede llevar a experimentar lo que de hecho no es el caso, y esto puede darse una y otra vez y de distintas maneras, incluso a pesar de estar prevenidos de que seremos engañados. Y ahora que veremos *cómo* esto es posible nos dará aún más de qué pensar.

Sobre las Artes de la Magia de Ilusionismo

Técnicas y métodos de la manipulación de la atención y la provocación de "milagros"

La magia de ilusionismo constará básicamente de dos aspectos: el *esencial* y el *empaque*.

El *empaque* es el modo particular en que un mago "vista" y "adorne" su acto. De modo que puede haber un mago que presente todo como un elegante acontecimiento, otro que lo presente bajo el disfraz de ciencia y experimentos inusuales, otro que lo presente como un juego gitano u oriental, otro que lo presente como un mago payaso, etc. Y lo mismo será la presentación ambiental que podría ser a la manera de una sesión espiritista, o a la manera de un espectáculo de luz y sonido, o a la manera de una muestra de "Maravillas y Proezas humanas", etc. Pero independientemente de la elección, todo disfraz, empaque y vestimenta que el artista particular decida emplear, se someterá a su vez y estará regido por el otro aspecto: lo *esencial* (incluso el empaque será lo que es en función de lo esencial¹⁴).

Nuestro enfoque debe estar absolutamente en *lo esencial*. Así pues diremos que de hecho lo esencial es lo que hace a la magia de ilusionismo lo que es, y esto es una serie de técnicas y métodos comprobados en tanto que son capaces de provocar efectos de ilusión en los espectadores cuando son ejecutados. "The experience of magic may be no more than the possibly quite mundane response of an individual spectator at any one time, for the magic does not happen anywhere other than in her perception at a particular moment."¹⁵ La esencia última de la magia de ilusionismo radicará pues en ese efecto que busca provocar en el espectador, ya que ese es su fin y su razón de ser (la razón de ser de los métodos, de las técnicas y de la práctica de las mismas). Por ello nuestro enfoque estará siempre en la experiencia del espectador ya que "la naturaleza única de la magia, [es] que ésta *sólo* ocurre en la mente del espectador. Si el espectador no percibe la

¹⁴ Por ejemplo, un mago que necesite hacer uso de anillos especiales (que tal vez tiene imanes) para cierto efecto, podría vestirse completamente como un punk y presentarse así, o presentarse con una estética gótica. Esa presentación no provocaría la sospecha acerca de que usara tantos anillos, y los anillos no provocarían sospecha en la audiencia que los pensaría como algo natural e independiente de los trucos: algo vinculado más bien con la persona y su estilo de vestir (las personas creen que eso es independiente de la magia y que responde al gusto del artista). De ese modo, toda vestimenta del mago puede tener cierta relevancia en tanto que puede hacer parecer "normal" lo que de otro modo resaltaría, llamaría la atención y provocaría sospecha.

¹⁵ Derren Brown. *Op. Cit.* Pág. 50

magia, esta no ocurre.”¹⁶ Y deberemos relacionar siempre dicha experiencia con las *acciones* que lleva a cabo el mago.

Vemos que el *efecto* se da en la experiencia del espectador en tanto que dicha experiencia sea guiada por el mago con maestría. Son pues las facultades y/o las distintas capacidades cognitivas que nos permiten interactuar y formar nuestra experiencia, las que finalmente tendrán que ser manipuladas: “Piensas que vez líneas curvadas pero, cuando las mides con una regla, las líneas están rectas. Piensas que estas poniendo atención, pero el carterista diestramente te quita tu reloj frente a ti. Crees que estás consciente de lo que te rodea, pero a cada momento estás bloqueando el 95 por ciento de todo lo que está ocurriendo. Los magos utilizan varios de estos obstáculos perceptuales y procesos cerebrales contra ti en un tipo de jujitsu mental.”¹⁷

De modo que el arte del mago estará en la forma en que éste entre en contacto con las facultades con las que nos percatamos de nuestra experiencia, y sobre todo, su arte estará en la forma en que haga contacto con nuestra atención y la controle y la dirija. Esto refiere tanto a la atención sensorial como a la atención psicológica o mental (esta atención refiere a qué rutas de pensamiento, conceptuales e intelectuales, atendemos para interpretar o explicar lo que estamos percibiendo y vivenciando). Debe controlar pues la atención en sus distintos aspectos para que los espectadores atiendan lo que él quiere que atiendan y desatiendan lo que él quiere que desatienda, del modo y con la intensidad que él quiere.

Para controlar la atención al nivel que lo requiere, necesita ante todo atraerla en primer lugar. No podrá controlar la atención del espectador si primero no la ha hecho suya. Así, el arte del mago comienza desde el punto en el que el mago debe atraer – seducir- la atención del espectador para que ésta se entregue a él y lo siga en las subsecuentes manipulaciones. Brown habla por ejemplo de que en las ocasiones en que presentaba rutinas en fiestas, las personas más peligrosas y difíciles de engañar eran (y son) los espectadores desinteresados: “los espectadores periféricos que están en las esquinas con los brazos cruzados, medio conversando entre ellos, [...] eran el peligro. Si no estaban poniendo atención, yo no los podía involucrar en el juego. Ellos observaban menos, pero veían más.”¹⁸

De éste modo el mago ilusionista debe estar constantemente alimentando, despertando y provocando la curiosidad en los espectadores, y lo hará ofreciéndoles cosas que les sean interesantes. Puede ser el tema estético de su vestimenta o la escenografía del lugar; puede ser su discurso y su presentación; puede ser un reto (“¿puede descubrir mi truco?”, “¿es la mano más rápida que la vista?”, “¿sabes qué hay dentro de ésta caja?”). El hecho es que primero que nada debe **llamar la atención** y, acto seguido, debe **provocar interés** ya sea en él mismo o en lo que va a hacer, y sellar esa atención dirigida a él **despertando la curiosidad** sobre sí mismo y sus acciones (en su defecto puede hacerlo despertando el interés sobre algún artefacto o herramienta: e.g.,

16 Derren Brown. *Op. Cit.* Pág. 50 [T.A.]

17 Stephen L. Macknik, & Susana Martinez Conde. *Op. Cit.* Pág. 10 [T.A.]

18 Derren Brown. Tricks of the Mind. Channel 4 Books. Great Britain. 2007. Pág. 41

“¿qué irá a pasar con esa caja tan extraña?”). Una vez despierta la curiosidad, el espectador estará enganchado y le será fácil de manipular, ya que el espectador estará involucrado. La curiosidad inmediatamente levanta un interés especial: el interés de resolver dicha curiosidad, el interés de averiguar, de saber. Y ese interés nacido de la curiosidad será el que tendrá la atención atraída y enfocada en el área o zona que el espectador suponga que le puede responder (como fuente potencial de información). Y esa área o zona -esa fuente con potencial de brindar solución- es la persona del mago mismo y todo aquello que a él refiera. Si se quiere ver el truco, si se quiere ver la magia, si se quiere ver el efecto, y más aún, si se quiere resolverlo, se debe poner atención en el mago, para no perderse de nada y entonces obtener lo que se quiere: satisfacer la curiosidad.

Una vez atraída la atención, el mago deberá constantemente manejarla, como ya hemos visto, para evitar que el espectador vea el *método* (la serie de acciones que de hecho es el caso), ya que el *efecto mágico* sólo existe para el espectador cuando el *método* no se ve. Y lo que va a ayudar al mago ante todo para encubrir el *método* y mantener la atención del espectador distraída (e idealmente distraída con una pista falsa) será lo que llamaremos “*despistración*”.¹⁹

Vamos a adentrarnos en toda esta técnica y metodología de la manipulación del mago, ya que será necesario que estemos bien informados de ésta para comprender lo que se seguirá posteriormente respecto del auto-ilusionismo. Para ello comenzaremos acercándonos y culturizándonos del tema viendo qué es un truco de magia y analizaremos uno como ejemplo. Una vez vista esta introducción al truco de magia pasaremos a la teoría mágica de manera más puntual, y veremos conceptos y nociones básicas y sumamente relevantes como son los “efectos” (algunas categorías y tipos), los “métodos”, “despistración” (“*misdirection*”) en sus dos ramas: “despistración física” y “despistración psicológica”, “reconstrucción”, “enmarcados mentales” y “palabras mágicas”.

El Truco de Magia

¿Qué es un truco? Nada mejor que entender esto al ir de la mano de uno truco particular. En lo que sigue examinaremos la labor del mago ilusionista auxiliándonos de un truco clásico de magia de mesa que utiliza Derren Brown, en su libro “Tricks of the Mind”, para ejemplificar algunos preceptos y nociones. Este truco pertenece a la *numismagia* (magia con monedas), y es bastante sencillo pero bastante instructivo para iniciarnos en el seguimiento del arte de la magia y el conocimiento de lo que implica un truco.

Un truco de magia busca engañar a un espectador, provocándole la ilusión de que cierto evento inusual o extraordinario tuvo lugar (por ejemplo la desaparición y reaparición de cierto objeto) a través de la manipulación de su atención y de sus procesos cognitivos. En el truco mágico, el espectador “ve”, “percibe” o “experimenta” un cierto fenómeno, una cierta *serie causal* de eventos que termina por producir un *efecto* asombroso por lo

¹⁹ Definiremos este concepto un poco más adelante.

supuestamente “imposible” o increíblemente “poco probable” que era que tal efecto final se diera como *consecuencia* de tales eventos anteriores. Lo que hace el mago ilusionista, claro está, es *encubrir* una línea de causas y efectos reales (todos los procedimientos que de hecho ejecutó) de la que *naturalmente se sigue el efecto final sin sorpresa alguna*. La magia no está ahí en esa *primera capa de acciones* del mago, sino en uno de los efectos o consecuencias de estas acciones. Siendo más específicos podemos decir que la magia está en el efecto de una de las actividades del hacer fundamental del mago: el efecto de guiar y mantener la atención sensorial y psicológica del individuo siguiendo una línea causal provisional. La actividad fundamental del mago es crear la *apariencia* –para el espectador- de una *segunda línea de eventos*, en la que sí parecerá que *no sea natural* que el resultado final sea el que se siga de esa línea aparente de eventos. Ese “parecer que no es natural que se siga de...” es el *efecto mágico* mismo que sólo ocurre en el espectador.

Esa es una muy importante *distinción* que se debemos hacer: notar con atención dónde está la magia. El mago lleva a cabo ciertas acciones básicas que conforman el truco. Por ejemplo, tomar una moneda, ponerla aquí o allá (“desaparecerla”) y luego ponerla otra vez en su mano o lugar inicial, u otro lugar (“aparecerla”). Pero el truco no está ahí, ni tampoco está ahí el “desaparecer” ni el “aparecer”... Hay que notar que esto sólo ocurre para un individuo: el espectador. Así que *la magia no está en sí en lo que hace el mago*: el mago hace *el truco*. El truco es el *ocultamiento de los cambios* de lugar de la moneda (ya sea simplemente escondiendo alguna de sus acciones, ya sea encubriéndolas con otras, ya sea creando falsas acciones que no encubran en sí mismas nada pero despisten²⁰ y generen la apariencia de cierta complejidad inexistente). Si los cambios de lugar de la moneda naturales fueran conocidos, entran dentro de una normalidad y regularidad nada sorprendente (una moneda se puede mover de un lugar a otro, eso no va contra las expectativas de regularidad de nadie). Pero estas acciones, aunque en ocasiones muy diestras, tampoco son el *efecto mágico*, sino que más bien, cuando se *ocultan* de manera efectiva algunas de ellas (ciertos pasos o acciones), se ocultan *para* alguien, es decir *para el espectador*. Y cuando efectivamente son ocultos ciertos pasos o acciones del mago de la experiencia del espectador, entonces el espectador termina con una serie de eventos que de hecho si trastornan la normalidad o regularidad por él esperada. Justo este trastorno dentro de las experiencias del espectador es lo que le provoca el efecto de asombro, que es el *efecto mágico*. ¡Nótese aquello de “este *trastorno dentro de las experiencias del espectador*”! Es *dentro* del espectador, es en las experiencias del espectador donde la magia ocurre: y en

²⁰ Es decir, acciones que en sí no tienen efecto alguno, y sólo son como adornos, pero que dejan al espectador con la sensación de que se hicieron más cosas que complejizaron el truco cuando no fue así. Un ejemplo escueto sería como si uno bailara antes de servir un vaso de agua: el baile es irrelevante para el acto de servir el agua. Sin embargo, un buen mago en su acto haría “parecer” como relevante el baile, dando la apariencia de algo más complejo de lo que realmente es servir un vaso de agua. En algunos casos los magos aparentan hacer un gran esfuerzo en la realización de un acontecimiento, esfuerzo que es actuado e irrelevante para la realización del acto. Veremos un ejemplo en nuestro truco de numismagia en unos momentos más.

consecuencia se asombra.²¹ En palabras de Derren Brown: “La magia ocurre no por lo que tú haces, sino por lo que el espectador percibe.”²² *El mago hace el truco, el espectador vive la magia.*

Veamos pues el ejemplo de el truco numismático que utiliza Derren Brown para iniciar a sus lectores en el arte de la magia: imaginemos a unos espectadores sentados en una mesa circular de un metro y medio con un mago sentado al otro lado de la misma, frente a ellos. Frente al mago se encuentran dos monedas sobre la mesa (una más cercana y otra más lejana de él), y como a quién espontáneamente se le ocurre una idea, dice “¡espera!” (él puso las monedas ahí antes con algún pretexto como sacar otra cosa de su cartera para lo cual estorbaban o algo por el estilo). Pasa su mano sobre de las dos monedas haciendo como si buscara “sentir” algo (haciendo gestos, como de concentración), como si estuviera viendo por algún medio extraño cuál sería más conveniente (generando intriga, ¿conveniente para qué?). Se decide por la más lejana a él, se inclina hacia ella y la levanta directamente de la mesa con su mano derecha y la mete en su puño. La siente un poco, juega con ella. La pasa a su mano izquierda; la mueve dentro como si buscara hacer algo. Hace gestos como de que algo le cuesta mucho trabajo, trata y trata (para este momento en los espectadores ya se ha incrementado el nivel de tensión, están a la expectativa de qué diablos está tratando de hacer el mago y están muy atentos al verlo forcejear –curiosidad e interés-). El mago se rinde, abre la mano y pide una disculpa: “lo siento, qué pena, es muy difícil, no se puede” o dice algo por el estilo. Se recarga en su silla como frustrado y se relaja. Esto último lleva al espectador a relajar la atención, a relajarse a su vez con el mago. Hay una distensión por el “fallo”: la tensión construida previamente en la expectativa se suelta en una relajación general. En ese momento, como quien ya terminó, el mago recargado hacia atrás en el respaldo de la silla y relajado (y actuando “desilusionado” por su fallo) alarga el brazo, pone su mano completa sobre la otra moneda dejándola debajo de la parte de sus dedos superiores y la jala hacia sí, hasta el borde de la mesa donde la toma entre su pulgar y sus dos dedos y la mete en su puño (*). Vuelve a parecer que está haciendo algo con ella, como sintiéndola o algo, y esta vez parece encontrar algo. Entonces dice “¡miren!” al tiempo que levanta la moneda entre sus dedos pulgar, índice y anular y rápidamente la pone en su mano izquierda que automáticamente cierra, dejando a su vez su mano derecha cerrada en puño. Avanza el brazo izquierdo frente a él y parece hacer un gran esfuerzo. Puede gritar como si le doliera mucho o puede hacer alguna otra cosa, para generar tensión y generar la apariencia de dificultad, o bien puede soplarle a la mano o lo que sea, y posteriormente voltear el puño con la palma hacia arriba y abrir la mano... la moneda no está. Puede entonces esperar unos segundos y decir por último, “¿es extraño no?” mientras abre el puño que aún quedaba cerrado de su otra mano (en los segundos anteriores, los espectadores tratando de hacer lógica de lo que pasó, pudieron, buscando la solución, haber brincado a la conclusión: “claro, nunca salió de la mano derecha, que aún tiene cerrada”). El mago simplemente abre su dos manos para afirmar

²¹ Cosa que ni al mago ni a quién le es revelado el truco le sucede. Acaso les asombre la estructura del engaño, pero no ya el engaño mismo como experiencia “mágica”. Ahora vive el *truco*, no vive “*la magia*”.

²² Derren Brown. *Tricks of the mind*. Channel 4 Books, Gran Bretaña, 2006. Pág. 27 [T.A.]

lo que acaba de decir dejando entonces realmente confundidos a los espectadores al haberles quitado su respuesta lógica inmediata, ya que la mano derecha también está vacía. Ya no hay una explicación lógica o coherente para los eventos experimentados... la única vía explicativa que se tenía a la mano fue eliminada en el momento en que el mago abrió sus dos manos.

Debemos notar que la moneda ya no estaba en las manos del mago desde el momento en que coloqué el “(*)” en la narración del truco. Al deslizar la segunda moneda el mago la empuja totalmente para que caiga por la esquina de la mesa y sólo se hacen las mímicas de tomarla y moverla (siendo por ello importante que esta vez “la tome” desliziéndola hacia él y no levantándola directamente de la mesa; esto vuelve a su vez importante el generar una *falsa memoria* a través de levantar la primera moneda sin deslizamiento, de manera que distraiga toda posible sospecha sobre el movimiento deslizador, desviando la atención). Así pues, en la totalidad del truco vemos primero que se prepara el lugar con antelación al truco. Con las actitudes se orienta o desorienta al espectador. Se le confunde al darle una primera “muestra de patrón” de lo que verá en la primera serie de eventos: se levanta una moneda, se pone en una mano, se pasa a la otra y se intenta hacer entonces algo –extraño- con ella. La segunda “corrida del patrón” al ser prácticamente similar, se asume y presupone que es exactamente como la primera (que es una repetición). Al espectador ya se le dieron en la “primer corrida” una serie de memorias que pueden interferir con las de la segunda corrida (que si bien es similar, no es igual). Esto es porque la primera corrida deja la noción general del patrón de la ronda, y la segunda, al ser muy similar a la primera refuerza la noción de patrón al haberse acomodado generalmente a la expectativa creada por las memorias de la primera ronda; pero justo esto hace que sea difícil detectar o distinguir pequeños cambios, como lo es el hecho (importantísimo) de que *son distintos los modos en que se levantó cada una de las monedas*.²³ Además, el movimiento importante de tirar la moneda bajo la mesa se hace en un momento crucial por ser de atención baja y distensión (distracción-relajación) del espectador. Se dificulta que se percate, en primer lugar, de que se levanta la moneda de la mesa de una manera *singularmente distinta*, y más aún de que justo esta manera singular tiene una *intención*. Además, la primera corrida genera la expectativa de que la moneda está en la mano en la última parte del truco, expectativa que, según el mismo Derren Brown, puede llevar a jurar al espectador que en la segunda corrida “vio” como aún al decir “¡miren!” el mago levantó la moneda entre sus dedos antes de “ponerla” en la mano izquierda.²⁴ Luego se hacen “adornos” que acumulan la cantidad de “eventos” que el espectador tendrá para analizar, cuando posteriormente quiera tratar de solucionar el

²³ A este respecto Brown menciona: “Gran parte de la experiencia mágica ocurre *después* de que el truco ha terminado, cuando el espectador trata de reconstruir lo que ha ocurrido.” (*Ídem*. Pág. 26 [T.A.]) Agrega a su vez, como tip para el mago aprendiz, que es muy importante el plantar las semillas de falsas memorias, comentando: “podemos plantar las semillas de falsas memorias, y al mismo tiempo cubrir cualquier preocupación que puedas tener de no presentar la prestidigitación correctamente.” (*Ídem*. Pág. 26 [T.A.]

²⁴ Y agreguemos que nadie (generalmente en la cotidianidad) actúa de la siguiente manera, es decir, diciendo “¡miren!” y alzando los dedos en postura de tener algo si no tiene nada en la mano o no hay nada que mirar. Más bien nadie “suele” actuar así, pero esa acción de movimientos acordes con tener una moneda puede llevar a uno a la sugestión (por expectativa) de que efectivamente hay algo.

proceder de la desaparición. Estos “adornos” extras y distractores son los gritos, la intensidad del esfuerzo, los gesto de “sentir la moneda” tensando y soltando la mano, etc., lo cual a su vez ayuda a confundir y hacer más difícil de rastrear la línea de eventos relevante. En conclusión, lo que ha vivido el espectador, y lo que por lo tanto contará, es que vio como un mago levantó dos monedas de la mesa y una la desapareció y la otra no.

Para especificar un poco más consideremos algunas de las cosas que hace el mago. Él básicamente juega con el espectador, con la percepción del espectador. Pero, y es muy importante, la percepción humana no es como una cámara de video o grabadora objetiva, sino que es selectiva y cualitativa (no todo lo atiende con la misma atención ni por enfoque ni por concentración). No percibe indiscriminadamente y atiende a todo de manera neutra y atenta. La percepción del espectador tiene una *atención dirigida* (la puede dirigir a ciertas zonas o áreas de su percepción total: “presta atención a esto y no a lo otro”) que, además, tiene *niveles de concentración* (ahora presta más atención, ahora relaja la atención, ahora se distrae)²⁵ y, además *edita*, es decir que, en algunos casos puede llegar a “completar” piezas o elementos en lo percibido o recordado. Por ejemplo, la persona *genera expectativas y estas expectativas acompañan a la percepción e incluso interfieren con su “pureza”*. Vemos un caso de esto en el truco de numismagia cuando todo parece apuntar a que en cierto momento el mago tiene la moneda en su mano derecha cerrada. El mago dice “¡miren!” mientras levanta entre sus dedos índice, medio y pulgar la moneda que rápidamente deposita en su mano izquierda que cierra en puño velozmente y el truco sigue... ¡error! La moneda para ese momento del truco ya hacía tiempo que había dejado de estar en alguna de las dos manos, pero como se dio la *apariencia* de estar en la derecha y, al respaldar aún más esta apariencia con la *sugestión* de decir “¡miren!”, y al hacerlo rápido, el espectador llega incluso a *creer haber visto la moneda* (que sería lo esperable) cuando el mago hizo la mímica de levantarla rápidamente con sus dedos para depositarla luego en su mano izquierda. Los gestos del mago son los de alguien que tiene la moneda en su mano, de alguien que la mueve, que la levanta, que la aprieta (es una mímica elaborada y entrenada por el mago constantemente). Esta mímica genera la apariencia para el espectador -es decir, apoya en él la noción y la expectativa- de que la moneda sigue ahí.

Con estas consideraciones es fácil entender que lo que el mago realmente hace entonces es *jugar con las características de la percepción y de la interpretación*. Juega con la atención, los niveles de concentración y con las expectativas y capacidades de edición sobre lo percibido o lo que se cree percibir creando sugestivos y por tanto sugerencias. Así pues, su labor está en *manipular la atención* dirigiéndola a ciertos lugares o a otros, y además busca manipular los momentos de concentración y distracción del espectador.²⁶ Ahora vemos con más claridad porqué ya veíamos antes con

²⁵ “Requiere esfuerzo el concentrarse y, sólo hay una limitada cantidad de esfuerzo que tu puedes hacer antes de que quieras detenerte y relajarte.” (*Ídem*. Pág. 39 [T.A])

²⁶ “Si estás viendo a un mago moderadamente hábil ejecutando un truco para ti, probablemente estarás observando muy cuidadosamente para descubrirlo. Observarás cada uno de sus movimientos como el águila proverbial, determinado a no perderte nada. Al hacer esto, estás sin quererlo cayendo en las garras que tan atentamente estudias. Esto se debe a que a cada unidad de concentración, debe seguirla una unidad

Brown que era tan importante tener de antemano la atención del espectador, y por qué Brown nos decía que los espectadores más peligrosos eran los que estaban en las esquinas sin poner atención: ellos son peligrosos porque no están bajo el influjo y manipulación (por lo tanto no están sujetos a los efectos de sugestión entre otros factores) del mago y pueden llegar más fácilmente a “ver” lo que el mago trata de ocultar (es decir, podrían alcanzar a ver partes de la secuencia de eventos reales que en sus casos no serían encubiertas por la manipulación de la atención).²⁷

Como parte de la manipulación perceptiva el mago no sólo trabaja “durante” el truco que es visto. En ocasiones él prepara el terreno de antemano, cosa que los espectadores ignoran. Lo notamos claramente en nuestro caso numismático: el mago pone previamente y, aparentemente por otras razones, las dos monedas en la mesa.²⁸ Luego puede haber una charla, alguna acción u actividad con otra cosa (por ejemplo con algo que sacó para pretextar el sacar las monedas) que distraiga del hecho del sacado de las monedas y lo encubra como algo casual e irrelevante. De pronto el mago vuelve a poner atención sobre las monedas que “casualmente” terminaron ahí colocadas y, cómo si recién se le hubiera ocurrido aprovechar la ocasión de tener las monedas ahí, comienza a interactuar con ellas. Así, de pronto, parece que el truco comenzó “aprovechando” la casualidad afortunada de que esas dos monedas ya estaban ahí: el espectador ya no considera que es **relevante** que estén ahí y, más aún, que estén **en esa disposición**: una más lejos de él (la que levantará al comienzo) y una más cerca de él (la que deslizará al final). Para el espectador el truco no comenzó en su posicionamiento; ignorancia que le costará el ser más fácilmente seducido al efecto mágico, y que le hará mucho más difícil el reconstruirlo.

Con todos estos ejemplos en torno al truco de la moneda que “desaparece” (debajo de la mesa) tenemos una buena iniciación en todas las complejidades que pueden estar detrás de un truco de magia. *El secreto está en la combinación hábil y*

equivalente de relajación.”(Ídem. Pág. 38 [T.A.]). Agreguemos a su vez la siguiente consideración: “usualmente entre más atento y alerta es el espectador, es más fácil de engañar. Los científicos han sido engañados muchísimas veces en los laboratorios por charlatanes pasándose por psíquicos por las mismas razones. Entre más observes, más pasarás por alto.” (Ídem. Pág. 38 [T.A.]

²⁷ Consideremos que alguien distraído hubiera visto solamente la segunda ronda de nuestro truco de numismagia. Habría visto que el mago arrastró la moneda hasta la orilla de la mesa (y no habría visto al inicio del truco la primera versión en la que levantaba la moneda directamente de la mesa). Supongamos incluso que no ve el resto del truco y sólo puso atención cuando el mago deslizó la moneda y luego volvió a distraerse. Si después están los espectadores comentando el truco y diciendo que fue impresionante porque el mago levantó la moneda de la mesa y la hizo desaparecer, el sujeto que se distrajo en otras cosas y sólo vio un segmento del truco podría corregirlos diciendo que no la levantó, la arrastró. Esto podría hacer a los otros comenzar a percatarse de que su memoria general del evento está mal, y tendrían que ajustar su memoria a lo que claramente observó el sujeto que no le dio seguimiento al truco completo, y esto bien podría llevar al resto del grupo a la consideración de que tal vez el mago deslizó la moneda y ahí fue donde la “sacó” de la mesa, cosa que de ninguna manera se les habría ocurrido si se quedaran con la noción de que en las dos ocasiones el mago realizó el mismo patrón (el primero) y por tanto *levantó* la moneda.

²⁸ Puede sacarlas por ejemplo bajo el pretexto de que abrió su cartera para sacar algo más, una tarjeta u otra cosa, y las monedas le estorbaban, o las saca de su bolsa del pantalón para facilitarse “sacar” otra cosa que también trae en esa bolsa como una baraja de cartas.

compleja de diversos recursos que se apoyan unos a otros en dirigir y mantener la atención del espectador en ciertos lugares y con ciertas intensidades en distintos momentos, a la par que se van colocando las piezas relevantes al truco y se van moviendo. Estos recursos se encargan de generar presuposiciones, expectativas, generar memorias y tendencias a memorias falsas, distracciones y despistes a distintos niveles. En consecuencia, se encargan de generar ilusiones en la experiencia del espectador.

Ahora que nos hemos adentrado gracias al truco de numismagia en los terrenos del mago ilusionista nos será aún más enriquecedor adentrarnos en los componentes teóricos y técnicos de la magia.

Involucramiento del espectador

El Arte de Seducir la Atención

Ante todo el mago debe llamar y atrapar la atención de los espectadores, provocando en ellos interés por lo que él está por hacer. El interés generalmente se provocará al involucrar al espectador con lo que está por ocurrir, y esto se logra despertando su curiosidad. Además cuanto más personalmente se despierte esta curiosidad será mejor.²⁹

Por ello hay que entender que involucrar al espectador no es cualquier cosa:

Engaging a spectator does not mean asking her to hold her hand out. That does not mean that she feels involved. If you think that spectator involvement is about telling them to put their hand here or there, or think of this or that, *you are wrong, wrong, wrong*. Those things may be involved, but your task is to engage, first and foremost, their *imagination*s. To bring them in and engage them so deeply, that when they do hold out their hand or take a card, they feel a real sense of anticipation and suspense.³⁰

Ejemplifiquemos lo siguiente considerando la diferencia entre que un mago se le acercara a un espectador y le dijera “Mira, elije una carta y verás algo asombroso” y que en la misma situación le dijera en su lugar: “Hola, ¿qué tal? Me parece ser el tipo de persona que puede generar un compromiso especial con aquello que elije, supongo que tienes una “buena mano”... ¿me permites verla? [no importa cómo sea la mano] Mmm... no se, déjame ver la otra [de igual modo no importa cómo sea]... estoy casi seguro, es de hecho lo más probable, pero... ¿porqué no hacemos un experimento? Veamos cómo funciona tu mano con las cartas. Elije una y...”. Este ejemplo puede ser muy chusco, pero

29 "I cannot overestimate the importance of invoking curiosity and responsiveness in the group before you officially begin." (Derren Brown. *Absolute Magic*. Pág. 69) ["No puedo remarcar la importancia de provocar curiosidad y receptividad en el grupo antes de que oficialmente comiences."]

30 Derren Brown. *Absolute Magic*. Pág. 165 ["Involucrar al espectador no significa pedirle que acerque su mano extendida. Eso no significa que se sienta involucrada. Si piensas que el involucramiento del espectador se trata de decirle que ponga su mano aquí o allá, o que piense en tal o cual cosa, estás equivocado, equivocado, equivocado. Esas cosas pueden estar relacionadas, pero tu tarea es involucrar primero y antes que todo sus imaginaciones. Debes atraerlas e involucrarlas tan profundamente que cuando extiendan su mano o tomen una carta sientan una sensación real de anticipación y suspenso."]

nótese que se pueden dar muchísimas diferencias entre cómo se presente el mismo truco (y esto, independientemente del efecto que se quiera provocar,³¹ que en este caso sería la “reaparición” prácticamente inesperada de la carta elegida), y en estas diferencias estará el despertar un mayor o menor interés, un mayor o menor involucramiento, una mayor o menor curiosidad y, en consecuencia de todo esto, una mayor o menor atención... que el mago podrá entonces pasara a manipular.³²

El Pacto del Mago

Una segunda cosa que podemos observar al inicio y durante toda una presentación de magia de ilusionismo es que se da una suerte de pacto tácito entre los espectadores y el mago que los vinculará durante la función. El *Pacto con el Mago* diría algo más o menos así: “Yo (el mago) voy a hacerles vivir a ustedes (los espectadores) una serie de fenómenos/experiencias extraordinarias que romperán con sus expectativas de lo posible, pareciéndoles sobrenaturales incluso, y lo haré para sorprenderlos y entretenerlos. Sin embargo todos esos fenómenos ‘extraordinarios’ y de apariencia ‘sobrenatural’ que experimentarán, en el fondo son tan ‘ordinarios’ y ‘naturales’ como cualquier otra cosa. Yo ejecutaré una serie de acciones naturales y ordinarias, pero de un modo y en un orden especial para provocar en ustedes la apariencia de que pasó otra cosa que lo que hice: esa apariencia o ilusión será el efecto mágico ‘extraordinario’ y sobre-natural. Ustedes por su parte, a sabiendas de esto, tratarán de ‘descubrir’ el orden real de los hechos más allá de la ilusión mágica, y en ningún momento dejarán de tener presente que hay un ‘truco’ detrás del fenómeno aparentemente vivido. Mi labor estará en hacerles casi imposible dicha tarea, evitándoles a toda costa descubrir el ‘truco’.”

En resumen: Yo el mago voy a hacerles vivir una experiencia que parecerá ‘extraordinaria’ y ‘sobrenatural’. Pero ustedes y yo sabemos que hay ‘truco’, es decir, que yo hice otra cosa de lo que les mostré e hice vivir. La cuestión será que ustedes podrán incluso, a sabiendas de ello, estar alertas y listos para descubrir el ‘truco’ (lo que realmente hice y pasó), pero yo trataré de hacérselos casi imposible.

Debe entenderse que el pacto es tácito, no es anunciado propiamente, ya que el mago en la ejecución bien podrá (y deberá) actuar como si las cosas que están ocurriendo fueran “reales”, y esto es parte del montaje y la presentación.³³

31 Derren Brown parafrasea al teórico y mago ilusionista Eugene Burger diciendo: “un pequeño manojito de trucos pueden serte suficientes para el resto de tu vida, pero lo importante radicará en cómo los conectas con tu audiencia.” (*Derren Brown. Absolute Magic. Pág. 165*).

32 “[M]agic isn’t about fakes and switches and dropping coins on your lap. It’s about entering into a relationship with a persona where by you can lead him, economically and deftly, to experience an event as magical.” (*Derren Brown. Tricks of the Mind. Pág. 34*) [“La magia no se trata de falsificaciones y cambios y dejar caer monedas en tu regazo. Se trata de establecer una relación con una persona de modo que le puedas guiar, eficiente y diestramente, a experimentar un evento como mágico.”]

33 En palabras de Derren Brown, el pacto iría más o menos así: “I’m going to act as if this were all very real; but you know, and I know that you know that I know, that its’ really a game.” (*Derren Brown. Tricks of the Mind. Pág. 17* [las negrillas son mías]) [“Voy a actuar como si todo esto fuera muy real; pero ustedes saben, y yo se que ustedes saben que yo se, que se trata tan sólo de un juego.”]

Efectos y Métodos

Básicamente de estos dos elementos se compondrá, como ya hemos adelantado un poco, el mundo de la magia de ilusionismo.

Efecto: *Experiencia que el espectador percibe.*

Método: *Procedimiento por el cual el efecto se da.*

Podemos agregar una noción más que podríamos desprender del “método” para ser más precisos y sería las “estrategias de ocultamiento”. Si bien el método en primera instancia sería todo lo relevante para que el efecto tenga lugar podemos separar de éste la parte encargada de “encubrirlo”. En nuestro ejemplo de la desaparición de la moneda el efecto sería justo que el espectador “experimente” que una moneda que “pusimos” en nuestra mano se “desvaneció”. El método sería el procedimiento de colocar la moneda en la mesa a la distancia adecuada (la cercana), deslizarla de modo que al hacerlo podamos sacarla de la mesa dejándola caer en nuestras piernas (ocultas a la vista del espectador) pero con un movimiento que simule que la tomamos. Y ese es todo el método en este caso: es la serie de acciones concretas y específicas a realizar para que los cambios que conforman el truco se den, y por tanto son la columna vertebral del truco y su alma. Es el modo de colocar y desplazar la moneda que “desaparecerá”, dónde debe estar, la trayectoria que tengo que cumplir, por dónde la debo “sacar” del área de atención y de qué manera (esto incluye en nuestro caso numismático incluso cómo debo manejar la moneda entre mis piernas, una vez que la he tirado ahí, mientras continuo el truco, y una vez terminado, cómo debo recuperar la moneda o cambiarla de lugar³⁴). Pero las “estrategias de ocultamiento” son las que a su vez se encargarán de “encubrir” el método. Si se nota, el truco se puede realizar simplemente haciendo el método estructural: puedo decirle a alguien, “Mira esto” y poner yo mismo la moneda en la mesa. Luego colocar mi mano sobre de ella, arrástrala hacia mí, deslizarla fuera mientras hago como que la levanto al levantar mi mano cerrada, y luego inmediatamente abrirla. Incluso eso podría engañar a algunos, y muchos niños probablemente caerían, pero el método en sí puede ser muy débil, y muy pocos de nosotros “caeríamos” ante esa presentación tan sencilla pues nos sería fácil detectar todo lo relevante y deducir el truco, aún cuando la mímica de la toma de la moneda fuera excelente.

Vemos pues la importancia y diferencia entre el método y las “estrategias de ocultamiento”. En nuestro truco numismático, las “estrategias de ocultamiento” estarían en el acto de colocar la segunda moneda (la más lejana) y en hacer todo el primer *numerito* (la primera secuencia o patrón). En sí misma toda esa primera rutina es “inútil” y no tiene nada que ver con el método de “desaparecer” la moneda cercana a nosotros, pues la primera moneda ni se desaparece efectivamente ni “nada” pasa con ella. Pero todo el “numerito” con esta moneda se vuelve parte de la “experiencia del espectador”, y ya vimos cómo ese sólo acto le va construyendo una serie de obstáculos que le harán más difícil “dar con el truco”. Ese acto le crea expectativas, presuposiciones e incluso, el “fallar” (cuando el mago da muestras de no haber logrado hacer lo que quería) es útil al truco en tanto que es parte de la manipulación a la atención. Justo ese hecho es el que

³⁴ Sería una pena que me parara distraídamente y cayera al suelo provocando la sospecha del espectador por ejemplo.

lleva al espectador a estar con la atención en su punto más bajo cuando “comienza” la ejecución del método.

El decir “¡miren!” al levantar la mano en la segunda ocasión (la de la moneda que si “desaparece”) no es parte del método, no es crucial, y sin embargo refuerza la noción en el espectador de que la moneda está ahí. Incluso unos creen, al recordar el truco, que la llegaron a ver y que el mago la mostró. Y el dejar la otra mano cerrada para dar una falsa salida, tampoco es parte del método, pero sí del “encubrimiento” en tanto que provoca en el espectador generar una suposición de dónde está la moneda. Al posteriormente abrir dicha mano mostrando que no hay nada ahí, el espectador queda más confundido (y por tanto, más alejado del método y el truco original), queda más revuelto y envuelto por el velo de la ilusión. ¿Todas esas acciones para desaparecer una moneda? ¡No! Todas esas acciones **son para encubrir** un método muy sencillo, de modo que el espectador quede lo más alejado de una posible solución y no pueda en consecuencia salir de la ilusión: *sabe que vivió una situación que no es el caso, pero la dificultad radica en que no puede explicarse porqué no es el caso.*

Con todo esto en mente podemos entender lo siguiente:

a) Un mismo efecto puede ser logrado a través de la aplicación de distintos métodos (es decir, por ejemplo, que podemos “desaparecer” una moneda de nuestra mano de otras maneras que deslizándola fuera de la mesa³⁵).

b) Un mismo método puede ser encubierto por “estrategias de ocultamiento” distintas.

Son estos dos puntos los que amplían de manera impresionante la variedad de presentaciones que se pueden hacer en la magia de ilusionismo, y los que nos pueden hacer ver que además, incluso el conocimiento de un método no nos garantiza su detección, ya que un método bien conocido, pero a su vez encubierto de una manera efectiva y/o novedosa para el espectador que lo presencie, puede atrapar hasta a un mago profesional.³⁶

³⁵ Podríamos ocultarla entre nuestros dedos de manera hábil. Podríamos pasarla a la otra mano secretamente. Podríamos dejarla caer en nuestra manga al levantar la mano y el brazo en cierto ángulo. Etc.

³⁶ Los magos ilusionistas Penn & Teller hicieron un programa de televisión en Inglaterra llamado "Fool Us" ("Engáñanos") en el que realizaban un concurso para magos. El reto era para los magos participantes, presentarse en el programa con algún truco o rutina que Penn & Teller tratarían de descubrir (es decir que Penn & Teller debían poder dar con el método utilizado en la rutina). Si no lograban dar con el método, el mago concursante ganaba, y lo premiaban con un viaje a Las Vegas para presentarse como el acto de apertura del espectáculo de magia que Penn & Teller presentan ahí.

Tipos de Efectos de Prestidigitación e Ilusionismo

Peter Lamont y Richard Wiseman advierten que existen muchos modos en que se ha propuesto organizar y categorizar los efectos y sus respectivos métodos, pero en su libro "Magic in Theory" nos proponen los siguientes 9 tipos de categorías que son suficientes para darnos una idea del panorama³⁷:

1. Efectos de "Aparición".
Algo "aparece" en un lugar donde no estaba antes.
2. Efectos de "Desvanecimiento".
Algo "desaparece" de un lugar donde se encontraba. Este es el caso de nuestro truco numismático.
3. Efectos de "Transposición".
La "desaparición" de algo de un lugar y su "reaparición" en otro. Puede darse el caso de que dos objetos "cambien" lugar entre sí.
4. Efectos de "Transformación".
Un objeto cambia de forma, tamaño, color, peso o se convierte en un objeto distinto.
5. Efectos de "Penetración".
Un objeto o cuerpo "atraviesa" otro objeto o cuerpo (como en el caso de los anillos que se entrecruzan y luego se desentrecruzan).
6. Efectos de "Restauración".
Algo es destruido o roto y después reconstruido (como un billete que se dobla y rompe y luego se vuelve a integrar).
7. Efectos de "Proezas Extraordinarias".
Se da la apariencia de tener alguna habilidad extraordinaria que puede ser mental o física. Puede por ejemplo calcular de manera muy veloz, números muy altos, o memorizar gran cantidad de cosas o bien se pueden dar muestras de fuerzas o resistencias sobre-humanas y aguantar dolores o la respiración, etc.
8. Telequinesis o Psicoquinesis.
Dar la apariencia de controlar el movimiento de objetos sin necesidad de contacto físico, con la sola influencia de la mente.
9. PES (Percepción Extra Sensorial)

³⁷ La clasificación está disponible y profundizada en: *Peter Lamont & Richard Wiseman. Magic In Theory.* Universtity of Hertfordshire Press. Great Britain. 1999. Pág. 1 - 27

Dar la apariencia de tener modos o maneras de sentir o influenciar cosas inexplicables que se consideraría imposible hacer con los “sentidos ordinarios”. Los ejemplos de esto son:

- a) Clarividencia: apariencia de ser capaz de conocer la locación o tipo de objetos escondidos o “fuera de vista”. *Ver y percibir la existencia de lo presencialmente ausente e inalcanzable para los sentidos normales. E.g.,* saber cuál es la carta superior de una baraja que nadie ha visto ni volteado, o saber cuál es el contenido de un sobre o una caja, pero también ver cosas o aspectos de la vida de otras personas (cómo es su casa, qué hay en ella, qué animales tiene, qué objetos guarda, etc.).
- b) Telepatía: apariencia de poder recibir u obtener información de la mente de otros sin un medio de comunicación aparente y usual. Este es el caso de la “lectura de mente”.
- c) Precognición: apariencia de poder recibir información del futuro con efectos de predicción.
- d) Control Mental: apariencia de controlar las mentes y voluntades de otros.

Métodos Generales de Prestidigitación e Ilusionismo

No tendrá mucho caso que nos expandamos en los métodos ya que existen muchísimos. Prácticamente todo libro o manual de magia es un recetario de métodos y sus respectivos efectos; generalmente lo que atrae a uno a un manual de magia en particular o a un maestro mago, será la intención o interés de ser capaz de realizar un efecto que nos resultó interesante, y lo que nos enseñará el maestro o el libro será la metodología primariamente, que vendrá más o menos acompañada de sugerencias para disfrazarlo, es decir, vendrá apoyado con “estrategias de ocultamiento”.

Peter Lamont y Richard Wiseman nos presentan algunas nociones generales de los métodos que nos permitirán aclarar más el panorama:

1. Métodos de “Aparición”.
Puede ser que el objeto ya esté colocado donde “aparecerá” pero escondido, o puede ser colocado ahí sigilosamente o bien puede “parecer” que está ahí cuando en realidad no está ahí (en ocasiones esto se puede lograr con espejos, pero no es siempre el caso. Existen muchas maneras de lograr todas las acciones que veremos a continuación).
2. Métodos de “Desvanecimiento”.
Puede ser que el objeto no estuviera ahí desde un principio pero “pareciera” haber estado: puede ser retirado sigilosamente o puede seguir en su lugar pero ser escondido.

3. Métodos de “Transposición”.
El objeto fue sigilosamente trasladado de su lugar inicial al lugar final, o “parecía” estar en su lugar inicial pero desde el comienzo estaba en su lugar final, o el objeto sigue en su lugar inicial pero “parece” estar en el lugar final, o el objeto se retiró y se usó un duplicado en el lugar final.
4. Métodos de “Transformación”.
El objeto es secretamente sustituido con otro (por el objeto en el que es “transformado”), o el objeto final siempre fue el mismo pero se lo disfrazó “pareciendo” ser otro al principio, o el objeto inicial se quedó ahí pero se disfrazó y “parece” ser el objeto final.
5. Métodos de “Penetración”.
Se hace uso de las metodologías anteriores de modo que se dé la “apariencia” de traspasar. Un ejemplo consta de atravesar una moneda con un lápiz, que requiere de una moneda falsa (una moneda manipulada y diseñada, que es del tipo de herramientas conocidas como “fekes” que veremos más adelante) que da la apariencia de ser real. Se pide una moneda real del mismo tipo que la falsa, se sustituye la moneda real con la falsa (utilizando una técnica de “Transposición”: retirar sigilosamente la real y colocar sigilosamente en su lugar la falsa), y luego de atravesar la falsa con el lápiz (cosa fácil ya que para eso está diseñada esa moneda), se debe revertir el proceso (invertir la “Transposición”) para devolverle a la persona su moneda original y quedarse con la falsa.
6. Métodos de “Restauración”.
El objeto no fue en realidad dañado, o el objeto no fue realmente restaurado y sólo se dio la apariencia de haberlo sido, o se utilizó un duplicado.
7. Métodos de “Proezas Extraordinarias”.
Pueden usarse otros métodos (como los anteriores) para dar la “apariencia” de la proeza, o bien pueden ser reales, pero se realizan con métodos y técnicas desconocidos para la mayoría de la gente (existen proezas de la memoria que sí pueden realizarse con técnicas generalmente no muy populares y no muy practicadas que permiten desarrollar notablemente el uso de la memoria³⁸). O bien puede ser una mezcla entre una técnica real y algún otro método.
8. Métodos de Telequinesis o Psicoquinesis.

³⁸ Existen por ejemplo las técnicas mnemónicas como son el “método de la cadena” (en que se memoriza una lista en un orden determinado creando imágenes –en la imaginación- elaboradas y exageradas que mezclen los distintos elementos de la cadena de dos en dos), el “sistema de ganchos” (se usan los números para recordar cosas “colgándolas” del número, convierte a los números en letras vocales y con ella se crean palabras e imágenes), el “sistema *loci*” (utilizar lugares conocidos para desarrollar un “viaje” en dichos lugares y ‘colocar’ lo que se quiere recordar en las distintas locaciones de este viaje), etc. Investigaciones al respecto pueden encontrarse en “Cómo adquirir una Supermemoria” de *Harry Lorayne* (quién es un mago y especialista en mnemotecnias), o en “Tricks of the Mind” de Derren Brown en su sección dedicada a la memoria. Yo mismo he practicado algunas técnicas a nivel amateur y he notado su efectividad.

En algunos casos se pueden usar los métodos anteriores (por ejemplo “transponer” una cuchara o un clavo derecho con uno doblado para dar la apariencia de que ha sido doblado con el “poder mental”), se puede provocar la acción con otra fuerza externa invisible (como puede ser un hilo o el viento), o se puede provocar con una fuerza interna en el objeto (por ejemplo algunas plumas puede llenarse con cierto material que, cuando se coloca horizontalmente la pluma, se distribuye lentamente dentro de ésta y cambia el peso de la pluma; si se coloca en una esquina de mesa de modo que no se caiga –pero está a punto de hacerlo- y se le deja una cierta cantidad de tiempo, el material se distribuye y cambia el peso y por tanto el equilibrio haciendo que se caiga), o bien la acción nunca ocurrió pero pareció haberlo hecho (aquí por ejemplo, al sustituir una cuchara normal con una doblada y además presentar la doblada de cierta manera y desde cierto ángulo, moviéndola de cierta manera, acción que da la apariencia de que la cuchara es estuviera “doblado” ahí mismo casi como si se derritiera³⁹).

9. Métodos PES (Percepción Extra Sensorial)

En algunos casos se pueden usar los métodos anteriores, o forzar la información al manipular las elecciones que realice el espectador (así el mago conoce la información previamente), o descubriendo información desconocida al “observarla” de manera natural, pero sin ser observado (aquí se incluye entre otras, la técnica de “lectura en frío” en la que profundizaremos más adelante por su enorme importancia. Esta técnica permite al mago dar la “apariencia” de “saber” cosas de una persona desconocida, que no tendría forma de saber, al hablar con ella tras observarla... pero casualmente implica muchas preguntas o afirmaciones vagas **y necesita apoyarse de la retroalimentación que le da el espectador**), o después de que ha sido revelada la información hacer “parecer” que el mago ya la sabía. Un ejemplo de esto es el método de las “múltiples salidas” en el que el mago no sabe la respuesta de antemano pero al saberla puede hacer algo al respecto. *E.g.*, el mago puede lanzar una bola de papel doblado “al azar” a una persona del público. Luego le puede decir: “Dime tu color favorito”; si la persona dice “Azul”, le puede hacer abrir la bola de papel (cuya parte interna esta coloreada de “azul”) diciéndole: “los sospeché”, pero si dice “Verde”, le puede pedir que vea debajo de su asiento (la persona no fue seleccionada al “azar”, el mago lanzaría la bola a quien estuviera sentado en ese asiento) donde encontrará pegado un papel coloreado de “verde” (la persona olvidará la pelota de papel y se quedará impactada con el resultado), o bien si dice “rojo” el mago puede sacar una carta roja de su bolsa a nivel del pecho diciendo “tenía una buena corazonada de ti”. Así el mago podía estar previamente prevenido con esta **variedad de salidas** preparadas de antemano (antes de la función): la carta roja en su pecho, el papel

³⁹ El principio detrás de esta apariencia el lector lo puede verificar de manera muy sencilla al tomar un lápiz o pluma desde un extremo entre el dedo pulgar y el índice, y colocarlo de manera horizontal. Luego muévelo de arriba abajo (no de manera brusca) y observe como da la impresión de hacerse flexible y doblarse con el movimiento. Este fenómeno en que vemos que parece hacerse flexible el lápiz es uno de los que permiten tener la impresión de que una cuchara se va derritiendo poco a poco, aunque no es lo único que está detrás de ese efecto de telequinesis.

verde pegado debajo del asiento "4B"⁴⁰ en segunda fila y la hoja de papel doblada y arrugada dibujada de azul. Dependiendo de lo que diga el espectador, el mago tiene una salida que hará parecer que "sabía desde un principio y de modo paranormal la respuesta del espectador". Pero ¿y si el espectador dice cualquier otro color? Puede tener algún otro color por ahí escondido de otra ingeniosa manera, o bien puede simplemente usar la respuesta para hacer una supuesta "interpretación" de la personalidad del espectador y decir que justo esa personalidad será perfecta para el siguiente truco o efecto que se presentará y lo pasa como voluntario (de modo que si no se da una "salida" afín con los colores preparados no importa, se incorpora con una justificación y se continua a la siguiente rutina). El punto es notar cómo a cada respuesta hay una "solución" que al descubrirse da la "apariencia" de que el mago o mentalista sabía de antemano qué era lo que iba a elegir la persona; y esto funciona porque todas las otras posibles soluciones se desconocen (por el público) y más aún, porque el mago/mentalista jamás anunció previamente qué era exactamente lo que iba a hacer, de modo que las personas no tenían una expectativa específica o un criterio específico de cómo "juzgar" la situación. Pero al darse la "coincidencia", en dichas circunstancias, entre la elección de color del espectador y la "predicción" del mago/mentalista hay una "impresión" o "apariencia" de predicción real y por tanto sorpresa. ¿Cómo lo supo? ¿Cómo lo previno? ¿Cómo lo predijo? Evidentemente, de ninguna manera hizo eso, sino que creo '**múltiples salidas**'. De otro modo hubiera hecho la predicción desde un principio y la hubiera anunciado; de ese modo sí hubiera sido una predicción. Este método será importantísimo tenerlo claro para cuando nos adentremos en los terrenos del mentalismo y los pseudopsíquicos).

Estrategias de Ocultamiento

La Despistración

La noción por excelencia de las *estrategias de ocultamiento* en la literatura mágica anglosajona es el término "*misdirection*", tremendamente popular en la teoría mágica. La palabra querría decir de manera general algo así como "mal dirigir", dar una dirección falsa a alguien, y pudiera ser traducido como "des-dirigir" (esto pensando que el término inglés "*Mis-lead*" se puede traducir como "des-pistar"). Pero vamos a crear un nuevo término para traducir *misdirection* en su acepción mágica, ya que, como veremos, esta acepción es compleja y tiene una carga muy particular en magia⁴¹ en tanto a qué es a lo

⁴⁰ No trate de sentarse de ahora en adelante en el asiento 4B, podría ser cualquier otro asiento.

⁴¹ Sobre el término Teller dice: "Misdirection is a huge term that means whatever you use to make it impossible to draw a straight line from the illusion to the method. It's an interruption, a reframing. It comes in so many varieties and is so fundamental, it's quite hard to formulate in a neat definition" (*Stromberg, Joseph. "Teller Speaks on the Enduring Appeal of Magic". Smithsonian. Web: <<http://www.smithsonianmag.com/arts-culture/Teller-Speaks-on-the-Enduring-Appeal-of-Magic.html>>*)

que refiere: una serie de acciones y estrategias en conjunto que, básicamente pretende tanto generar en el individuo una *distracción* de algo como una *atención* en otra cosa (el *distractor*), cosa que debe *despistar* (tanto perceptual como psicológicamente) en tanto que provoque en el espectador que sus atenciones estén en acciones que no descubran el método del truco, y que sus consideraciones estén en otro carril o curso de pensamientos e interpretaciones (obstaculizándole que sus consideraciones vayan en dirección al truco, al método y sus explicaciones naturales). Lamont y Wiseman dicen del término que “may be defined quite simply as *that which directs the audience towards the effect and away from the method.*”⁴² Así pues, se quiere *distraer* con *pistas falsas* que no disuelvan la *atención*, sino que la atraigan y la entretengan; la atención debe estar *activa y presente*, pero debe ser *dirigida* a un punto (o puntos) que mantenga la *solución oculta* y que sin embargo permita ver lo suficiente para que el efecto mágico tenga lugar. Para traducir pues está noción, creamos el término “*despistración*” (unificando los términos ‘despistar’ y ‘distracción’).

La *despistración* es la atracción de la atención hacia una pista falsa a modo de encubrir un acto o una serie de actos. Pero no todos los actos y las acciones deben ser encubiertas. Por lo tanto el truco entero o la rutina de magia no es toda ella pura *despistración*. Habrá momentos en que la atención podrá estar en el “método” o partes de éste sin problema. El punto es que el espectador debe ver una secuencia de acciones, y luego debe ver o experimentar una consecuencia de estas acciones que sea “a-normal” a la secuencia que observó, es decir que el espectador debe ver *el efecto* del truco. Por ello si el espectador viera únicamente lo que el mago de hecho realizó (el *método*), no se sorprendería de la consecuencia, pues ésta sería natural a la serie de acciones.⁴³ Por lo

(15/05/2013)) [“La despistración es un término amplio que significa lo que sea que tu utilices para hacer imposible el trazar una línea recta desde la ilusión al método. Es una interrupción, un re-encuadre. Viene en tantas variedades y es tan fundamental que es difícil formularlo en una definición clara.”]

42 Peter Lamont & Richard Wiseman. *Magic In Theory*. University of Hertfordshire Press. Great Britain. 1999. Pág. 31 [“puede ser definida simplemente como aquello que dirige a la audiencia hacia el efecto y lejos del método.”]

43 Aún cuando habría que decir que bien podría causarnos otro tipo de asombro. Existen métodos que por su complejidad podrían dejarnos boquiabiertos. El mago ilusionista Teller expone, como uno de los principios que utilizan los magos para manipular, el siguiente: “Make the secret a lot more trouble than the trick seems worth.” [“Haz un secreto mucho más complicado de lo que el truco parece valer.”] Teller comenta que muchos de los secretos detrás de los trucos, son muchísimo más complejos de lo que el truco y el efecto mismo aparenta, y que esto es parte de la *despistración*, ya que las personas suelen estar dispuestas a considerar qué creen que “valdría la pena” hacer para preparar y montar un truco, y fuera de esas expectativas o suposiciones no conciben nada más. Pero lo que no saben es que los magos están dispuestos a hacer cosas infinitamente más complejas por lograr un “efecto” que desde ciertos criterios “normales” bien pudiera no parecer valerle. Ejemplos de ello los pone el mismo Teller: en una ocasión preparó con su compañero Penn un truco en el cuál salían 500 cucarachas vivas de un sombrero, y menciona que les tomó semanas prepararlo, en las cuales tuvieron que contratar un entomólogo que entre otras cosas les ayudara a conseguir los insectos y a manejarlos; a su vez cuenta que la coreografía para una rutina en la que hace que una pelota “cobre vida” y se “comporten como un perro” le tomó 18 meses de preparación. Así pues, las personas no tenderán, ante muchos trucos y rutinas, aún cuando impresionantes, a pretender explicárselos considerando que detrás halla una enorme cantidad de tiempo, dinero, práctica, etc., para prepara el método que explica el efecto vivido. Hay cosas que las personas no están dispuestas a pensar que un mago

tanto las *despitracciones* deben usarse a lo largo de la rutina para "encubrir" ciertos puntos o momentos, ciertos actos de la secuencia real -la que sí es el caso- con otros actos generando una "secuencia alterna", que por tanto, debe ser coherente y debe estar perfectamente embonada para dar la "apariencia de naturalidad". Esta "apariencia de naturalidad" será la que permita que se crea que esta "secuencia aparente" es de hecho el caso y por tanto no se sospechará de ella y se le dará seguimiento enfocando en ella la atención. Así la atención todo el tiempo seguirá una secuencia de actos de apariencia natural y coherente (por lo tanto la atención no estará atendiendo otras cosas y, por lo tanto, no estará atendiendo la secuencia real del método) y se verá sorprendida en el desenlace "mágico". Por ello notamos que toda *despistracción* tendrá una cualidad y es que debe "*parecer*" *natural y normal para no levantar sospechas*; y en el caso de que llegara a levantar sospechas, esto debería ser intencional.⁴⁴

La *despistracción* será básicamente de dos tipos: física y psicológica, dependiendo de qué es lo que la *despistracción* busca influenciar de la experiencia del espectador:

A) **Despitracciones Físicas.**

Buscan influenciar las percepciones a través del control de la atención sensorial (influyendo lo percibido por los sentidos físicos).

B) **Despitracciones Psicológicas.**

Buscan influenciar los pensamientos acerca de las percepciones a través de controlar las sospechas (influyendo la psicología del espectador y sus interpretaciones y expectativas).

Veamos cada una más a fondo:

Despistración Física

Buscarán influenciar el foco de atención de la percepción. El foco de atención de la percepción puede influenciarse tanto en 1) dónde se enfoca (qué lugar o qué objeto o qué parte del lugar u objeto) como en el 2) cuándo se enfoca (en qué momento enfoca qué objeto o cuál lugar, y en qué momento aumenta o disminuye el enfoque, etc.).

estaría dispuesto a hacer por lograr un truco, y eso en sí mismo es ya un tipo de *despistracción*: un mago estará dispuesto a enormes complejidades con tal de lograr un efecto que, en apariencia, "no valdrían la pena tantas molestias". (Esto es comentado por Teller en el artículo web: "*Teller reveals his secrets*").

⁴⁴ Algunas *despistracciones* consisten en dar la apariencia de dejar "ver" el método, se conocen como "soluciones falsas" y las veremos más adelante.

La manipulación del foco de atención se hace generando áreas (los dónde) y momentos (los cuándo) de interés. De este modo “[d]esde un número infinito de estímulos visuales, el espectador debe seleccionar qué ver en cada momento dado. El mago simplemente influencia este proceso de selección al establecer ciertas áreas como más interesantes que otras.”⁴⁵ Podemos dividir las zonas de interés (llamamos “zona” tanto a *áreas* como *momentos* de interés) en primarias y secundarias, siendo las secundarias donde debe buscarse que ocurra el método. Por tanto el mago debe buscar alejar la atención de las zonas de interés secundarias, y para ello debe crear las zonas de interés primarias para atraer la atención del espectador a las mismas.

Debe de haber modos de realizar esa atracción y Lemont y Wiseman sugieren dos modos generales: Las atracciones (o desviaciones) pasivas y las atracciones (o desviaciones) activas.

Atracciones (desviaciones) Pasivas:

Se conforman de lo que naturalmente atrae la atención de las personas en situaciones cotidianas y normales. En todas éstas, el foco de atención del espectador prácticamente elige o se dirige de manera natural a ciertos estímulos.

Aquello que provoca y atrae de manera natural la atención de un espectador (y en general de cualquier individuo) es lo novedoso, el movimiento y lo diferente, en contraposición a lo familiar, estacionario y común. Lo novedoso, lo que se mueve y lo diferente tenderá a pasar, en las prioridades de atención de la gente, a un rango de *interés primario*, relegando a lo familiar, estacionario y común a un *área de interés secundario*. Esto lo podemos observar natural y comúnmente en nuestra experiencia, en la que siempre nos resulta más atractivo y resalta más a nuestra atención aquello que salta y se diferencia de un patrón de regularidad al que ya nos hayamos “acostumbrado”.

En este sentido algo nuevo o poco familiar (sea esto un objeto o un cambio) siempre atraerá más nuestra atención que algo familiar; en el caso de lo que se mueve los ojos suelen ser automáticamente atraídos al movimiento en contraste con lo estático. Además, en una situación de una variedad de movimientos, los ojos tienden a ser atraídos hacia los movimientos más amplios y grandes. Y en una situación en la que dos movimientos comienzan casi al unísono, los ojos tenderán a ser más atraídos por el primero de los dos (esto permite, por ejemplo, que si se coordinan apropiadamente, una acción primaria cubra una acción secundaria).

Lo mismo sucederá con el contraste: cuando algo salta o resalte de un fondo, como diferente de éste y saliendo del patrón, atraerá la atención naturalmente.

Un modo claro de notar este tipo de *despistracciones* es en el caso de ser activadas por el mago al hacer aparecer una paloma blanca y dejarla salir volando. Ese objeto en movimiento tan novedoso atrae la atención de manera prácticamente refleja por lo sorpresivo. Si entra un ave en este momento revoloteando dónde usted se encuentra y no la esperaba, dejará de prestar atención a este texto y su foco irá al ave inesperada de manera espontánea, prácticamente aunque usted no lo quiera. Esa atención atraída prácticamente de manera involuntaria permite una *despistracción* que libera al mago unos segundos para realizar alguna maniobra del método que quiera dejar oculta.

⁴⁵ *Ídem*. Pág. 39 [T.A.]

Atracciones (desviaciones) Activas:

Se conforman por la creación de aéreas de interés a partir de la interacción social y la comunicación personal. Un ejemplo sencillísimo es el uso de los ojos. Las personas tienden a voltear a dónde uno mira.

Otro caso es lo que puede hacerse con la voz, por medio de la cual se pueden transmitir peticiones, patrones, preguntas, pretensiones, órdenes y se puede dirigir la atención a objetos o a espectadores a partir del uso de sus nombres.

El uso del lenguaje corporal dirige a su vez la atención a través de las inclinaciones, los señalamientos, las tensiones y las relajaciones. Las partes tensas del cuerpo, por ejemplo, suelen atraer la atención (una mano tensa cerrada en puño suele llamar nuestra atención, puede sugerirnos que dicha mano trae algo). Del mismo modo se puede dirigir la atención con el contacto directo. Éste último modo es particularmente útil en el caso de las rutinas de "robo" en las que un mago es capaz de desabrocharle la corbata a un individuo, sacarle su cartera, quitarle su reloj y su cinturón sin que se percate de ello: en grandísima medida esto es posible por una dinámica directa con el espectador "voluntario" en la que se explota magistralmente el uso de "atracciones activas". En muchas ocasiones las rutinas de "robo" suelen ser únicamente "mágicas" para el voluntario, ya que la audiencia en torno es capaz de ver lo que el mago hace y cómo va quitándole las cosas y distrayéndolo poco a poco, pero también es impresionante que en ocasiones son tantas las cosas que ocurren y los estímulos que se dan, que un espectador de la audiencia puede perder de vista todas las acciones del mago aún cuando vio el "robo" desde fuera.

Un último tipo de atracción activa lo conformarían elementos externos al mago, como pueden ser asistentes o miembros de la audiencia. Una edecán extremadamente atractiva y vestida de manera despampanante puede ser bastante distractiva para el foco de atención.

Despistración Temporal

Un agregado que podemos hacer que en cierta medida se vincula a las *despistraciones* físicas son las *despistraciones* temporales. Como ya habíamos mencionado, se manipulan los niveles de atención. "Los espectadores no tiene niveles constantes de atención y el mago puede dirigir los niveles de atención a través de ciertos momentos de interés primario y secundario."⁴⁶ Un modo de manipular la atención a través del uso de los "momentos" es la relación temporal entre el efecto y el método; entre el o los momentos del efecto y el o los momentos del método. "In many magic tricks the secret action occurs when you think that the trick has not yet begun or when you think that the

⁴⁶ *Ídem*. Pág. 46 [las negrillas son mías][T.A]

trick is over. Magicians call this *time misdirection*. They can also introduce delays between the method behind a trick and its effect, preventing you from causally linking the two."⁴⁷

El caso ejemplar es el hecho que ya vimos, cuando considerábamos la "preparación" ignorada del truco de numismagia. Ahí ya había comenzado la ejecución del método al colocar las monedas, pero para el espectador eso no era prácticamente área de interés ya que para él esas monedas eran irrelevantes. Sólo hasta que el mago las veía con "intención" y comenzaba a interactuar con ellas, las monedas se volvían de interés primario, y era porque el espectador creía que recién se le había ocurrido al mago hacer un truco "aprovechando" que esas monedas estaban ahí. Así, parte del método (la preparación) se separó muchísimo del resto de su ejecución y del efecto en tiempo y por lo tanto en atención, al grado que parte del método ni siquiera está dentro de la atención del individuo como para considerarlo parte del truco en el caso de que trate de resolverlo. "Si el espectador ha aceptado que algo es el caso antes de que se halla percatado de que está observando un truco, sus subsecuentes intentos por descubrir el método se verán severamente obstruidos."⁴⁸ La atención generalmente tenderá a ser menor en tanto que el espectador crea que el truco no ha comenzado, y lo mismo ocurrirá cuando crea que el truco ya terminó. Entre menos se note cuándo comienza el truco y cuándo termina, y por lo tanto, entre más fluido y orgánico sea todo el proceso, más complicado será reconstruir los eventos y solucionar el truco, pues más complicado será encontrar y mucho menos poder asociar los elementos relevantes para hacerlo.

Miscelánea de Despistracciones

El nivel de atención se puede controlar también a través del tedio al generar repetición, confusión, modificar los ritmos de los eventos (al subirlos o bajarlos), o distraer con algo irrelevante que disminuye el interés. Otros modos de modificar la atención son con momentos de "respiro" o "corte" del flujo de la secuencia natural específicos como pueden ser un chiste o broma ("It's hard to think critically if you're laughing"⁴⁹), un "accidente" bien sincronizado, un momento sorpresivo (por algún efecto mágico dado) o una "falsa solución" (momentos en los que intencionalmente se hace una acción que "aparentemente" deja ver con claridad el método. Esto invariablemente atrapa la atención de la gente, sobre todo porque el mago así lo quiere y lo prepara, y las personas se ven atraídas porque sienten que están cerca o que han "atrapado" al mago en flagrante error y han resuelto el truco... pero como sabemos, *en el caso de un buen mago, lo que uno ve es lo que el mago quiere que uno vea* y esa supuesta solución no es una solución, sino una "falsa solución", y evidentemente, una *despistración* física).

⁴⁷ Stephen L. Macknik & Susana Martinez Conde. *Op. Cit.* Pág. 69 ["En muchos trucos mágicos la acción secreta ocurre cuando tu piensas que el truco aún no ha comenzado o cuando piensas que el truco ya terminó. Los magos llaman a esto *despistración temporal*. Pueden a su vez provocar aplazamientos a lo largo del método, tras del truco y su efecto, impidiéndote el vincular a ambos causalmente."]

⁴⁸ Peter Lamont & Richard Wiseman. *Op. Cit.* Pág. 48 [T.A.]

⁴⁹ Teller. "Teller Reveals His Secrets". *Op. Cit.* ["Es difícil pensar de manera juiciosa cuando estas riendo."]

Finalmente lo que más fortalecerá el oscurecimiento del truco será la propia “ilusión de confianza” del espectador debida a la ignorancia de su “ceguera atencional”. El espectador promedio suele creer que pone mucha más atención de la que cree y no suele conocer los límites de su atención, por lo que “the spectator will think he has been attentive throughout the performance”⁵⁰. El pensar así le llevará a tratar de resolver el truco desde esa seguridad y confianza que como vemos están equivocadas. La atención de una persona es generalmente sobreestimada por la misma, y desconoce todos los “talones de Aquiles” que puede tener. Esta sobreestima equivocada, producto del desconocimiento de sus facultades y sus límites le costará caro en tanto que apoyará que se mantenga en la ilusión sin poder dar con la solución a los trucos.

Despistración Psicológica

Comenzaremos nuestro acercamiento a las despistraciones psicológicas siguiendo nuevamente a Lamont y Wiseman al considerarlas en dos grandes rubros: las de “**reducción de la sospecha**” (que se compondrán de ‘la Naturalidad’, ‘Consistencia’, ‘Necesidad’, ‘Justificación’, ‘Familiarización por la Repetición’, ‘la Treta’, ‘la Convicción’, ‘el Carisma’, ‘Auto-Convicción’ y el ‘Reforzamiento’) y las de la “**desviación de la sospecha**” (por una ‘Falsa Solución’ o una ‘Falsa Expectativa’). A estos dos grandes rubros agregaremos las “palabras mágicas” (uso lingüístico especializado), la “obstrucción de la reconstrucción del truco” (que implica la siembra de falsas memorias y otros ardidés) y el “encuadre psicológico” (inducción a modos de enfocar e interpretar la situación).

Reducción de la Sospecha

La *despistración psicológica* existe en gran medida para reforzar el encubrimiento del método, y en gran parte apoyan la cuestión de “la naturalidad” respecto del método. Un método en muchas ocasiones constará de acciones que *no son “naturales”* para el espectador si se pretende que éste conciba una secuencia de eventos que desemboquen en un final mágico. No es natural, por ejemplo, que al ir a “desaparecer” algo, uno meta de pronto la mano en una bolsa. Pero se vuelve natural si se metió la mano a esa bolsa para sacar “polvos mágicos”. El meter la mano en la bolsa cobra sentido debido a los “polvos mágicos”, pero sin ellos, el acto de meter la mano en la bolsa (que puede ser clave para el truco) puede verse sospechoso.

En tanto que las acciones no se ven “naturales” levantan la sospecha del espectador. La sospecha atrae la atención. La atención puede llevar a descubrir el método. Descubrir el método descubre la verdad y elimina la ilusión. Por tanto, el mago debe encubrir el método. Pero el mismo método requerirá en ocasiones la realización de acciones no-naturales. Por tanto, habrá de encubrir tanto el método en sí como, si las hay, las acciones no-naturales. Las debe encubrir reduciendo la atención sobre ellas, y la reducirá al disminuir o desviar la sospecha. Esto lo puede hacer haciéndolas parecer

⁵⁰ Peter Lamont & Richard Wiseman. *Op. Cit.* Pág. 49 [“el espectador pensará que ha estado atento a lo largo de toda la presentación.”]

“naturales” al darles *consistencia al justificarlas*. Esto lo puede lograr haciéndolas *familiares* al espectador o *disfrazándolas con tretas* que las hagan pasar por *acciones necesarias*. En el momento en que se conciba que las acciones son “naturalmente” necesarias, se reducirá automáticamente la sospecha. El espectador tiende a aceptar las cosas a menos que se le dé una razón para sospechar lo contrario (es decir, que algo lo lleve a considerar que las cosas no son como se están presentando).

El objetivo de las *despistraciones* psicológicas es reducir el nivel de sospechas del espectador al máximo de modo que la persona crea que el mago está haciendo justo lo que dice estar haciendo: "the spectator will accept things as presented until given reason to suspect otherwise."⁵¹ Por ello es necesario mantener toda la naturalidad posible de la situación en la secuencia de acciones.

La sospecha básicamente es despertada por una acción que "salta" a la vista por notarse incongruente, no-natural, forzada o irrelevante a lo que está pasando, pues esa acción no tiene razón de ser. O bien, no tiene razón de ser salvo que no sea ni incongruente ni irrelevante ni no-natural, ¡sino necesaria e importante! Lo que lleva a sospechar que es importante para... ¡el truco! ¡Para el secreto del truco! Todo lo que tenga un dejo de extrañeza va a llamar la atención y se tornará sospechoso (y más aún si recordamos el “pacto con el mago”, pues implica que los espectadores estarán, si así lo desean, “alertar” a descubrir el truco, y saben que hay engaño, por lo que están prevenidos y alertas). Por otro lado, todo lo que tenga apariencia de normal y natural será pasado por alto, aceptado fácilmente. Por ello el mago debe buscar que todo lo que haga tenga la apariencia de natural y normal, y para ello debe buscar que sus acciones "parezcan" consistentes al espectador; el mago debe procurar que sus acciones estén acordes con los criterios de lo que es normal, familiar y apropiado para el espectador en un determinado contexto (no es natural, o tan natural, sacar repentinamente unas monedas y colocarlas con mucho ahínco e intención una más lejos y otra más cerca de uno en una mesa. Pero si puede ser mucho más natural sacar unas monedas simplemente para poder sacar algo más de mi bolso del pantalón; no es natural, o tan natural, arrastrar una moneda para levantarla de una mesa, pero si es mucho más natural hacerlo si se está "desganado" o "frustrado" por un reciente "fallo"). Todo lo "normal" y "familiar" mantendrá la mente del espectador en el continuo de lo cotidiano y usual, y por lo tanto en el carril de una secuencia de acciones congruentes y aceptables como hechos. Un famoso aforismo del mago ilusionista Teller es: "An action is a motion with a purpose", de modo que si no se detecta inmediatamente el propósito de la acción, provocará sospechas, pues, algún propósito debe tener.

Para que esta sensación de naturalidad se dé, debe buscarse que toda acción que se realice y sea vista por los espectadores tenga la apariencia absoluta de "necesidad". En el contexto, la acción debe "aparecer" como necesaria y no como superflua, inusual y, por tanto, sospechosa. Una manera de hacer esto es generándole "*justificaciones*" a la acción. En una circunstancia en la que se debe realizar una acción inusual, no-natural e inconsistente, se puede reducir la sospecha al buscar la manera de hacer ver dicha acción como natural. Un modo para lograrlo es la *familiarización* de dicha acción haciendo

51 *Ídem*. Pág. 73 [“el espectador aceptara las cosas del modo en que le sean presentadas hasta que se le dé una razón para sospechar lo contrario.”]

que se acostumbre el público a ella, la aceptable y la "vea consistente". Esto se puede lograr repitiendo la acción de modo que la repetición genera un patrón de norma: la acción se va tornando "normal". En ese momento se vuelve menos sospechosa cada nueva repetición. Si yo siempre toso tapándome la boca con un pañuelo desde el comienzo de la presentación, si en algún momento me es útil el pañuelo para esconder algo, puedo hacerlo al toser como ya lo he venido haciendo. Nadie verá que hice un movimiento inusual ni anómalo, verán otro de mis tantos ataques de catarro a los que ya se han *familiarizado* y nadie sospechará que ese acto es relevante para el truco, pues es consistente y normal a las expectativas que se han ido, por repetición, generando en los espectadores.

Otro ejemplo de "justificación" es la *treta*. Ésta permite dar un sentido, y por tanto una *noción* de necesario, a algo que sin la treta no lo sería. Un ejemplo clásico son los "polvitos mágicos" que vimos más arriba. Cuando un mago los usa parecen ser un adorno muy apropiado y natural al "contexto" de la magia, y bien colocados en un truco de "desaparición" pueden venir muy *ad hoc*. ¿Cómo? Pues sacar polvitos mágicos es un pretexto muy generoso para hacer ver como "normal" el sacar una bolsa y meter la mano en ella para, en apariencia, únicamente sacar los polvitos y adornar. La treta da una razón de ser a la acción que reduce la sospecha o la disuelve. "Cualquier acción, o el uso de cualquier artefacto, puede ser justificado con la treta adecuada. Entre más natural y convincente sea la treta será menos sospechosa la acción o el artefacto."⁵²

Se debe buscar incrementar el nivel de *convicción* que tengan los espectadores acerca de los elementos relevantes de la rutina o truco, ya que cualquier nivel de sospecha en los elementos relevantes debilita el efecto. En el truco de la moneda, si el espectador dudara en la segunda ronda el hecho de que la moneda "está" en la mano, el truco se debilitaría mucho.⁵³

El nivel de *carisma* del mago es importante y debe buscar reflejar la seguridad y auto-convicción. La auto-convicción del mago en sus acciones, gestos, lenguaje corporal, voz, presencia, etc., eleva la convicción del espectador en los efectos. Es evidente que a la inversa, una falta de convicción por parte del mago, provocaría sospechas en los espectadores o un rechazo a ponerle atención. Además, recordemos una de las preguntas clave: ¿dónde está el interés? Ya que ahí donde esté el interés estará la atención. Por tanto el mago, con su personalidad y acciones debe provocar el interés, para así hacerse de la atención y por tanto poder manipularla. Para ello es de suma utilidad que el mago tome una posición de *autoridad* en el grupo de espectadores, y ello se logra reflejando que es competente en lo que hace (esto no significa que demuestre

⁵² *Ídem*. Pág. 62 [T.A.]

⁵³ Por eso hicimos, más arriba, el ejemplo de que si se comenzara haciendo el truco con esa moneda y sólo esa moneda, en seguida podría dudar el espectador de que el mago hubiera tomado levantado la moneda en primer lugar y eso debilitaría todo el resto del efecto; en cambio hacemos una serie de *despistracciones* con las que buscamos elevar el nivel de convicción que tiene el espectador de que esta segunda moneda también la tomamos y levantamos como la primera, y la tenemos en la mano, y la pasamos a la otra mano, todo esto con mímica y *convicción* de lenguaje corporal y tensiones y frases como "¡miren!" que juntas dan la impresión de que efectivamente la moneda está ahí. De este modo no se duda siquiera al respecto de estos datos al tratar de reconstruir el truco (es decir, no se duda que se levantó la moneda de la mesa, que es crucial).

mucha pompa y fanfarria, no hay una noción específica de "El Mago", pero lo que si debe es denotar que es competente a nivel de experto en sus procedimientos, y que domina el arte de la magia). La competencia del mago le da seguridad y confianza al espectador y lo lleva a poner atención. A esto podemos, por último, agregar un toque de personalidad atractiva en sí misma: "Mac King ha señalado que si la audiencia te encuentra a ti más interesante que tus trucos, entonces hacer los trucos se torna significativamente más fácil."⁵⁴

La autoconvicción es importante porque además permite desarrollar un vínculo más emotivo y personal entre el mago y el espectador, y entre ambos con los eventos que se están dando. Si el mago tiene convicción de lo que hace y lo hace "pretendiendo" con genuino involucramiento que lo que hace o dice estar haciendo es lo que de hecho es el caso, provoca el involucramiento del espectador. La autoconvicción fomenta un vínculo emocional de parte del espectador, un interés emocional que lleva al espectador a convertirse en un "participante" en lugar de en un observador distanciado que experimente la situación fría y analíticamente.

Finalmente el *refuerzo* busca agregar seguridad y certidumbre a la "realidad" de la situación que el espectador cree (o se espera que crea) ser el caso dándole elementos de apoyo que fortifiquen dicha creencia o noción. Los refuerzos pueden ser directos (pruebas y "evidencias" dadas y hechas) o indirectos (a través de hacer implicaciones de una situación). Si no se enseña el sombrero vacío o la manga vacía, se reduce la convicción del espectador. Es por ello que se muestran o enseñan cosas al espectador, y le son dadas en ocasiones para que las revise y verifique que "son normales". Un ejemplo está en permitirle al espectador que se cubra los ojos con un vendaje que utilizará el mago para "cegarse", de modo que verifique que no se puede ver nada con el vendaje puesto. Estas pruebas aumentan el nivel de convicción de que los objetos son reales o no están trucados.

Sospecha Desviada

La *sospecha desviada* se puede lograr al dar un señuelo con la falsa representación ya sea del método (*falsa solución*) o del efecto (*falsa expectativa*). Despista del método real hacia un método sombra.

La *falsa solución* da la apariencia de permitir la visión del método (pero este no es el método real, sino un falso señuelo; un caso particularmente especial es el de los "efectos de tonto" en el que se lleva al espectador a creer que ha visto el método y que el truco ha terminado, y a renglón seguido el mago revela que no. Me tocó presenciar uno así en una presentación de los MI UNAM (magos ilusionistas de la UNAM), en la que el mago malabareaba pelotas y en algún punto hizo una acción "un tanto torpe" en la que "metió" una pelota entre su axila y brazo izquierdo para "desaparecerla". Yo asumí que esto se debía al "nivel amateur" del mago e incluso sentí lastima por él cuando de pronto, mientras su atención estaba "en otro lado" levantó el brazo y descubrió el espacio entre su axila y su brazo vacío... Fue interesante oír en ese momento a gran parte de la

⁵⁴ *Ídem*. Pág. 65

audiencia reaccionar con sorpresa ante ese gesto del mago. Eso significó que yo no había sido el único que había "visto la solución y el método 'fallido'"; todos habíamos sido engañados creyendo que habíamos notado el método cuando sólo habíamos caído en un "efecto de tontos".⁵⁵ El "efecto de tonto" básicamente se reduce a: "[i]nduce the audience to attribute the effect produced to any cause rather than the real one."⁵⁶ *Cuando un espectador está convencido de haber descubierto la solución, entonces ya no está a la búsqueda de nuevas posibles soluciones, lo que provoca que al momento de descubrir que estaba en una falsa pista se quede sin soluciones y por tanto más perdido; no puso atención para buscar otras posibilidades por la distracción de haber creído ya poseer lo que de hecho no poseía.*

Las *falsas expectativas* crean una pista falsa que desvía la atención al dar una noción equivocada de cuál es el objetivo o finalidad del efecto. Despista desde lo relevante a lo *falso relevante*. Los magos, en muchos casos, buscan evitar el declarar directamente qué es lo que pretenden hacer o lograr. Esto se debe a que en gran cantidad de casos, si el espectador sabe qué esperar, entonces le podría ser más fácil saber qué buscar y cómo prevenirse, y esto le facilitaría descubrir el método. Además, otra ventaja que ofrece este principio es que, en caso de "fallar", como no se dijo qué se pretendía hacer, la "falla" no se nota y se puede improvisar sobre lo ocurrido. Esta ventaja de no declarar el objetivo se nota mucho en el uso del método de las "múltiples salidas", como lo vimos en el ejemplo del mentalista y los colores (la bola de papel doblado azul, el verde debajo del asiento "4B", el rojo en la tarjeta en el pecho, etc.). Evidentemente el revelar qué es lo que se pretende hacer nos previene, y por lo tanto alerta nuestra atención llevándonos a enfocarla de cierta manera más intencionada que si no supiéramos qué esperar. Esto es justo lo que aprovechan los magos en el caso de las "falsas expectativas". Cuando las usan, lo hacen para con ellas provocarnos un cierto enfoque y tipo de atención que funciona como una eficiente *despistración* de nuestros procesos de búsqueda, atención e interpretación de lo que va realizando el mago. Un ejemplo sencillo es que si se crea la expectativa de que el efecto ocurrirá en determinado lugar, esto convierte a dicho lugar en un área de interés primario y el foco de atención se dirige a ésta, dejando entonces otra área de la escena relegada a área de interés secundario de modo que en esa área (dónde la atención del espectador es menor o nula) puede proceder el método sin ser detectado.

Palabras Mágicas

Uno de los puntos más fuertes del arsenal del mago está en el arte del uso de la palabra. El modo en que se construyen las oraciones y las palabras exactas que se usan para plantear una idea al público son de extrema relevancia para la *despistración* psicológica. En gran medida esto se debe a que palabras más abiertas permiten al público un más amplio terreno de interpretación, de modo que cada espectador puede "llenar" el

⁵⁵ Fue entonces que ya no sentí lástima por el mago, sino por el tonto que había caído y lo había tachado de amateur...

⁵⁶ *Ídem*. Pág. 65, cita de Robert-Houdin, 1878 ["Induce a la audiencia a atribuir el efecto producido a cualquier causa salvo a la causa real."]

contenido de la palabra con significados propios. Por otro lado, las palabras pueden por sutilezas dirigir la dirección de la atención mental en otra dirección.

Un ejemplo de esto ya lo vimos muy al comienzo de este trabajo. Cuando un mago te habla de la carta que "tú elegiste"... ¿qué quiere decir y qué está haciendo? Está creando un sesgo de interpretación con el mero uso de las palabras. Si tu tomaste una carta al azar, tu ciertamente no "elegiste", pero de alguna manera más laxa se puede decir (y las personas generalmente lo aceptan) que sí, que ellas eligieron la carta.

El mundo de la *despistración* lingüística es bastante amplio de modo que con los magos uno también debe estar alerta de cómo exactamente (con qué palabras y oraciones) se presentaron las ideas a nivel verbal.

Las *palabras mágicas* son un astuto modo de emplear el lenguaje de manera ambigua, abierta, o con múltiples interpretaciones posibles. Más adelante nos adentraremos de lleno en una de las ramas más especializada de este poder de las *palabras mágicas* cuando revisemos las técnicas de "lectura en frío."

Saboteando la Reconstrucción

Posteriormente al efecto el espectador buscará la solución al recordar y buscar reconstruir lo ocurrido. Por ello es también importante en la presentación que el mago busque la manera de plantar las semillas que obstaculizarán posteriormente la reconstrucción del truco. Como decía Derren Brown, gran cantidad de la magia ocurre una vez que el truco ha terminado, pero también, si no se atiende a este punto, gran parte de la magia podría perder su efecto o potencia. Por ello un truco realmente elegante incluirá todo lo necesario para borrar la posibilidad de que se reconstruya el "crimen" de la "ilusión", resultando en conclusión "inexplicable" salvo por "la magia".

Algunas de las cosas que apoyan la imposibilidad de reconstrucción en el espectador, obstaculizándole el explicarse el truco, son ciertos límites de sus propias facultades. Estos límites le obstaculizan o distorsionan la posibilidad de reconstrucción y por tanto la posibilidad de dar con la solución al método. Podemos considerar los siguientes *límites*:

-Límites por una falta de memoria precisa y clara (en la Parte II veremos con mucha mayor profundidad los límites y sesgos de la memoria que aquí se presentan).

Esta se ve afectada y debilitada por:

-Las naturales falibilidades de la memoria. (Aquí incluimos por ejemplo cosas como el "efecto de transitoriedad" y la creación de "falsas memorias").

-La "ceguera a falibilidad de la memoria" (las personas suelen desconocer a qué grado sus memorias son falibles por múltiples cuestiones).

-La "ilusión de confianza en una infalibilidad de la memoria" (quien no se sabe falible ni conoce sus límites, puede llegar a creer que tiene facultades o habilidades que no tiene.)

-Agregar a todo esto las influencias por *despistración* implantadas por el mago a lo largo de la rutina que aumentan el impacto y las distorsiones a los procesos de la memoria provocando sesgos de reconstrucción. Un ejemplo de ello es que en

ocasiones el mago puede, en cierto punto del truco, hacer un recuento de lo que ha ido pasando, o al finalizar el truco, relatar lo sucedido. En nuestro truco de ejemplo, al desaparecer la moneda, el mago podría hacer un simple recuento al narrar lo acontecido y adornar la narración:

"La primera moneda, en cuanto la levanté de la mesa, la sentí un poco fría, muy poco maleable, supongo que ha pasado por muchas manos muy materialistas; en cambio cuando levanté la segunda la sentí cálida, sentía mucha fluidez y flexibilidad, como si hubiera sido usada por muchas personas que gustan de que el dinero se mueva, como si a ella misma le gustara no pertenecer a ninguna mano en particular, sino ser riqueza para todos."

En esta pseudoexplicación, se hace una narrativa adornada que puede entretener al espectador, además de dejar dos nociones implícitas e indiscutibles: 1) "cuando levanté la segunda" es decir, esto "refuerza" que la *levantó* de la mesa (y debilita aún más cualquier noción que pudiera quedar de que la "*arrastró* fuera de la mesa") y 2) "la sentí cálida", lo cual "refuerza" aún más que estuvo en su mano, pues si la "sintió" es porque estaba en su mano. Al hacer esta narración, indirectamente refuerza un modo de recordar y acomodar los eventos en la memoria del espectador. (Aquí vemos un ejemplo de cómo las "palabras mágica" pueden ayudar a 'implicar' cosas.)

-Límites por falta de imaginación.

El espectador puede ser incapaz de imaginar modo alguno con que se podría realizar lo experimentado. O bien, aún cuando concibiera el método apropiado podría considerarlo imposible según sus criterios, para los cuales la circunstancia "no permitiría" que dicho método fuera el caso (como vimos atrás con Teller, una persona podría considerar imposible o sumamente improbable que el mago realizara todo con una simple rutina y coreografía con un hilo invisible que le tomó 18 meses dominar). A su vez, puede descartar un método o posible solución por considerarlo o muy simple o muy complejo: "many methods are so simple that the spectator will reject them as being too obvious"⁵⁷, y de los muy complejos ya vimos en la nota al pie # 42 lo que Teller comenta acerca de los trucos complejos.

-Límites por falta de habilidades analíticas.

El espectador incluso si quisiera resolverlo puede no tener las facultades analíticas para enfrentar el análisis de lo ocurrido. *E.g.*, no tiene un orden o rigor de análisis profundo y/o pausado.

-Límites por falta de interés.

El espectador no encuentra relevante realizar el esfuerzo.

-Límites por falta de Conocimiento.

⁵⁷ *Ídem.* Pág. 87 ["muchos métodos son tan simples que el espectador los rechazará por ser demasiado obvios"]

Desconoce datos que son relevantes para comprender el truco y lo relacionado con éste. Puede tener por ejemplo las siguientes faltas de conocimientos:

+Científico

*Fisiológico

-E.g., Fenómeno de la sugestión ideomotora.⁵⁸

-E.g., Existen modos de reducir la "impresión" de pulso cardiaco en ciertas partes del cuerpo. Así, se le puede dar a una enfermera entrenada la muñeca de una mano para que tome el pulso y "reducirlo" hasta que parezca que deja de haberlo generando la impresión de que al manipulador le ha dejado de latir el corazón.

*Psicológico

- E.g., Sugestión ideomotora, que es finalmente un fenómeno psicofisiológico (Ouija y péndulos, entre otros).

*Matemático

-E.g., La gente no suele saber que un número de 3 dígitos cuyo primero y último sean distintos por al menos 2 números (sea 144), si se coloca de manera inversa (441) y luego se resta de los dos (144 y 441) el mayor del menor ($441-144=297$), y luego, este último resultado se suma con la inversión del mismo ($792+297=$) el resultado es siempre 1089. Un mago puede usar este principio para dar la apariencia de hacer operaciones matemáticas de manera increíblemente veloz.

*Químicos y Físicos

-Fenómenos ópticos.

-Flamabilidad e inflamabilidad de ciertos materiales y sustancias.

+Arte de la Prestidigitación e Ilusionismo

*Métodos y estrategias (como algunos de los vistos aquí).

**Gimmicks* (herramientas secretas como lápices pequeños para escribir sin ser visto).

**Fekes* (objetos secretamente preparados que simulan objetos normales como monedas manipuladas).

Además debemos agregar que el uso de *métodos múltiples* puede ser muy efectivo para obstaculizar la reconstrucción. Recordemos que un mismo efecto puede ser producido por distintos métodos. Esto permite repetir un efecto múltiples veces y no hacerlo usando el mismo método (y por lo tanto no se expone dicho método a ser descubierto en la repetición). Eso puede sacar de la jugada un método como posible ruta de solución en la mente del espectador (cuando tal vez sí se uso dicho método, pero no como el único), y en consecuencia causarle mayor confusión.

Así pues todo esto puede sumarse para crear un falso-recuerdo. Primero el espectador ve el truco (el mago desapareció una moneda), y después tiene una creencia de lo que vio ("el mago levantó las dos monedas pero una la desapareció y la otra no"), luego, ya que el tiempo pasa se pueden sumar interferencias o exageraciones a la memoria ("una vez vi un mago que desaparecía dinero frente a nosotros") lo cual

⁵⁸ Veremos más de éste fenómeno un poco más adelante.

desemboca en que las personas, al relatar finalmente la experiencia, lo que relaten sea un genuino "milagro" ("conocí un mago que "absorbía" monedas con su mano...").

Marco Mental o enmarcado mental

El espectador tenderá a encuadrar la situación bajo ciertas nociones abstractas y generales que le darán pauta de cómo interpretarla.⁵⁹

Este marco mental le será en parte sugerido por el ilusionista. El cómo presente la situación, cómo se presente a sí mismo, cómo desarrolle y ejecute el método, cómo lo encubra, etc., en todo esto hay tanto sugerencias como sugeriones. Estas sugeriones pueden ser tanto directas como indirectas, tanto claras como ambiguas. Directas y claras sería por ejemplo decir: "Y este es un ejemplo de cómo la mano es más rápida que la vista". Indirecta y ambigua sería: "La mente hoy día continua guardando misterios que la ciencia aún no ha develado" (¿Qué quiere decir el mago ilusionista con ésto? ¿Que el truco que va a hacer o que hizo lo realiza con una facultad extrasensorial o parapsicológica? ¿Que él conoce algo de la mente que la ciencia no? ¿O habla acerca de algo normal, como de las ilusiones cotidianas que la ciencia aún no ha podido explicar cómo afectan a la mente? ¿O simplemente está haciendo una afirmación general e irrelevante? ¿Pero, por qué diría algo irrelevante?).

Un ejemplo de un enmarcado mental indirecto y ambiguo bastante complejo lo encontramos en la introducción que hace Derren Brown a su programa de televisión "Tricks of the Mind." En esta introducción la voz de Brown dice: "This program fuses magic, suggestion, showmanship, psychology and misdirection. I achieve all the results you'll see through a varied mixture of those techniques."⁶⁰ Con estas palabras Brown influencia en el espectador un marco mental muy específico que genera una serie de expectativas bastante amplias y ambiguas en él, ya que éste no sabe cómo se mezclarán todos esos elementos en cada truco o efecto que se presente, y mucho menos queda claro qué debe entender el espectador por "técnicas de psicología" o "técnicas de despistración" o "técnicas de sugestión", etc. Ya que no es claro ni específico qué quiere decir Brown al referirse al uso de esas técnicas, y mucho menos a qué se refiere con la "mezcla de esas técnicas", el espectador se queda con las expectativas que pueda imaginar sin más información y que llegue a "entender"; es decir, lo que sea que él crea que esas palabras de Brown significan (¿qué cree el espectador que puede la "sugestión", qué cree que son y pueden hacer las "técnicas psicológicas", qué cree que puede hacer la "despistración"?, etc.). Luego, estas expectativas variadas y ambiguas que el espectador tendrá presentes, mezcladas a lo largo del programa con los distintos efectos que Brown ejecute, generarán tendencias interpretativas en él con las que buscará explicarse los efectos o eventos. A esto además se le agregaran las particulares introducciones a cada segmento del programa en las que Brown agregará nuevas sugeriones y provocará nuevos marcos mentales, que se mezclarán con el marco mental del inicio, dejando al

⁵⁹ *Ídem*. Pág. 104

⁶⁰ "Este programa combina magia, sugestión, teatralidad, psicología y despistración. Todos los efectos que verás a continuación son el resultado de la mezcla variada de todas estas técnicas."

espectador sumamente influenciado por sugestivos marcos mentales para interpretar todo lo que vea en el programa.

En gran medida la combinación del marco mental inicial de Brown, con los marcos mentales sugeridos en cada segmento del programa (para cada efecto particular), tienden a dejar a muchos espectadores con un marco mental final de que todo lo que ven está relacionado mucho más con manipulación psicológica y un poco de mentalismo que con magia. Eso genera unas desviaciones psicológicas de las sospechas, expectativas e interpretaciones, muy interesantes. Lo interesante se debe a que en gran cantidad de casos provocan a los espectadores (yo fui uno de ellos) a buscar explicarse muchos de los fenómenos (de los efectos) bajo nociones como pueden ser la manipulación psicológica genuina, y por tanto a creer que la hipnosis y sugerencias subliminales puede crear muy fuertes influencias mentales, y que Brown es un hábil controlador de las voluntades de sus participantes. Si bien existe manipulación y sugestión en el programa, ésta está generalmente en otro nivel (mucho más cargado al terreno de la magia que hemos venido estudiando), y ciertamente no en el de manipular tan descaradamente las voluntades de sus participantes. En realidad los métodos utilizados por Brown son más convencionales de magia y mentalismo, pero están muy disfrazados y aderezados entre sugerencias indirectas, de modo que es fácil para muchos el comenzar a concebir que otro tipo de técnicas e influencias "son el caso" en lo que ven.

A su vez la ambientación en la que se realice la situación genera un marco mental. No es lo mismo entrar a un teatro amplio y ambientado con una determinada estética de magia espectacular, aparatos y herramientas, cajas, aros, etc., que entrar en un espacio con humo de hielo seco y una silla solitaria en el escenario. La estética del lugar, del espacio y de los instrumentos en escena sugerirá al espectador un modo de enmarcar la situación. Un ejemplo notorio de la influencia sugestiva del espacio para generar marcos mentales es el especial televisivo realizado por Derren Brown llamado "Séance" en el que llevó a un grupo de personas a unos dormitorios universitarios donde realizó una "sesión espiritista" (lo que en términos de magia de ilusionismo podría llamarse "teatro de espíritus"). Las diferentes rutinas que presentó Brown jamás se las presentó a los espectadores anunciándolas como trucos. Simplemente los llevó al lugar y les comenzó a revelar la "historia" del lugar en el que supuestamente 12 estudiantes se habían matado en un pacto suicida en 1974. Luego los fue llevando por diferentes cuartos (diciendo que eran las supuestas habitaciones de los estudiantes) y realizó con ellos diferentes actividades (rutinas y efectos) en las que les continuaba revelando parte de lo "ocurrido". Los llevó a un cuarto con una mesa preparada y organizada en una disposición similar a la de un tablero de Ouija y les explicó cómo "se supone" que funciona dicha dinámica para "contactar con espíritus". Por último realizó la "sesión" en otro cuarto en el que se sentaron en círculo y a oscuras. Brown jamás dijo creer en dichas cuestiones ni que existieran, sólo se limitaba a comentar lo que se solía creer en el pasado al usar distintos aparatos y dispositivos "supuestamente usados en cuestiones de espiritismo". El lugar, el contexto (solos en el edificio aparentemente vacío desde hacía años y de noche), la presentación de las situaciones y, evidentemente, la aplicación de métodos de ilusionismo

por parte de Brown⁶¹ fue llevando poco a poco y desde el principio a ir generando en los espectadores un marco mental cada vez más fuertemente convencido de estar viviendo un suceso paranormal de espiritismo, y no un espectáculo de magia e ilusionismo.

Pero existe un punto más de gran relevancia para el marco mental que usará el espectador para aproximarse a la situación e interpretarla (tanto durante como después del evento) además de las influencias externas, y este será el sistema de creencias previas del espectador. Todo espectador llega a cualquier espectáculo o evento con un sistema de creencias previas (desde el cuál cree que algunas cosas son posibles, otras no, unas existen, otras no, etc.). Este sistema de creencias previas personal influenciará cómo enmarque la situación particular el espectador, incluyendo el cómo enmarcará las sugerencias externas. Esto es sumamente relevante porque es de este sistema de creencias previas personal que un espectador ya puede venir con una inclinación a creer en "la existencia de lo paranormal" (lo que sea que dicho espectador crea que "lo paranormal" es) y por tanto de la "existencia de los fenómenos psíquicos" o bien, puede llegar con una inclinación de "escepticismo a lo paranormal y los fenómenos psíquicos". Así pues, esto puede llevar a que un ilusionista enmarque un efecto que dé la apariencia de poderes psíquicos o de algo paranormal como un efecto de prestidigitación, y si el espectador tiene creencias previas de que lo psíquico o paranormal no existe: enmarcará el efecto como producto efectivamente de prestidigitación e ilusionismo. ¡Pero si el espectador tiene creencias previas de que lo psíquico y paranormal existe, pueden llevarlo a pensar que el efecto podría ser psíquico o paranormal!⁶² Esto puede llevarlo a consecuencias impresionantes, ya que, aunque un ilusionista presente su rutina de mentalismo haciendo una "lectura en frío", y luego explique cómo lo hizo, y que lo hizo con una serie de técnicas de lenguaje y manipulación y sin uso de ningún poder paranormal, el espectador mismo puede llegar a no creer en el ilusionista (y su explicación) y llegar a creer que el mismo mentalista no sabe pero tiene algo de psíquico y que lo psíquico si existe.⁶³

La experiencia que vive el espectador es pues afectada tanto por 1) cómo se presenta el efecto, 2) cómo es ejecutado el método y 3) cómo -dada la conclusión resultante de la mezcla de "1)" y "2)" con el sistema de creencias previo del espectador- éste es enmarcado.

El modo en que se enmarca la situación determina la disposición psicológica del espectador respecto de lo que ve. El enmarcado psicológico lo va a llevar a la perspectiva

⁶¹ La sesión final en la que se movieron campanas y flotaron objetos "por acto del espíritu visitante" evidentemente fue gracias al conocimiento de Brown de ciertos métodos y herramientas utilizados por los antiguos "médiums" que no eran sino ilusionistas.

⁶² A la inversa: si un ilusionista presenta su efecto como consecuencia de la existencia de poderes psíquicos y paranormales, la persona que previamente cree en ello lo creará y lo enmarcará como una prueba fehaciente de la existencia de lo paranormal, mientras que una persona que previamente no crea en lo paranormal, enmarcará o encuadrará el evento con escepticismo y considerándolo un truco o un fraude

⁶³ Este caso le ha acontecido a Derren Brown y a Ian Rowland entre otros, que llegan incluso a tratar de explicarle a la persona que lo que usan son técnicas no-paranormales, pero las personas se mantienen bajo la creencia de que eso no es suficiente ya que "les dijeron cosas muy personales" y no hay manera de que se expliquen ese tipo de revelaciones viniendo de un extraño salvo por un don paranormal de éste, aunque éste no lo reconozca.

desde la que vivirá la experiencia, desde la cual la considerará, desde la cual interpretará los eventos, desde la cual generará expectativas y llegará a conclusiones.

Hemos visto pues una visión general de la enorme variedad de herramientas y principios, de nociones y métodos, que componen el fascinante mundo del arte de la magia y la complejidad que implica el arte de la manipulación de la atención en aras de provocarle una ilusión (una experiencia de lo que de hecho no es el caso) a un ser humano al aprovecharse de algunos puntos ciegos, "talones de Aquiles" y falibilidades de sus facultades cognitivas. Ahora que estamos versados en esto podremos profundizar y especificar nuestra indagación más en unos tipos específicos de manipuladores de la atención: mentalistas y (pseudo)psíquicos.

MENTALISMO

El Mentalismo es una rama de la magia que se especializa en generar ilusiones que den la apariencia de que un individuo posee habilidades y capacidades mentales fuera de lo común y que le permiten realizar proezas extraordinarias en tanto que su mente puede percibir, sentir y provocar lo que otras personas no pueden. Así pues provocará efectos como la "apariciencia de leer la mente de otra persona" (*telepatía*), la "apariciencia de ver o percibir lo físicamente imposible" (lo cerrado, aislado, escondido, lejano: *clarividencia*), "apariciencia de conocer y predecir el futuro" (*precognición*), la "apariciencia de manipular la materia con la simple voluntad de la mente" (*psicoquinesis* o *telequinesis*), la "apariciencia de manipular otras mentes y controlarlas mentalmente" (*hipnosis de espectáculo*⁶⁴), y la "apariciencia de comunicarse con el mundo de los espíritus, muertos, etc. (*mediumnismo* o *espiritismo*)". Es decir, provoca la apariciencia de que su mente tiene acceso a facultados o capacidades inusuales de percepción, cognición y/o influencia.

James L. Clark menciona que, así como Robert-Houdini fue famosamente citado por decir que un mago era un actor haciendo el papel de un mago, podríamos pensar que el mentalista es un actor interpretando a un mago que interpreta (a su vez) el papel de un psíquico o espiritista (mediumnista).⁶⁵ Pero en nuestra época (entorno al año 2012), podríamos incluso considerar que el margen de "papeles" que interpreta (o puede interpretar) el mentalista es aún más amplio. Como ejemplo tenemos el caso de Derren Brown quien parece interpretar a un "psicólogo manipulador" o "neuroprogramador" (algo ya más alejado de los clásicos papeles mentalistas). Finalmente, el "papel" que representa tiene que ver con el "pretexto" o "disfraz" o "explicación" que el mentalista da a los fenómenos que presenta (los marcos mentales que el ilusionista sugiere para enmarcar sus actos), y en nuestra época "hordes of performers have begun mixing conjuring techniques theatrically with body-language interpretation, hypnotism and self-help trends such as neuro-linguistic programming. The resulting 'demonstrations' are unique,

⁶⁴ Debe tenerse presente que la "hipnosis de espectáculo" es radicalmente distinta de la "hipnosis clínica" y no deben mezclarse ni confundirse ambas nociones.

⁶⁵ James L. Clark. *Mind Magic & Mentalism for Dummies*. John Wiley & Sons, Ltd. England. 2012. Pág. 23

interesting, entertaining and more palatable because everything seems so credible. After all, it's science!"⁶⁶ Si bien antes era el "simple poder sobrenatural de la mente" lo que se mostraba, hoy día en ocasiones se adornan los efectos con otro tipo de interpretaciones. De ese modo un simple truco de cartas clásico en el que se "adivinaba" una carta elegida puede "disfrazarse" como un truco en el que se "descubre la carta a partir de leer el *lenguaje corporal* del espectador con respecto a si está mintiendo o no con 'técnicas' de lectura de patrones corporales" (el mentalista ya sabe cuál es la carta con el método "clásico" de prestidigitación, pero adereza todo haciendo parecer que "averigua" cuál es la carta al presentarle varias cartas "sospechosas" al espectador, y pidiéndole que no diga nada salvo verlas, y él mismo "leerá su lenguaje corporal" para atinar a la correcta; de ese modo el mago-mentalista en este caso da la apariencia de estar en posesión de complejas técnicas de lectura del lenguaje corporal –supuestamente científicas- cuando eso no es el caso, sólo es un "disfraz" que despistracciona al espectador de la solución que está más bien en entender que el truco es producible gracias a las metodologías de la magia de ilusionismo como las que hemos visto anteriormente).

Sin importar qué disfraz se use, los métodos y técnicas de base a los efectos siguen siendo los mismos (recordemos que siempre es ilusionismo, y en tanto tal, lo que se presenta y lo que experimenta el espectador, no es el caso con respecto a lo que de hecho se hace). Es evidente que los mentalistas tendrán todo el arsenal de herramientas que ya hemos visto que conforma el arte de la magia de ilusionismo, incluidos claro está, métodos para los efectos a la par que técnicas de despistracción física y psicológica. Pero en el caso del mentalista el enfoque cambiará o se ajustará en varios aspectos específicos debido a la naturaleza misma y particular de las 'ilusiones de tipo mentalistas'.

Auto-convicción en el Mentalista:

"No estoy bromeando, ¡tengo poderes! (bueno, casi, pero si no se los digo así pierde impacto e intensidad todo el misterio)"

Como vimos anteriormente, parte del arsenal del mago radica en la auto-convicción que tiene de sus actos como método para aumentar la convicción del espectador en los mismos. En el caso del mentalista esta característica de la auto-convicción se eleva bastante, y el mentalista tiende pues a provocar un grado mayor de "impresión de que lo que está haciendo es *real*". Esto puede deberse en cierta medida, a que parte clave del efecto del mentalismo es el mentalista mismo: él es el efecto en tanto que es **su** mente la que debe "aparecer" como privilegiada e investida de facultades extrasensoriales y extrainfluenciales, por lo que debe actuar con toda la convicción de que ese es el caso. Él no aparece como un manipulador en ningún punto que por elaboradas técnicas se supone que aparece ni desaparece y/o ni transforma cosas, etc.⁶⁷ Él, se

⁶⁶ *Ídem*. Pág. 12 ["hordas de intérpretes han comenzado a mezclar técnicas de prestidigitación de manera teatralizada con interpretación de lenguaje corporal, hipnotismo y corrientes de auto-ayuda como programación neurolingüística. Las 'demostraciones' que han resultado son únicas, interesantes, entretenidas y más degustables porque todo parece tan creíbles. Después de todo, ¡es ciencia!"]

⁶⁷ Aún cuando en buena cantidad de sus rutinas se auxilie de esos métodos. Si auxilia de éstos pero de otra manera mucho más encubierta o distintamente encubierta. Nada debe sugerir en su acto que este tipo de

supone, es el poseedor de habilidades psíquicas, de habilidades mentales extraordinarias, que son misteriosas, que son interesantes e intrigantes, y en tanto que tal, no puede en ningún punto pretender estar manipulando y/o jugando con la atención. En ese sentido su acto es "serio" y su fortaleza radica en que su convicción en ello sea genuina y absoluta: él y "sus poderes" son el efecto.⁶⁸

En el caso del mentalista, jamás notaremos un insinuación de que se esté haciendo un truco, o que esté habiendo un "juego" o una "astucia" de por medio. Esto reduciría la convicción del efecto.

Un método de enorme relevancia en el arsenal del mentalismo es el de las "múltiples salidas", método que siempre está presente y a la mano.⁶⁹ Los mentalistas también explotan mucho el no informar qué es lo que van a hacer, de modo que lo que sea que ocurre puede usarse como "el efecto buscado", y entre esto y las "múltiples salidas" el mentalista está incluso en disposición de improvisar bastante, por lo que algo inesperado puede pasar a ser considerado como "la intención" del mentalista. Un ejemplo extremo pudiera ser el siguiente: miro fijamente a un miembro de la audiencia y le digo: "¡Ahora! ¡Dime una Carta!" El espectador me dice una carta, digamos "4 de tréboles". Yo levanto la primera carta de un mazo de cartas y la veo fijamente con mucha seriedad viéndola hacia mí. Después volteo a ver al espectador y le digo... "Equivocado, por eso yo soy el mentalista." Esto puede quedar como una broma divertida. Pero pensemos desde una perspectiva más amplia: este numerito si bien tiene garantizado un final de risas, de vez en cuando -y con este "de vez en cuando" queremos decir probabilísticamente 1 de cada 56 veces que lo haga aproximadamente⁷⁰- puede salir la carta que diga el espectador al azar, porque dicha circunstancia simplemente es posible y probable (poco, pero probable finalmente). Regresemos al punto en que le espectador dice una carta: "8 de diamantes". Yo volteo la primera carta del mazo con su dibujo hacia mí y lo volteo a ver muy seriamente y le digo "Co-rre-cto" mientras volteo lentamente la carta y permito que todos la vean. Si esto ocurre en una situación de entre esas 56, en esa en particular todos, y sobre todo él espectador que la eligió, podría quedar sorprendido y pensando "¿Cuál es el truco? ¿Cómo lo hizo?... ¿O cómo lo hice?" Y la respuesta es: azar y coincidencias. De la misma manera al mentalista pueden presentársele, en muchas ocasiones, oportunidades, ya sean planeadas o no, con las que podrá improvisar. Si es

metodologías están involucradas. En el caso de un mago normal es más natural que se sospeche que dichas técnicas están detrás de los trucos aunque el mago las oculta.

⁶⁸ Notemos además que en gran cantidad de actos mentalistas no ocurre nada en términos escénicos que sea físicamente muy apantallante. Justo no se ve aparecer ni desaparecer nada, ni nada cambia. Es sólo el individuo mismo ahí parado o sentado en el escenario el que debe, él mismo, darnos pruebas de sus facultades mentales, y todo se reduce a ello: a que nos de pruebas y evidencias de que su mente hace algo fuera de lo común. Si él no lo cree... si él no "aparenta" creer en él mismo con toda convicción, y en "sus" poderes que son prácticamente el acto... ¿quién creería en ellos?

⁶⁹ Ya hemos visto un ejemplo de esto en el caso de la pelota de papel azul, los otros colores escondidos y la elección del color favorito del espectador del asiento 4B.

⁷⁰ Esto se debe a que un mazo de cartas normal tiene 56 cartas en total.

verdaderamente hábil, hará parecer que lo que fue un accidente parezca ser “algo más que una simple coincidencia” (pero, no hay que olvidarlo: ES UN ACCIDENTE⁷¹).

Otro punto importantísimo y que diferencia enormemente al mentalismo de otros tipos de magia de ilusionismo es su relación con el "error": "[e]rror is a necessary element in mentalism. Without error, one is simply and very obviously doing magic tricks." By introducing a deliberate error in the effect (e.g. rather than the prediction being an exact match, it is a close match) Burger makes the effect seem more plausible.⁷² Así pues, en muchos casos, los efectos no son exactos (las adivinaciones son aproximaciones, o no dan al primer intento y el mentalista actúa como si le costara trabajo y esfuerzo, como si fuera algo dificultoso, etc.). Esto le da impacto a la rutina mentalista porque fortalece la sospecha de que pudiera no ser un "truco" después de todo. La sospecha se deriva de que el espectador bien pudiera, al ver un resultado aproximado pero no exacto, preguntarse: ‘Si fuera un truco, ¿por qué se equivocaría si es un mago? Simplemente le saldría certero. Si no, ¿por qué razón el mago fallaría deliberadamente?’ Es justamente esta duda la que aleja de la solución al espectador con una pista falsa, una falsa solución (la de creer que el método del efecto es el uso verdadero de una capacidad extrasensorial).⁷³ De este modo, el error y el *acierto vago* es un gran "encubridor" en el mundo del mentalismo al provocar una sospecha equivocada por una falsa solución sobre un falso método, dejando los verdaderos métodos del mentalista sanos y salvos de ser descubiertos.

Todo este acercamiento sobre estos particulares del mentalismo lo hemos hecho para comprender mejor lo que sigue. Como vimos al principio de este segmento, el mentalismo se dedica a la fabricación de una variedad específica de apariencias. Ahora, nosotros debemos adentrarnos específicamente en una: "la apariencia de leer la mente de las personas y llegar a saber cosas de sus vidas que no tendríamos forma de saber." Como ya hemos visto, podemos provocar el mismo efecto por medio de distintos métodos. El caso de este efecto en particular (telepatía y clarividencia) no es la excepción y dicha apariencia se puede provocar por distintos medios entre los que destacan:

-El uso de métodos de prestidigitación clásicos.

E.g., una persona escribe información personal en una hojita de papel que después se "rompe", pero el mentalista por medio de distintas técnicas puede diseñar la forma de lograr leer dicha información de manera encubierta: esto requiere gran habilidad, uso de variadas técnicas sutiles y apoyo de las estrategias de *despistración*.

⁷¹ Sin embargo las personas suelen caer e interpretar estos “accidentes” como eventos asombrosos y llenos de significado por la tendencia general a buscar patrones significativos en las cosas, sobre todo en cosas donde se esperaría una respuesta menos llamativa y más aleatoria. Veremos más de estas ilusiones de probabilidad y patrones en la Parte II, sección 4°.

⁷² *Peter Lamont & Richard Wiseman. Op. Cit.* Pág. 112 [“el error es un elemento esencial en el mentalismo. Sin error, uno está, obvia y sencillamente, haciendo trucos de magia.” Al introducir un error deliberado en el efecto (ej. en vez de que la predicción sea un acierto exacto, que sea un acerito aproximado) Burger hace que el efecto parezca más plausible.”]

⁷³ *Ídem.* Pág. 126

-El método/técnica de la "Lectura de músculos" o "Lectura de pensamientos psicofisiológica."

Es quizá la técnica de "lectura de mente" más elegante y "pura." También se le conoce como "lectura mental por contacto." Esta técnica tiene sus bases en el fenómeno del "movimiento ideomotor" cuyo principio, básicamente, "works like this. If you focus on the idea of making a movement, you will likely end up making a similar tiny movement without realizing it. If, undistracted, you concentrate on the idea of your hand becoming light, you'll eventually find that you make tiny unconscious movements to lift it."⁷⁴ Así, el mentalista le pide por ejemplo a un espectador que elija uno de entre varios objetos de una mesa sin decirle a nadie ni tocarlos y le dice que por medio de tocarlo "leerá su mente." Le pide que fije el objeto elegido y lo tenga muy presente en la mente, y que trate de dirigir al mentalista hacia el objeto pero sin decir una sola palabra ni dar ninguna pista. Esto tiene la finalidad de que el espectador se enfoque mentalmente en el objeto elegido, y si lo hace, la idea misma tendrá consecuencias sutiles en los movimientos del espectador que éste no notará. Cuando el mentalista tome la muñeca del espectador y pase su mano sobre los distintos objetos, podrá ser capaz de sentir en la muñeca sutiles resistencias o ausencias de resistencias por parte del espectador y, al ser suficientemente sensible a estos cambios, el mentalista podrá identificar cuál es el objeto elegido. No lo identificará por haber "leído" la mente del espectador, sino por haber sentido sus respuestas motoras que sutilmente reaccionan ante la idea fija sugerida. Este principio de la "sugestión ideomotora" que, a través de una idea lleva al movimiento inconsciente y sutil del cuerpo, es el causante de los fenómenos de la tabla de Ouija. Para ejemplificarlo de manera sencilla considérese un comienzo de "sesión de Ouija clásico". Las personas involucradas toman una ficha marcadora o copa y la ponen sobre la tabla. Luego ponen sus dedos en contacto con dicho "marcador". Acto seguido se pregunta si "¿hay algún espíritu entre nosotros?" La tabla de Ouija suele tener en su superficie, además de letras y números, una zona con la palabra "Si" y otra con la palabra "No." Ahora, sería absurdo que ante la pregunta el "marcador" se moviera hacia el "No", por lo que la única posibilidad y expectativa que tienen las personas en la situación es que el marcador se mueva hacia "Si". Así pues, esa expectativa ya es suficiente para comenzar un proceso de sugestión: la idea de estar esperando a ver si es que acaso se mueve hacia el "Si", constantemente expectante y alerta de cualquier movimiento o efecto, puede llevar a que en cualquier momento, y poco a poco, se vayan dando sutiles "espasmos" de movimiento "ideomotor" que como ya vimos, es muy tenue y uno mismo no siente ni es consciente de estarlo haciendo. Esos espasmos pueden irse manifestando poco a poco como un movimiento en la "ficha-marcador" que "nadie de los presentes está haciendo" (conscientemente claro está), y que cada vez es más notorio, y cada vez más definidamente se dirige a la zona del "Si" (que es la que todos esperan, o al menos, todos los participantes sugestionados). Esto es suficiente para comenzar un proceso sugestivo y fuerte que se podrá repetir, cada vez más fuertemente, con cada pregunta que se haga.

⁷⁴ *Derren Brown. Tricks of the Mind. Op. Cit. Pág. 44* ["funciona de ésta manera. Si te concentras en la idea de hacer un movimiento, probablemente terminarás haciendo un movimiento similar muy pequeño sin percartarte de ello. Si, sin distracciones, te concentras en la idea de que tu mano se hace ligera, te percartarás finalmente que haces pequeños movimientos inconscientes para levantarla."]

Esto se debe a que "nadie es consciente de su parte de movimiento sutil", lo que hace al movimiento parecer "involuntario" e independiente de todos los presentes, lo cual puede convertir el evento (para la interpretación de los espectadores) en viva prueba de que algo sobrenatural está aconteciendo.

-El grupo de técnicas de lenguaje y comunicación conocido como "lectura en frío".

Este, por su importancia para nuestra investigación, lo abordaremos de lleno:

LA LECTURA EN FRÍO

La lectura en frío es una de las técnicas claves que produce algunos de los efectos más espectaculares y emocionalmente impactantes para un espectador. Esto se debe a que logra una apariencia de *telepatía* y *clarividencia* muy potente por lo exageradamente personal de los contenidos que parecen estarse "manejando" y "revelando" en este tipo de lecturas. Es una técnica que le permite al mentalista dar la apariencia de "saber cosas acerca del espectador y de su vida que no tendría forma de saber", sobre todo si es que no lo conoce ni sabe nada de él y jamás lo había visto antes.

Para concebir el impacto del efecto de esta técnica, imaginemos que una persona, sin haberla conocido nunca antes, y "sin que le hubiéramos dicho ni revelado nada personal", nos dijera a poco tiempo de comenzar una conversación con nosotros, qué mascota tenemos, con quién vivimos, qué problemas económicos, personales, de salud y/o amor estamos atravesando, algún accidente que nos ocurrió de pequeños y/o un suceso de nuestra juventud que prácticamente nadie sabe y que nos "marcó", etc. Si imaginamos una situación así podemos notar qué impresión puede causar una situación así, incluso si únicamente nos dijera sólo alguna de las cosas antes mencionadas. *Un sólo dato de nuestras vidas personales revelado por alguien desconocido puede resultar bastante impactante.*

Pero más impactante puede resultar el descubrir que estos efectos se pueden lograr con la aplicación de una compleja técnica de lenguaje y comunicación que se apoya y aprovecha de varios sesgos y falencias de nuestra atención y tendencias a la interpretación. Dicha técnica además se refuerza con los puntos más poderosos del arsenal del mago ilusionista. La "lectura en frío" se torna, en términos muy generales, en *el arte de manipular las palabras y maniobrar una conversación con un espectador, para dar la apariencia de que lo dicho son cosas significativas y relevantes derivadas de una "intuición especial" que permite ver tanto su pasado como su presente personales, y que, de no ser por la "intuición especial", el mentalista no tendría forma de saber.* Lo que buscará en todo momento provocar con esta técnica es lo que se conoce como un "acierto" (que será cada frase o afirmación que el espectador tome como relevante y aplicable a su situación, y por tanto lo interprete como un "dato correcto" aportado por el mentalista, y que interpretará probablemente como muestra de una clarividencia inusual).

Para entender mejor el por qué del éxito de ésta técnica primero será útil entender un fenómeno conocido como el *Efecto Forer* (o también, el *Efecto Barnum*). La noción se

deriva de una serie de experimentos de psicología realizados por Bertram R. Forer. El primero lo realizó en 1948. En éste les hizo, a 39 estudiantes universitarios, un test con unas cuantas preguntas. Una semana después les informó que había usado las respuestas que habían dado en sus tests para examinarlos y realizarles un "análisis de personalidad" específico a cada uno, el cual les entregó y les pidió calificaran. Los estudiantes debían evaluar qué tan asertivo consideraban el análisis teniendo como escala del 0 al 5 (5 siendo "perfectamente atinado"). Fue sorprendente que el promedio de calificaciones a los análisis fue 4.2 y que ninguno bajo de 3. Fue más sorprendente aún que *todos los "análisis" repartidos eran en realidad el mismo análisis*. Forer jamás analizó los tests de los muchachos ni preparó "análisis de personalidad" particulares. Más bien hizo un único "análisis de personalidad" conformado por muchísimas generalidades (inspiradas en horóscopos).

Parte de lo que arrojan los resultados de experimentos de este tipo es que las personas tienden a aceptar y considerar altamente asertivos los "análisis de personalidad", aún cuando sean bastante ambiguos. Y lo hacen aún más cuando 1) el análisis es presentado como específico, particular y personalizado (único) al receptor (e.g., "esta es una lectura especialmente hecha para ti"), 2) cuando el análisis viene de una autoridad en quién confían y/o 3) cuando los contenidos son predominantemente positivos y edificantes.⁷⁵ Un ejemplo de esto lo encontramos en otro programa televisivo donde Derren Brown replicó el experimento, pero en este caso con 15 estudiantes (5 Españoles, 5 Británicos y 5 Estadounidenses) a los cuales les pidió que dibujaran en una hoja de papel la silueta de sus manos y la metieran en un folder junto con un objeto personal pequeño anexado a su fecha y hora de nacimiento. Les dijo que iba a hacer "lecturas personalizadas" para cada uno con esa información sin saber de quién era cada sobre (y él mismo no vio quién metió qué en qué sobre). Después de un tiempo regresó y le entregó a cada uno su lectura. Les pidió a cada uno que, por separado, revisara la información y la calificara de 0 a 100 en exactitud y asertividad. Cada uno la leyó y sólo uno de cada grupo calificó la lectura entre 40 y 50 mientras que el resto (12 estudiantes de 15 en total) la calificaron sobre 80. Los estudiantes estaban impactados por lo "profundo", específicas e introspectivas que habían sido las lecturas (*para ellos*) hasta el momento en que Brown les pidió que intercambiaran y leyeran las de sus compañeros. Les tomó unos dos o tres cambios percatarse de que todos recibieron la misma "lectura psíquica" y les tomó probablemente menos tiempo percatarse lo sencilla y manipulables que fueron.⁷⁶

A este efecto también se le conoce como el Efecto Barnum por un cirquero y hombre de espectáculos llamado P.T. Barnum, a quien se le adjudica haber dicho "Tenemos algo para todos". Otros le adjudican también haber dicho "Un nuevo tonto nace a cada minuto". El Efecto Barnum (que es prácticamente la credulidad del tipo que provoca en Efecto Forer visto arriba) lo provoca una "*afirmación Barnum*", que es una afirmación acerca del carácter o la personalidad de un individuo que "dice mucho y no dice nada", es decir, una frase que parece específica pero es bastante general y aplicable a todo el mundo. Ejemplos de *afirmaciones Barnum* son: "Tú tienes una gran necesidad

⁷⁵ James L. Clark. *Op. Cit.* Pág. 265

⁷⁶ Derren Brown. *Tricks of the Mind. Op. Cit.* Pág. 320 - 326

de ser querido y admirado por otras personas", "Tienes la tendencia de ser autocrítico", "En algunas ocasiones eres extrovertido, amigable y sociable, pero en otras ocasiones eres introvertido, cerrado y reservado." Colocadas las frases sueltas pueden parecer muy obvias, absurdas e intragables, pero es cuando son presentadas de manera personal, y organizadas y unidas, que el efecto comienza a cobrar poder. Es evidente, a su vez, que muchos supuestos tests y "análisis de personalidad" (desde astrología, grafología, biorritmos, el eneagrama de la personalidad, etc.) son de éste tipo.⁷⁷

Tenemos entonces por un lado el Efecto Forer (que 1° hace a las personas más fácilmente sugestionables a considerar como acertado y personal un grupo de "afirmaciones hechas sobre ellas", y 2° más aún si vienen de una fuente que sea considerada como 'autoridad', y 3° más aún si dichas afirmaciones tienden a ser predominantemente positivas y edificantes –o más bien *halagüeñas* y *autocomplacientes*-) y por el otro la existencia de una vulnerabilidad ante las *afirmaciones Barnum* (como es "Algunas de tus metas tienden a ser poco realistas.", etc.) para el no iniciado. Teniendo en cuenta estos dos fenómenos podemos comenzar a ver el modo en que puede comenzar a montarse una técnica que se aproveche de la existencia de los mismos. El mentalista ante todo, con su auto-convicción, vimos que monta cierta presencia y cobra autoridad en la situación (sea función, espectáculo, o un evento impromptu personalizado). Y ya vimos que tiene el permiso del "error" y la "respuesta aproximada". Además recordemos que tiene la posibilidad de las "múltiples salidas". ¿Y sólo tiene que decir "afirmaciones Barnum" generales y la mayoría de la gente va a tener la inclinación a aceptarlas debido al Efecto Forer? ¿¡Podía ser más fácil y a la vez más impactante!? ¡Sí! ¡Sí puede!

Pues resulta que dentro del complejo de técnicas de lenguaje del que hablamos, no sólo existen métodos para usar "afirmaciones Barnum", sino que hay muchísimas técnicas más. Por ahora, tan sólo consideremos las "Preguntas Veladas", las "Suposiciones Probables", las "Suposiciones Afortunadas" y las "Afirmaciones de Estadística Popular".

La técnica de las "preguntas veladas" se enfoca en hacerle preguntas al espectador, pero de manera que parezca que se le está diciendo una afirmación. Un ejemplo magistral, y un sub-método es el de la "pregunta negativa": "¿No estás saliendo con alguien, o sí?" Si contesta que "No", el mentalista responde: "Me lo imaginé"; y si contesta que "Si" puede responder "Claro, se nota en -tu aura/las cartas/tu mente/etc." Nótese que bien entonada la "pregunta negativa", no se compromete con ninguna de las

⁷⁷ "Many psychometric reports bear a disconcerting resemblance to what my colleague Donald G. Paterson calls 'personality description after the manner of P.O. Barnum'. I suggest -and I am quite serious- that we adopt the phrase 'Barnum effect' to stigmatize those pseudo-successful clinical procedures in which personality descriptions from tests are made to fit the patient largely or wholly by virtue of their triviality." *Ian Rowland. The Full Facts Book of Cold Reading*. Ian Rowland Limited. England. 4º Ed. 2008. Pág. 232 Note. 5., citando a Paul E. Meehl. 'Wanted - A Good Cookbook'. en "The American Psychologist", Vol. 11., No.6, June 1956. ["Muchos reportes psicométricos guardan una desconcertante semejanza a lo que mi colega Donald G. Paterson llama 'descripciones de la personalidad a la manera de P.O. Barnum'. Sugiero –y soy bastante serio al respecto- que adoptemos la frase 'efecto Barnum' para estigmatizar esos procedimientos clínicos pseudo-exitosos en los que las descripciones de personalidad de los tests son hechas para aplicarse al paciente predominantemente o absolutamente en virtud de su trivialidad."]

dos respuesta y puede pasar por haber sido justo la afirmación del "Si" o el "No". Pero en realidad resulta ser más bien una pregunta con la cual el mentalista obtiene datos del espectador: ahora ya sabe que la persona sale o no con alguien y puede elaborar sobre ese tema. Otro tipo más de "Pregunta velada" es cualquier afirmación que se comience con algo así como "tengo la sensación/imagen de algo importante con el deporte... ¿te hace sentido lo que te digo?" Como sea que responda el espectador, el mentalista tendrá información con la cual trabajar a continuación, al saber si es deporte o no algo que esté en la mente del espectador como algo relacionado a sí mismo.

La "técnica de suposiciones probables" es en la que uno se arriesga a soltar un dato, pero es un dato probable, que de hecho tiene altas probabilidades de atinar. Existen bastantes datos e información que la gente no sabe que es más general de lo que uno cree, y que es altamente probable que aplique a gran cantidad de personas. Un ejemplo magistral es el "ver" o "sentir que en tu casa hay un número 2". Si es cierto parecerá un gran acierto. "¿Cómo lo supo?" Pero lo interesante es darse cuenta de que entre 100 casas numeradas del 1 al 100, 19 de ellas (es decir, más o menos la quinta parte) tendrán un 2 en su número. Y si no atina, todavía quedan "muchas salidas", puede que sea un 5 y que se ve al revés como dos, lo cual aumenta otras 18 casas más, o puede ser que hay 2 personas viviendo en ella. Lo que se busca es soltar datos que son más cotidianos de lo que la gente suele darse cuenta.

El método de las "suposiciones afortunadas" consta en arriesgarse con un dato cualquiera sin cuidarse de que sea probable o cotidiano. En la apuesta el dato puede dar en el clavo por mera suerte, pero no será así para el espectador, para quien será un rotundo y afectivo "acierto". Si llega a fallar sin acierto alguno el mentalista continúa como si nada a otra cosa.

Por último, el método de las "afirmaciones de estadística popular" es el de informarse de datos estadísticos y demográficos de la zona en la que el mentalista se presente. Esto se puede hacer buscando bases de datos, información en internet, etc. En muchos lugares por ejemplo suele ser bastante común que 'muchos hombres tocaron algún instrumento cuando más jóvenes', 'muchas mujeres tiene mínimo un arete del cuál perdieron el otro par', 'muchos hombres tienen una cicatriz en la rodilla izquierda' y 'muchas personas suelen tener un calendario de un año anterior colgado en algún lugar de sus casas'. "Cold readers rely on population stereotypes in their readings, and on the fact that few people are aware of how common certain characteristics are."⁷⁸

Teniendo estas técnicas presentes, mezclémoslas con el hecho de que un mentalista generalmente tendrá la oportunidad de observar a la persona a la que le hace la lectura. Notaremos que uno puede mínimamente darse una idea general y vaga de una persona con el sólo hecho observarla, de ubicar su rango de edad, y tal vez de observar algunas cosas más como su estilo de ropa, arreglo y presentación. Esto ya da material sobre el cuál considerar y prepara qué decir. Y agreguemos a esto que generalmente, y más si se les anima a ello, las personas buscan patrones en las ambigüedades que les dice el mentalista y ayudan en el proceso (obviamente no se les anima pidiéndoles que

⁷⁸ Peter Lamont & Richard Wiseman. *Op. Cit.* Pág. 85 ["Los lectores en frío se apoyan tanto en estereotipos poblacionales en sus lecturas como en el hecho de que pocas personas son conscientes de qué tan comunes son algunas características."]

busquen patrones, sino, pidiéndoles que "ayuden" al mentalista porque a veces la información que "recibe" o "percibe" es vaga y necesita confirmarla con ellos, ya que llega por "medios" inusuales y curiosamente "borrosos"; una obvia manera de animarles es el hecho mismo de hacerles las preguntas como las que vimos con la técnica de "preguntas veladas"). Así, si algo que se les dice no les hace sentido inmediatamente, puede que ellas mismas encuentren un sentido que "tal vez" es al que se refiere alguna "afirmación" o "pregunta" del mentalista. De modo que el mismo espectador en ocasiones puede buscar los patrones que ayuden a hacer que lo que el mentalista dijo se convierta en "acierto". Además, constantemente el espectador estará reaccionando (raros serán los que no), y esto casi inmediatamente irá informando al manipulador si acertó o no (dándole retroalimentación constante de si va "frío" o "caliente" con sus adivinanzas), y podrá enseguida adecuar, adaptar e improvisar sobre lo que valla ocurriendo.

Recordemos además que la memoria de las personas es falible, y más en cuestiones de magia de ilusionismo en las que se edita bastante en el proceso de reconstrucción. Pues bien, en el caso de una rutina de "lectura en frío", el mentalista puede hablar mucho y muy rápido (y le convendrá) haciendo preguntas, soltando datos y elaborando "múltiples salidas", adaptando y adecuando las respuestas, etc. De hecho comenzará arriesgando lo que sea, ya que no sabe nada acerca de la persona (está "frío" y así comienza la lectura. Es de ahí de dónde viene el nombre, va de "frío" sin saber absolutamente nada, a jugar con el espectador: "frío", "tibio", "caliente", "¡aciertos!"). Al paso de sus afirmaciones y de las respuestas del espectador (incluyendo tanto las respuestas verbales como las no-verbales) el mentalista irá topándose con aciertos y estos pueden comenzar a incrementar en cantidad. De cualquier manera no tiene que dar muchos. Lo interesante es que finalmente la persona editará gran parte de los fracasos y no los recordará. Por otro lado recordará con bastante más fuerza y presencia los aciertos. Es incluso posible que a una persona se le haya dado una muy deficiente "lectura en frío" pero que haya atinado fuertemente en una cosa: e.g. "Tienes un perro pastor alemán" y ella podría contestar "¡Sí! ¡Lassie!". Tiempo después podría olvidar todos los 28 errores y fallos del mentalista debido, básicamente, a que son algo un tanto cuanto irrelevantes (¿quién recordaría con facilidad 28 irrelevancias que no tienen nada que ver con la vida de uno?). Pero si fue fuerte y emocional la revelación del perro, bien podría recordar y relatar el evento posteriormente, simplemente editado a: "Una vez un mentalista me hizo una lectura y me habló de Lassie, ¿cómo lo supo?" (puede llegar a recordarlo incluso como que el mentalista le dijo de Lassie, y no que le dijo de manera genérica "tienes un perro pastor alemán", entre sus muchas otras afirmaciones que fallaron).

Habrà pues muchas personas que desde su marco mental previo pueden terminar creyendo que sí existe algo paranormal tras vivir una experiencia de éste tipo con un mentalista. Incluso uno que otro "escéptico" suave, puede llegar a dudar y comenzar a creer que tal vez pudiera ser posible, aunque no es conclusivo. Lo cierto es que estas creencias se apoyan primordialmente en la ambigüedad general del asunto y lo poderosa que es la "ilusión" debido a los "talones de Aquiles" cognitivos que la fomentan y que las

técnicas de "lectura en frío" explotan muy eficientemente.⁷⁹ El mentalista de entrada es ambiguo y plantea y sugiere un marco mental de misterio apoyándolo con su autoconvicción en la "realidad" de sus poderes. Las técnicas de "lectura en frío" a su vez son fuertemente sugestivas y personalmente vinculantes. Toda esta sugestión lleva al espectador a considerar como el posible "método" del efecto, el hecho de que las habilidades y poderes supuestos sean "reales". Si no ¿cómo explicar lo ocurrido? En esta pregunta se destaca la influencia que tiene la ignorancia y los límites que vimos más atrás: límites de imaginación, límites de capacidades analíticas y sobre todo, límites de conocimientos (particularmente de: "Efecto Forer", "afirmaciones Barnum", "falencias de la memoria", "sesgo de confirmación", etc.). Al carecer de información adicional para generar hipótesis educadas, aparece como "posible solución" (y la que está más a la mano del conocimiento del espectador) el considerar la '*posibilidad de la realidad de las habilidades*'. Esta a su vez funciona como una "falsa solución" que distrae las sospechas del espectador y deja aún más encubierto e inescrutable el método real (lo que de hecho es el caso): uso de técnicas de "lectura en frío".

Tanto "creyentes" como "escépticos" son susceptibles y vulnerables a caer ante la ilusión. A tal grado son efectivas estas técnicas que Derren Brown y Ian Rowland, dos expertos en la materia, hacen las siguientes advertencias al respecto:

-Brown:

In the same way that a very intelligent and attentive spectator will fall for a well-executed magic trick, so too will a 'skeptical' sitter be quite possibly convinced by a psychic, unless she understands the tricks and techniques of the professional.⁸⁰

-Rowland:

Cold reading is a versatile process. It can be used to deliver any kind of psychic reading. What is more, it seems to work on virtually any client, no matter how intelligent or skeptical they are. In fact, cold reading is so effective that there is literally only one way in which it can fail. If the client knows how cold reading works, and knows how to block it, then the cold reader is beaten.⁸¹

⁷⁹ En la Parte II se podrá ampliar la comprensión de por qué estas técnicas de "lectura en frío" son tan potentes cuando analicemos algunos de estos "talones de Aquiles" cognitivos de manera particular.

⁸⁰ *Derren Brown. Tricks of the Mind. Op. Cit.* Pág. 329 ["Del mismo modo en que un espectador muy atento e inteligente caerá ante un truco mágico bien ejecutado, así mismo será bastante posible que un asistente 'escéptico' sea convencido por un psíquico, a menos de que entienda los trucos y técnicas del profesional."]

⁸¹ *Ian Rowland. The Full Facts Book of Cold Reading.* Ian Rowland Limited. England. 4ª Ed. 2008. Pág. 176 ["La lectura en frío es un proceso versátil. Puede ser utilizada para dar cualquier tipo de lectura psíquica. Aún más, parece ser capaz de funcionar con prácticamente cualquier cliente, sin importar que tan inteligente o escépticos sea. De hecho, la lectura en frío es tan efectiva que literalmente sólo hay un modo en que puede fallar. Si el cliente sabe cómo funciona la lectura en frío, y sabe cómo bloquearla, entonces el lector en frío está perdido."]

Agreguemos que la gente que vive esas experiencias luego las recuenta a otros, pero lo que cuenta es de muy poca fiabilidad. ¡Esto va generando un enorme chisme que fomenta la confusión! Y para ello no está de más las siguientes consideraciones:

-Burlingame:

Nine times out of ten a person who has seen the thing done and attempts to tell what was done tells it wrong. [...] Descriptions of wonderful feats in the line of mind-reading, conjuring, or anything akin to them, **unless given by persons who are familiar with the modus operandi of illusionists, are not to be depended upon.** Not more than one person in a hundred can see accurately to start with. The very thing which the ninety-nine fail to notice is the essential feature of the trick. It is the performer's aim to make that as unobtrusive as possible and to distract attention from it. The success of his illusion depends upon the failure of the spectators to notice that one motion or act. Of ten who can see the whole of a trick, not more than one can describe it accurately and place the essential feature where it belongs in the sequence of events. [...] When anybody tells of a feat that seems to be utterly incapable of any natural explanation and ask, "How do you account for that?" my answer is, "You did not see anything of the kind. You can't tell what you did see." The tales told of the jugglers of India and the miracles performed by them are of the order of description. When they are not absolute lies, as many of them are, they are gross misstatements of the facts; the narrators were incapable of seeing truly and minutely.⁸²

-Rowland:

To recap, when we hear someone describing what happened to them, we are usually getting a *simplified* account, not very well *described*, of something not very well *remembered*, of something not very well *observed* in the first place.⁸³

⁸² *H.J. Burlingame. How to Read People's Minds or, the Mystery of Mind Reading Revealed.* Magic Inspirations. U.S.A. 2002. Pág. 45 [las negrillas son mías] ["Nueve de cada diez veces que una persona ha presenciado la realización de un acto e intenta contar lo que se hizo lo dice mal. [...] Las descripciones de proezas asombrosas de la categoría de la lectura de mentes, la prestidigitación, o similares, **a menos de que sean dadas por personas que están familiarizadas con el modus operandi del ilusionista, no deben ser de fiar.** Para empezar, no más de una persona entre cien puede ver con precisión. La cosa que 99 fallan en ver es la característica esencial del truco. El objetivo del intérprete es el hacerla tan discreto como sea posible y distraer la atención de la misma. El éxito de su ilusión depende del fracaso del espectador en percatarse de esa sola acción o movimiento. De diez que pueden ver la totalidad del truco, no más de uno puede describirlo con precisión y colocar la característica esencial en donde corresponde dentro de la secuencia de eventos. [...] Cuando alguien cuenta algo acerca de una proeza que parece ser completamente incompatible con cualquier tipo de explicación natural y pregunta "¿Cómo explicas eso?" mi respuesta es, "Tú no viste nada por el estilo. No puedes decir qué es lo que de hecho viste." Las historias que se cuentan de los malabaristas de la India y de los milagros realizados por ellos son de éste tipo. Cuando no son mentiras absolutas, como muchas de ellas lo son, son burdos testimonios de los hechos; los narradores fueron incapaces de ver verdadera y minuciosamente."]

⁸³ *Ian Rowland. Op.Cit.* Pág. 132 [las negrillas son mías] ["**Para recapitular, cuando escuchamos a alguien describir lo que le ocurrió, estamos usualmente recibiendo un recuento *simplificado*, no muy bien *descrito*, de algo no muy bien recordado, de algo no muy bien observado en primer lugar.**"]

Debemos recordar y distinguir nuevamente que una cosa es lo que es de hecho el caso y otra lo que parece serlo (la ilusión). En este caso será sobre todo interesante el notar que una cosa es lo que de hecho dice o dijo el mentalista y otra lo que un espectador (o nosotros) recuerda o cree o interpreta que dijo (ya vimos que él puede soltar una adivinanza sobre un -genérico- perro pastor alemán y por otro lado nosotros interpretarlo como que justo está hablando no de cualquier perro pastor alemán genérico, sino de nuestra única, específica y queridísima Lassie). Debemos ser muy minuciosos en la distinción de lo que de hecho se dijo y cómo se dijo: qué dijo el mentalista exactamente, tal cual lo dijo, cómo lo dijo, en qué orden exacto lo dijo, ante qué reacción o comentario nuestro lo dijo, y cómo lo "corrigió" y/o "adapto" y/o "adecuó" y qué ya no continuó diciendo. A su vez habríamos de agregar cómo nos veíamos nosotros y qué se podía notar en nuestra apariencia. Y esto sin considerar la posibilidad de que el mentalista además, en ocasiones, pudiera aderezar su acto (y nuestra ilusión) con unas cuantas afirmaciones de "lectura en caliente", que básicamente implica datos acerca del espectador que el mentalista ha obtenido directamente y de alguna forma normal pero desconocida por éste.⁸⁴

⁸⁴ "Lectura en caliente": existen muchas maneras de averiguar cosas directas y específicas de las personas. Solo para dar un ejemplo veloz, se podría pedir a la entrada de un espectáculo el llenar algunas encuestas que se encontraran en los asientos de las personas y pasar a recogerlas antes del inicio del espectáculo. En ellas puede haber información que puede serle dada al mentalista, que, dado que tiene control de cuál encuesta está en cuál lugar, puede saber con alta probabilidad de quién es la respuesta. Agreguemos a esto el método del "error" y el "acierto vago". Si en la encuesta se le pregunta a las personas que informe, por ejemplo, qué mascota tiene, supongamos que una responda que tiene un canario. A dicha persona el mentalista puede darle ese dato de información pero de manera velada: "tengo la impresión de algo ligero... algo pequeño que se mueve. Cercano a ti, colorido...". Si le dijera desde el comienzo "siento que tienes un canario" sería muy directo y podría provocar sospecha, pero, dicho de esta manera, como chispazos o visiones, puede ir acercándose vagamente a que es un canario. Ese procedimiento de avanzar despacio es ya una desdistracción del método real. ¿Por qué el mentalista, teniendo la respuesta correcta y sabiéndola a leguas, haría toda esa serie de afirmaciones ambiguas como si se le dificultara dar con la "respuesta"? Esto influye pues en el espectador a creer entonces que hay "algo más" en juego, y lo vuelve más proclive a creer que pudiera haber no un simple truco sino una "cuestión paranormal" detrás de eso.

El Psíquico Charlatán Y LECTURA EN FRÍO (parte 2)

1° Tipo de PseudPsíquico

“El que algunos de los pronósticos que hacen los adivinos sucedan con toda evidencia no es signo de que el arte adivinatoria sea una ciencia, sino de que por azar el resultado de los hechos viene a coincidir con los pronósticos, cosa que no nos demuestra en absoluto que se trate de una ciencia. Pues tampoco llamaríamos arquero al que acertara una vez al blanco y fallara muchas, ni médico al que matara a la mayoría de los pacientes, pero pudiera salvar a uno de ellos. En suma, no llamamos ciencia a la actividad que no tiene éxito en la totalidad, o al menos en la mayoría, de las obras que le son propias. De que fallan la mayor parte de las veces los llamados adivinos podría ser testigo el conjunto de la comunidad humana y hasta los mismos que profesan ese arte, quienes no recurren a su ayuda para los menesteres de la vida diaria, sino que se sirven de su propia inteligencia, del consejo y de la participación en asuntos que se considera que brindan experiencia.”

–Eusebio de Cesárea

Vemos pues que en manos del mentalista la "lectura en frío" es un arma fulminante. Ahora, con todos estos conocimientos podemos, y debemos, adentrarnos en un terreno más escabroso. ¿Qué pasa si alguien usa estas técnicas, pero con la intención de ser tomado como un "psíquico" real más allá del terreno del espectáculo? ¿Qué pasa cuando alguien cruza la frontera y pasa a engañar a otros y a buscar convencerles de que sus poderes no son "ilusión"? Estamos ante el caso del primer tipo de psíquico: el psíquico charlatán o pseudo-psíquico.

El ilusionista siempre estará, de una manera u otra, insinuado o sugiriendo un marco mental desde el cuál enfocar sus efectos. En el caso del mentalista, vimos que éste debe trabajar un cierto tipo de auto-convicción y darle un aire de "realidad" a sus facultades: "The degree to which the mentalist allows his audience to believe he has paranormal ability varies from performer to performer. For this reason, the line between mentalist and pseudo-psychic is not a clear one."⁸⁵ Pero es claro que el charlatán será el que abuse y rebase el terreno del entretenimiento. Es decir, el que pretende realmente saber cosas de nosotros, nuestro pasado **y futuro**, ya sea por medio de cartas de tarot, o cartas astrológicas, o quiromancia, o runas, o auras, o "psicometría" (la supuesta habilidad de saber cosas del dueño de un objeto al tocarlo) o ya sea por simple "intuición" extrasensorial. O quien pretenda poder hablar con los espíritus de nuestros seres queridos difuntos (y dar afirmaciones aparentemente acertadas de ellos y de nosotros, nuevamente dando apariencia de saber algo que no tendría modo natural/normal de saber). Estas personas que conocen las técnicas de "lectura en frío" (y de "lectura en caliente") y no detienen el acto de "poseer los poderes" jamás, haciéndose pasar como genuinos psíquicos y médiums, han cruzado la línea, pues lo que ellos hacen ya no es un

⁸⁵ Peter Lamont & Richard Wiseman. *Op. Cit.* Pág. 19 ["El grado que el mentalista le permite a su audiencia para creer que él tiene habilidades paranormales varía de intérprete a intérprete. Por esta razón, la línea entre mentalista y pseudo-psíquico no es clara."]

reto mental para un espectador (ya no es un truco a descifrar, resolver y/o maravillarse), sino un abuso mental, una engaño hecho y derecho, una mentira, una estafa.⁸⁶

En el caso de estos charlatanes es evidente que una cosa que se rompe es el 'Pacto del Mago' (que todavía en el caso del mentalista se mantiene). Esta ruptura del 'Pacto del Mago' redimensiona la cuestión, pues coloca la situación en un marco mental distinto en la mente del espectador (aquí más bien llamado "cliente"). El nuevo marco mental en este caso implica que:

-El psíquico no está aquí para ilusionar, ni hacer cosas que no son el caso. Todo en su contexto pretende ser de hecho el caso.

-Una realidad paranormal existe.

-A su vez existen poderes para entrar en contacto con esta realidad paranormal.

-El psíquico domina estos poderes y/o tiene cierto don para ellos.

-Su dominio en el área no es 100% certero.

-Sus intenciones y principios son los de usar sus poderes para 'ayudar' y 'dar información'. (generalmente... a quien esté dispuesto a *pagar* por ella).

-Sólo puede 'ayudar' generalmente, a quienes estén en la disposición de ser 'ayudados' y permitan 'fluir' la energía.

El marco mental será, como ya hemos visto, influenciado tanto por las sugerencias del ilusionista como por las creencias previas del espectador (en este caso serán las influencias del pseudopsíquico y las creencias previas del "cliente"). El enmarcado final que haga la persona dependerá pues de una mezcla del sistema de creencias que trae con las sugerencias externas que le hagan tanto el ilusionista con su presentación (en este caso el pseudopsíquico) como el lugar donde se dé el evento (el acomodo, la estética, los objetos, los adornos, etc.; no es lo mismo el acomodo y componentes de un escenario montado para un espectáculo de magia o de mentalismo, que el entrar en un cuarto cubierto por todos lados de alfombras persas y telas de colores, con una mesa al centro que tiene una bola de cristal alumbrada tenuemente por velas, y rodeado de libros y tomos viejos con títulos de temas esotéricos y místicos; esto es un ejemplo chusco pero permite entender que el lugar predispone a las personas). Este marco mental a su vez podrá modificarse por la influencia que tenga el evento en su desarrollo y en su finalización. Ya vimos que un escéptico es igual de susceptible de ser influenciado por las apariencias que provoca "la lectura en frío" a bajar su guardia y comenzar a creer, o por lo menos quedar confundido y menos "escéptico" que antes.

El procedimiento de la sesión, reunión, evento, etc., será, a su vez distinto del de un espectáculo de ilusionismo.⁸⁷ "The pseudo-psychic may utilize any of the methods, devices, or misdirectional tools available to the magician. However, while the magician is

86 Entre las filas de los pseudopsíquicos no sólo están los que simulan clarividencia, telepatía y mediumnismo; también están los pretendidos poseedores de capacidades telequinéticas verdaderas, como fue el caso de Uri Geller, que pretendía realmente ser capaz de doblar metales, pero sólo a veces, porque casualmente en algunas ocasiones no podía y sus "poderes lo abandonaban".

87 No por esto estamos diciendo que éste tipo de charlatanes no presenten a su vez un espectáculo de ilusionismo, sólo que esa no es su intención, y no lo presentan como tal.

naturally suspected of using deception in his performance, the pseudo-psychic wishes to avoid being suspected of deception."⁸⁸ Así por ejemplo, no hay una presión de tiempo, hay paciencia para esperar a que los "fenómenos" se den (no es un espectáculo, no hay prisa ni necesidad de mantener cierto ritmo y la atención de los presentes con entretenimientos y eventos espectaculares). Así pues, puede que tome tiempo antes de darse un "primer acierto" en una lectura, o esta puede estar rociada por espacios de "aciertos" y espacios de "equivocos" (finalmente, el recuerdo del evento será editado a favor de los aciertos generalmente). Además, justo porque "no hay truco" y la cosa "es seria" se torna más natural que haya errores o fallos. Si de por sí el mentalista tiene "permiso" para el error, el pseudopsíquico tiene más, y más justificado aún porque él se presenta sólo como "canal" que no controla las "energías o fuerzas" sólo busca interpretarlas y poner sus habilidades al "servicio de otros". "Unlike the conjuror, the pseudo-psychic can claim to lack control or understanding of the powers he uses."⁸⁹ Así, si algo sale mal⁹⁰ no es su culpa, y si sale bien, refiere lo sucedido a las influencias, pero puede fácilmente tomar el crédito correspondiente.

La sospecha pues "de un método objetivo" más allá de la explicación de la realidad de los poderes se ve radicalmente reducida y por lo tanto aún más libre de sospecha alguna. Si fuera un truco acertaría en todo, y si acertara en todo perfectamente pudiera inclusive ser sospechoso por ello. En cambio si hay fallas, aciertos parciales, y todo salpicado de los respectivos aciertos ocasionales, etc., da una sensación más "realista".⁹¹

Debemos además recordar que la "lectura en frío" consta de más herramientas de las que ya hemos visto. Haremos aquí una muestra más exhaustiva de la técnica, mucho más enfocada a su uso fuera del entretenimiento. Cuando se tienen el tiempo y la paciencia, por ejemplo, se pueden dar lecturas "psíquicas" de 20-30 minutos o más. Esto no se podría lograr tan fácilmente sólo con "afirmaciones Barnum" y algunas adivinanzas. El complejo de técnicas y herramientas para la "lectura en frío" es grande (de ahí su alto impacto y reputación).

Podemos dividir el procedimiento de una sesión en su introducción y montaje, el desarrollo y el cierre.

⁸⁸ *Ídem*. Pág. 105 ["El pseudo-psíquico puede utilizar cualquiera de los métodos, recursos, o herramientas de despistración disponibles para el mago. Sin embargo, mientras que el mago esta naturalmente bajo la sospecha de estar usando engaño en su presentación/acto, el pseudopsíquico desea evitar el estar bajo sospecha de engañar."]

⁸⁹ *Ídem*. Pág. 132 ["A diferencia del prestidigitador, el pseudo-psíquico puede declarar el carecer de control y entendimiento acerca de los poderes que usa."]

⁹⁰ "a psychic who guesses wrongly 22 times before hitting on one correct thing is remembered by the audience as being gifted"⁹⁰ (*James L. Clark. Op. Cit.* Pág. 21) ["el psíquico que se equivoca 22 veces adivinando mal antes de acertar en un dato correcto es recordado por la audiencia como alguien talentoso"]. Los PseudoPsíquicos tienen la enorme ventaja de que los clientes caen víctimas de uno de los sesgos cognitivos más potentes: el "Sesgo de Confirmación", que provoca en ellos la exaltación de ante los aciertos del pseudopsíquico y el olvido e indiferencia de sus equivocaciones. Esto se verá mejor en la Parte II.

⁹¹ Esto no quiere decir que no se den casos en los que las lecturas estén empapadas de "aciertos", esto puede darse tanto porque el pseudopsíquico ya haya desarrollado pericia, como porque estadísticamente tenga suerte, como que se vea ayudado por un "cliente" extremadamente creyente que participe mucho y haga grandes esfuerzos para buscar hacer sentido de todo lo que el psíquico le dice.

En la introducción el pseudopsíquico buscara vincularse con el "cliente" o "espectador" al darle la bienvenida y tratarlo de la manera más amable y agradable posible. Debe presentarle la situación, haciéndole conocer el método que utilizará (tarot, quiromancia, cartas astrales, ángeles, aura, etc.). La presentación del método ayuda a invitar al cliente a cooperar y ayudar en la interpretación de lo que el "método arroje": "an external method is not immediately disprovable, as the reader is required to interpret the method. All external methods are necessarily interpretative. [...] by using an external method it then becomes reasonable to bring the sitter into the interpretation process."⁹² El cliente pues, se ve invitado a involucrarse con la lectura y el proceso (esto ayuda a que dé muchísima más retroalimentación, que será de suma utilidad para el pseudopsíquico).⁹³ Podemos agregar aquí una ventaja extra que tiene el pseudopsíquico cuando hace uso de un método de lectura: puede explotarlo para crear una doble vía de comentarios. Puede dar declaraciones como "interpretaciones del método" por un lado, y por otro lado dar interpretaciones de "lo que su intuición le dice"; de ese modo abre su abanico de posibilidades de acertar (por ejemplo puede decir que "las cartas me dicen 'x' [y si no recibe retroalimentación positiva:], pero mi intuición me dice que 'y'"). Además las fallas las puede suavizar aprovechando el principio de la sesión para recordarle al cliente que él no es infalible (y en ocasiones pueden manejarlo de modo que se dé a entender, implícita y veladamente, que si no funciona es por falta de la participación y colaboración del cliente).

Los temas principales que se suelen tocar en una "lectura en frío" son el amor (familia, amigos, etc. También gustos, hobbies, como el amor al arte, etc.), la economía (trabajo, dinero, riquezas materiales y también en ocasiones "riquezas" espirituales - nuevos conocimientos, aprendizajes, etc.) y salud (corporal, 'espiritual' –e.g., he tendió muchos pensamientos muy negativos, o, he estado bastante animada últimamente, etc.).

⁹² *Brad Henderson. The Dance.* Brad Henderson and Henderson Productions. 2ª Ed. 2007 ["un método externo no es inmediatamente refutable debido a que requiere que el lector interprete el método. Todos los métodos externos son necesariamente interpretativos. [...] al usar un método externo se vuelve razonable el incluir al cliente en el proceso de interpretación."]

⁹³ Si notamos, el método del mediumnismo es muy seductor para invitar por sí mismo al espectador/cliente a dar retroalimentación. Los médiums suelen comenzar sus lecturas diciendo que están recibiendo "la presencia de alguien cuyo nombre empieza con M... una mujer... Mar... Marr... ¿alguien? ¿María? ¿Mariana? ¿Martha?" hasta que alguien lo conecta con algún familiar fallecido. (Agrego aquí sobre el mediumnismo que siempre me he preguntado por qué existe esta misteriosa "miopía" mediumnística que lleva a que los espíritus por más que dicen su nombre claramente sólo pueden ser oídos de manera borrosa en la que apenas se distingue la primera letra. Otra pregunta que me inquieta es cómo ningún muerto, al menos en sesiones mediumnísticas abiertas, da información a sus seres queridos vivos de cosas que valga la pena saber del más allá. Simplemente les dicen que todo está bien, que los quieren mucho, que están orgullosos de ellos, que están arrepentidos por algún mal momento en vida, pero nada del otro mundo... mucha información tiene un aire sumamente trivial. Excepto, claro, para aquel que "contactó" con su difunto 'x', y el difunto 'x' le mando decir un mensaje conmovedor, algo así como: "Hola, ¿como estas? ¿todo bien? Hay unas fotos en el álbum de fotos de cuando fuimos a la playa. ¿Te acuerdas? Bueno, ya me voy, chao, que estés bien, saludos a Larry, te quiero, un abrazo, bye!"... ¿Eso es comunicarse con el 'otro lado'? ¿Lo mismo que una llamada de teléfono cotidiana?) Durante todo el proceso la persona tenderá a estar conmovida por la "presencia" del ser querido y dará información (retroalimentación) que el médium podrá utilizar para continuar aportando datos y armando su "rutina".

La lectura va fluyendo, una vez que se inicia, al hacer uso de lo que Ian Rowland llama, en su excelente estudio "The Full Facts Book of Cold Reading", los distintos "elementos" de la lectura, que son distintos tipos de afirmaciones y comentarios que pueden hacerse. Los elementos giran en torno a "rasgos de personalidad", "hechos y eventos", "modos de extraer información y retroalimentación" y "predicciones y profecías".

Así pues entre los elementos de *carácter* y *rasgos de personalidad* tenemos:

- "*Afirmaciones Ying-Yang*": Se le describe a la persona como poseyendo una cualidad y la contraria. ("Tienes un temperamento tranquilo, pero tampoco eres perita en dulce y puedes explotar si te presionan demasiado.")

[Aquí vale la pena agregar desde este momento un detalle más. Pondré algunos ejemplos de todas las técnicas que veremos (y agregaré tras un "=" su significado más directo). Algunos sonarán mejor o peor (unos sonarán tontos y parecerá que una persona jamás los creería, otros sonarán más plausibles de ser creídos), pero el lector debe tener en cuenta que en una "lectura en frío" bien realizada, los comentarios se dan con muchos aderezos: "the statement 'You can be quite introverted but then again you can be quite extroverted' wouldn't sound convincing to anyone. Dress it up, however, by tapping into universal experiences of social and private occasions, and include a veiled message of 'You are *really* interesting to be this complex', and the empty truism becomes much more substantial."⁹⁴]

- "*Halagos sutiles*": Se hacen halagos al cliente de modo que se le describe con algún rasgo positivo pero sin ser descarado o evidente. ("Tienes a ser un poco más responsable que la gente de tu entorno, lo cual a veces te molesta." = Eres responsable y mejor que los otros).

- "*Dulces*": Se le hace una afirmación que le da la posibilidad de "ser mejor", si tan sólo hace tal cosa, como puede ser, creer más en la existencia de lo paranormal. ("Siento una gran fuerza en ti, pero está atrapada por un cierto bloqueo. Si tan sólo disfrutaras más de las cosas y abrieras tu mente a nuevas perspectivas, tal vez verías y descubrirías cosas en ti que no conoces. Una luz muy fuerte espera para poder brillar." = Busca ser menos escéptico y te sentirás mejor porque tendrás acceso a creencias que te sugestionarán emociones más placenteras).

- "*Afirmaciones de etapa de vida*": Se le dice algo que sea probable y adecuado para la generalidad de la gente que pasa por la edad en la que está el cliente. (Si tiene 25: "Estas en un momento de elecciones, tribulaciones y, aunque tienes confianza en tus capacidades, también tienes la preocupación de encontrar un buen lugar donde éstas

⁹⁴ Derren Brown. *Tricks of the Mind*. Op. Cit. Pág. 327 ["la afirmación 'Tu puedes ser bastante introvertido pero a su vez puedes ser bastante extrovertido' no le sonaría convincente a nadie. Adórnala un poco, sin embargo, al vincularla con experiencias universales de situaciones sociales y personales e inclúyete un mensaje velado de 'Tu eres *verdaderamente* interesante por ser tan complejo', y entonces una obviedad vacía se convierte en algo mucho más sustancial."]

puedan florecer de la mejor manera." = O estas estudiando o trabajando, pero ya comienzas a pensar en cómo determinarte y como emplear tus capacidades... como la generalidad de las personas de esa edad).

-*"Afirmaciones del pasto más verde al otro lado"*: Se le habla al cliente acerca de cómo todo está ahora, pero se le dice que sin embargo tiene la sensación de que otra cosa hubiera podido ser, y eso le hubiera gustado. ("Tu carrera va avanzando bien, sin embargo una parte de ti le hubiera gustado pasar más tiempo en casa y convivir más con la familia" = Usas mucho tiempo en una actividad, te gustaría tiempo para disfrutar otras actividades que también te interesan).

Entre los elementos de *hechos* y *eventos* tenemos:

-*"Hechos ambiguos"*: Se le dice un aparente hecho que será probablemente aceptado y que puede ser ampliamente desarrollado. Estos pueden ser por ejemplo geográficos, médicos o de sucesos. ("Veo una conexión con el norte de México" = Conoces a alguien de México para arriba -y esto puede incluir E.U. y Canadá- es extremadamente ambiguo; "Veo un problema en la zona del estómago" = Tu o alguien conocido tiene algo vinculado con la comida, la digestión o algún otro órgano cercano, o tiene trauma con ser gordo, o está haciendo dieta, o está embarazada... ; "Veo un cambio importante en una relación" = Conociste a alguien nuevo, dejaste de ver a alguien que veías, alguien que conoces se está separando, alguien que conoces está conociendo a alguien nuevo).

-*"Memoria de la infancia"*: Se le da una afirmación que parece muy específica pero que refiere a generalidades que suelen pasarle a la mayoría en la niñez. ("Veo un gran conflicto cuando eras más joven. Probablemente una especie de enemigo que fue importante en tu desarrollo por los conflictos que provocó en tu vida." = Te peleaste con alguien; no te llevaste bien con alguien).

-*"La afirmación forzada"*: Se le dice algo un tanto complejo pero abierto de modo que quede listo para la interpretación, pero que de inicio provoque en el espectador la tendencia a negarlo. Luego se sigue insistiendo para buscar que a través del esfuerzo de buscar significados se encuentre una relevancia. Esta técnica es más artesanal y requiere paciencia por parte del pseudopsíquico. ("Por alguna razón te veo sonriendo rodeado de unos globos amarillos" = después de buscar y adaptar interpretaciones puede ser cualquier cosa vaga y metafóricamente vinculada: e.g. Estuve rodeado de mis alumnos de preparatoria el otro día, ellos son animados, vigorosos y llenos de juventud, como globos amarillos, brillan de energía y flotan de vigor. Estuvieron brincando en un ejercicio que les di en el que estábamos todos en círculo⁹⁵).

⁹⁵ El ejemplo es real respecto a mis alumnos.

Algunos "modos de extraer información y retroalimentación" son:

- "*Preguntas directas*": Se le pregunta al cliente qué quiere o qué espera de la lectura.

- "*Preguntas incidentales*": Se le hacen al cliente tras un poco de desarrollo de algún tema. Disfrazan la situación como algo casual dentro del flujo de la conversación pero están pidiendo retroalimentación. ("...¿te hace sentido lo que te digo?", "...¿esto es muy importante, verdad?", "...¿con que parte de ti crees que se vincule esto más?", "...¿crees que esto tenga que ver con el trabajo/familia/salud?").

- "*Pregunta desviada*": Una vez que el pseudopsíquico tiene cierto dato de la persona, se lo regresa en forma de una pregunta pero de manera indirecta. Esto se logra haciendo deducciones del dato inicial que ha obtenido del cliente, y fabricando la pregunta a partir de ellas. (Si el cliente dijo ser corredor en algún momento, este dato se guarda. Más avanzado en la lectura se le puede preguntar algo aparentemente novedoso "Siento que eres muy especial con respecto al calzado que usas. ¿No es así?". Al ser corredor uno puede hacer la deducción de que es una persona que pone atención a sus pies y al bienestar de los mismos. Pero al dejar pasar un cierto tiempo al tocar otros temas, y luego tocar éste tema, puede evitar que se note la relación de la pregunta con el dato obtenido tiempo antes, y entonces se da la apariencia de que el pseudopsíquico "sabía de manera inexplicable" de la actitud del cliente para con su calzado. No se garantiza que estas deducciones funcionen siempre, pero son otra herramienta más que puede dar resultados).

- "*Examen de opción múltiple*": Se le dice algo abierto al cliente y se le interpretan posibles significados que la misma afirmación puede tener: se le da un menú de opciones de interpretación. La clave es que se digan rápido de modo que el cliente elija uno y se continúe velozmente al desarrollar esa respuesta elegida. Generalmente se olvida todo el menú ofrecido, porque el interés se enfoca en el "acierto" y su desarrollo ("Veó un viaje... puede ser largo, corto, de trabajo, de vacaciones, una encomienda" = Cambiarás, cambias o has cambiado de lugar).

- "*La Matrushka*": Se le da una frase a la que se le pueden dar distintos significados. Si uno no es recibido afirmativamente, se van ajustando tantas veces como sea necesario hasta que se obtenga un "acierto". Como en una muñeca Matruschka que tiene distintas muñecas dentro, se van sacando una por una diversas versiones del original. ("Veó un hermano mayor". Cliente: 'no tengo ningún hermano mayor'. "Bueno, veo una figura de hermano." Cliente: 'no tengo ningún hermano'. "Pues no necesariamente tiene que ser sanguíneo, puede ser alguien que es como un hermano." Cliente: '¿Como mi jefe en el trabajo?'. "Si, puede ser, ¿te llevas bien con él?" Cliente: 'Muy bien, somos grandes amigos'. "Eso debe ser, él es como una figura fraterna para ti, como un hermano mayor, te guía y te ha enseñado y sientes que te cuida, como un hermano mayor..." = Hay gente con quien tienes vínculos de confianza y que tiene una posición jerárquica superior respecto de ti a tus ojos).

Algunos de los elementos acerca de predicciones y profecías:

-"*Predicciones de Peter Pan*": Se le dice al espectador básicamente lo que quiere oír. Esto se deduce a partir de todas las temáticas que hayan salido en la lectura.

-"*Todo mejorará...*": Se le dice que algo que últimamente ha estado yendo mal o no tan bien como se esperaba, mejorará. ("Esas tensiones en el trabajo han sido difíciles, pero en los siguientes 10 meses se relajará todo bastante, y comenzará a fluir más suavemente." = Muchas cosas que suben, suelen tener que bajar, y esto aplica a los problemas y las dificultades. Esto es además bastante posible debido al "efecto de regresión estadística" que veremos en la Parte II).

-"*Predicciones certeras*": Se le dice algo que es extremadamente seguro que pase. ("Tendrás un percance económico.", "Tendrás un encuentro grato e inesperado." = Te van a pasar cosas buenas y malas).

-"*Predicciones 50/50*": Se le da una predicción de algo que tiene 50% de probabilidad de darse. El pseudopsíquico se puede prevenir aquí recordando que no es infalible, pero tiene una gran ventaja: si falla probablemente su falla será olvidada, pero si "acierta" esto reafirmará sus poderes y la confianza que tenga el cliente sobre él. ("Tu equipo de fútbol ganará", "Te darán la posición a ti").

-"*Predicciones probables*": Se le da una predicción de algo probable y se le da con una expectativa de tiempo. ("Entre estos siguientes 15 días recibirás un mensaje muy importante.", "Dentro de un mes vas a ganar algo." = Te van a pasar cosas que suelen pasarle a todo ser humano, en distintos bloques de tiempo).

-"*Predicciones de hecho*": Se le dice algo concreto que ocurrirá y cuándo. ("Un amigo solicitará tu ayuda al terminar otoño", "Comenzarás el año reforzando una relación dañada" = Tal vez te pasen estas cosas).

-"*Predicciones auto-cumplidas*": Se le dice algo que, a partir de los temas desarrollados en la lectura, el pseudopsíquico asume posible para el cliente, y que además es altamente probable que el cliente mismo apoyará en provocar (y con mucha más razón si se ve animado por la predicción misma fungiendo como aliciente). ("Lograrás juntar las fuerzas para pedirle perdón a tu tía y se arreglarán las cosas." = Vas a hacer lo que sabes que tienes que hacer o que te convendría hacer y que puedes hacer, y más ahora que te sugestionó un psíquico a que lo vas a hacer y te dio más seguridad en ello.)

-"*Predicciones vagas*": Se le dice algo extremadamente vago y general. Tienen una suerte de semejanza con los contenidos de las galletas chinas de la suerte. ("Veo una gran oportunidad acercándose", "Se te dará la responsabilidad de hacer una elección de importancia.")

Además, están varias técnicas para lidiar con las respuesta negativas. Estas ayudan al pseudopsíquico, sobre todo, a enfrentar las negativas más fuertes del cliente y suavizarlas. Así tenemos:

-La "*Excusa del mal interprete*": El pseudopsíquico explica que el método es correcto, que las cartas por ejemplo no se equivocan, pero él no está siendo claro en su interpretación. ("No me estoy explicando bien, cuando dije esto, quise decir que...").

-"*Persistir y dejar que lo piense*": Si no le hace sentido alguna afirmación al cliente, se le dice que continúe considerándola. ("Bueno, ya comprenderás qué es lo que esto significa." "Ya te llegará lo que esto quiere decir.")

-"*Es así, pero lo has olvidado*": se le indica al cliente que pudo haberlo olvidado, pero lo que dice el pseudopsíquico es cierto.

-"*Es así, pero no lo sabes*": Se le indica al cliente que puede ser un dato que de hecho ignore, o no le ha puesto atención. ("Tal vez no te has dado cuenta, pero tu vecino se preocupa por ti más de lo que crees.", "Y lo de la enfermedad de tu tía [una difunta]... tal vez no te dije nada porque no quería preocuparte, pero tenía un problema que siempre la incomodó, pero posiblemente no le dije a nadie.")

-"*Me he equivocado por ahora, pero estaré en lo correcto pronto*": Se le dice al cliente que tal vez la cosa no refiere al pasado, y se pasa al futuro. ("Tal vez no tuviste un problema con tu hermano, pero lo tendrás.")

-"*Me equivoqué en el hecho, pero no en la emoción*": Se le dice al cliente que si bien no sucedió como lo dijo el pseudopsíquico, el cliente hubiera querido que pasara como lo dijo. ("Tal vez no pudiste salirte de tu casa antes, pero querías hacerlo")

Vemos pues que el arsenal es enorme y variado (ni siquiera lo he agotado), y además debemos considerar que se utiliza todo junto, de manera orgánica y coherente. La metodología genera un flujo de retroalimentación por parte del cliente, del cual este ni siquiera es consciente: "clients generally remain blissfully unaware of the feedback they provide."⁹⁶ Pero aun que sea inconscientemente, los clientes del pseudopsíquico brindan en su retroalimentación una enorme cantidad de material para que éste trabaje creando posibles significados e interpretaciones posibles que despierte la identificación del cliente. "In the course of a successful reading, the psychic may provide most of the *words*, but it is the client that provides most of the *meaning* and *all* the significance."⁹⁷ Además podemos ver que el método elegido es irrelevante, pues es el grupo de técnicas en sí el que genera el efecto:

⁹⁶ Ian Rowland. *Op.Cit.* Pág. 109 ["los clientes generalmente se mantienen dichosamente inconscientes de la retroalimentación que proporcionan."]

⁹⁷ *Ídem.* Pág. 60 ["Durante el curso de una lectura exitosa un psíquico puede proporcionar la mayoría de las *palabras*, pero es el cliente el que proporciona la mayoría de los *significados* y *todo* el sentido."]

In cold reading terms, the actual significance each card is deemed to have is irrelevant. A serious book on interpreting tarot cards may tell you that 'The Tower' signifies change in existing relationships. However, the cold reader can attribute whatever significance she wants to any card, whether or not it accords with conventional tarot lore. All that matters is that it sounds convincing, and that it leads up to that all-important prompt for feedback.⁹⁸

El Creyente Iluso

Ahora podemos concebir la compleja ilusión a la que se ve enfrentada una persona que se acerca a un pseudopsíquico (y sobre todo a uno bien entrenado). Sólo nos resta concebir el nivel casi insalvable de ilusión bajo el que se encuentra una persona cuando se acerca a un pseudopsíquico teniendo ya un grupo de creencias previas en el tema, es decir, teniendo ya un marco mental previo de creencia en la existencia de los poderes psíquicos.

El "creyente" será recibido por el pseudopsíquico que le presentará todo bajo el marco mental de la "realidad psíquica y paranormal" de la situación (de la sesión). "By presenting an effect in a way that corresponds to prior beliefs, the pseudo-psychic may establish or reinforce the belief that what he does is psychic rather than conjuring."⁹⁹ El "creyente" jamás dudará que pueda ser otra cosa que "real". De hecho, el proceso de "aciertos" o de "pruebas y evidencias paranormales" probablemente se detonará mucho más rápida y eficientemente. "The expectations and desires of the observer may influence observation and interpretation of events, and this may enhance the effect as well as help conceal the method. Cold-reading relies on the spectator interpreting general statements in such a way that they have personal relevance."¹⁰⁰ El creyente estará sumamente **involucrado** en la situación a nivel **personal**,¹⁰¹ y tanto más cuanto 1) jamás sospecharía que existe un método no-paranormal y 2) si llegara a sospecharlo, ¡no querría

⁹⁸ *Ídem*. Pág. 75 ["En términos de lectura en frío, el significado particular que cada carta se supone tener es tenido por irrelevante. Un libro serio acerca de la interpretación de cartas del tarot puede decirte que 'La Torre' significa un cambio en las relaciones existentes. Sin embargo, el lector en frío puede atribuir cualquier significado que quiera a cualquier carta, tanto si se corresponde con las convenciones de la sabiduría tradicional del tarot. Todo lo que importa es que suene convincente, y que conduzca hacia esa importantísima provocación de retroalimentación."]

⁹⁹ *Peter Lamont & Richard Wiseman. Op. Cit.* Pág. 113 ["Al presentar un efecto de modo que éste se corresponda con las creencias previas, un pseudo-psíquico puede establecer o reforzar la creencia de que lo que hace es de hecho psíquico más que prestidigitación."]

¹⁰⁰ *Ídem*. Pág. 116 ["Las expectativas y deseos del observador pueden influenciar sus observaciones e interpretaciones de los eventos, y esto puede aumentar el efecto a la par que ocultar el método. La lectura en frío se basa en que el espectador interprete afirmaciones generales de un modo tal que ellas tengan una relevancia personal."]

¹⁰¹ Y recordemos que el 'involucramiento a nivel Personal' es el estado en que más fácilmente es manipulable el espectador por cualquier tipo de mago ilusionista y sus derivados. Por lo tanto bajo dicha disposición es más fácilmente manipulable por el pseudopsíquico que finalmente no deja de ser un ilusionista (pues usa las técnicas para generar una apariencia de lo que de hecho no es el caso).

descubrirlo!, ya que entre otras cosas, un cliente: "does not wish to believe she has given her time, money and trust to a fake."¹⁰²

Cuando las personas no quieren descubrir el método, ya sea porque no sepan que existe siquiera o más bien porque *quieren* que sea real y *que exista lo que desean que exista*, no habrá atención alguna buscando el método, por lo que toda la atención estará en el efecto, absorbida totalmente por éste. "Among spectators who believe in the ability of the pseudo-psychic, suspicions about non-psychic methods [como la "lectura en frío" y la "lectura en caliente"] are minimal. Since the spectators already have an explanation there is nothing to look for."¹⁰³ Al que enmarca el evento como psíquico, su misma interpretación le funciona como "solución falsa", y en tanto que tal, la *despistración* del creyente está completa. Una persona que cree que lo que experimenta se debe a habilidades psíquicas no se verá animada a buscar métodos alternativos porque cree conocer ya el método. Inmersa en el efecto por completo sin el estorbo de ninguna sospecha: se vinculará más rápido, lo concebirá a nivel personal más rápido, y "notará más aciertos y lo hará más velozmente". La creencia previa en la existencia de los métodos paranormales es el arma más grande a favor del charlatán ya que intensifica y refuerza el velo de la ilusión que él monta y refuerza.

Además el *carisma* (del que ya hemos hablado) del pseudopsíquico será otro elemento importante de seducción que también tendrá su particularidad atractivísima para el creyente. Esto se debe a que el carisma del pseudopsíquico es muy particular e implica un tipo de convicción tanto en sus habilidades, poderes y la realidad paranormal, como un trato y comportamiento "halagador respecto a la persona". El pseudopsíquico trata con "seriedad" lo que es "cosa seria", es decir, la personalidad y las "verdades interiores y profundas de la persona", o las conexiones de la persona con sus seres queridos en los casos mediumnísticos.¹⁰⁴

Así pues, podemos redondear toda la situación y experiencia del creyente como nos propone Derren Brown:

Consider the common situation. The sitter arrives. She is (generally) a woman, looking for help and magical solutions. She is open to the idea of paranormal abilities, and has had this psychic recommended to her by a friend who swears by her. Our sitter is invited into the private home of the psychic who is immediately warm, attentive and friendly. Not only is the psychic promising to be a sympathetic ear, she is also offering something undeniably wonderful: the use of magical techniques in areas where the pedestrian opportunities found in the real world have fallen short.

¹⁰² Ian Rowland. *Op.Cit.* Pág. 51 ["no desea creer que le ha dado su tiempo, dinero y confianza a un charlatán."]

¹⁰³ Peter Lamont & Richard Wiseman. *Op. Cit.* Pág. 77 ["Entre los espectadores que creen en la habilidad del pseudo-psíquico, la sospechas acerca de métodos no-psíquicos [como la "lectura en frío" y la "lectura en caliente"] son mínimas. Siendo que los espectadores ya tienen una explicación, no hay nada más que buscar."]

¹⁰⁴ Debe notarse que este supuesto "respeto por la persona" es una grotesca burla, ya que todo ese acto es una enorme pérdida de tiempo y vida en una nada absurda. Robarle a dos individuos el tiempo de esa manera (tanto el tiempo del creyente como el del pseudopsíquico son "robados" o "dilatados" al ser invertidos en una acción carente de sentido, propósito y utilidad: invertidos en un acto estúpido en tanto que no beneficia de manera real a ninguno de los dos) no es en absoluto un trato respetuoso ni digno.

The psychic offers the most irresistible promise that one human being can make to another: she will completely understand you. She will see right to the heart of your problem with a special clarity and offer you the solution no-one else can see. All this will be qualified by the psychic's initial statement that she herself cannot always get information exactly; that she will pass on what comes through her and it is up to the sitter to make it fit. The responsibility is not the psychic's, and if it doesn't work, it's not her fault.¹⁰⁵

Es impresionante lo vulnerables que podemos ser ante la posibilidad de caer en ciertas ilusiones y hasta dónde esto puede llegar.

If you have a good grasp of how cold reading works, and how to block it, then it cannot be used on you. Otherwise, it can. It makes no difference how smart, highly-qualified or intellectually brilliant you may be. None of these qualities present any difficulty to a good cold reader.

Incidentally, the same is true of any kind of skilled deception. **If you know how the deception works, then you cannot be deceived by it. If you do not know, then you can.** A rocket-scientist can be fooled by a deceiver, because she knows about rocket science and not deception. Expertise in one field does not automatically transfer to another.¹⁰⁶

Y esta vulnerabilidad se activa ante la mezcla de nuestros propios y variados "talones de Aquiles" con ciertas circunstancias (en este caso, la aplicación sobre nuestros "talones de Aquiles" de un cierto conjunto de técnicas). Hemos visto cómo podemos estar a la merced de un hábil manipulador (el pseudopsíquico) que nos puede llevar a caer bajo ilusiones tan tremendas como la de la realidad de 'lo psíquico' y sus poderes paranormales. Se nos puede llevar a creer que es el caso que alguien sabe algo de nosotros que consideramos no podía saber y, además, eso nos puede llevar a creer

105 *Derren Brown. Tricks of the Mind. Op. Cit.* Pág. 329 [las negrillas son mías] ["Considera la situación típica. Una cliente llega. Ella es (generalmente) una mujer, buscando ayuda y soluciones mágicas. Está abierta a la idea de las habilidades paranormales, y una amiga le ha recomendado a esta psíquica, jurándole por su vida que es buena. Nuestra cliente es invitada a pasar al hogar (privado) de la psíquica que es un lugar naturalmente cálido, atento y amigable. La psíquica no sólo promete ser un oído simpatético, también ofrece algo innegablemente maravilloso: el uso de técnicas mágicas en aéreas en las que las oportunidades usuales que se encuentra en el mundo real no han rendido frutos. **La psíquica ofrece la más irresistible promesa que un ser humano puede hacerle a otro: ella te comprenderá completamente. Ella verá justo el interior de tu problema con una claridad especial y te ofrecerá una solución que nadie más puede ver.** Todo esto será delimitado por las afirmaciones iniciales de la psíquica de que ella misma no puede siempre obtener una respuesta exacta; que ella sólo podrá transmitir aquello que pase a través de ella y que le corresponderá a la cliente el darle sentido. La responsabilidad no recae en la psíquica, y si no funciona, no es culpa suya."]

106 *Ian Rowland. Op.Cit.* Pág. 21 [las negrillas son mías] ["Si tienes una buena noción de cómo funciona la lectura en frío, y de cómo bloquearla, entonces no puede ser utilizada en ti. De otro modo, puede ser utilizada en ti. No hace ninguna diferencia que tan inteligente, altamente calificado o intelectualmente brillante puedas ser. Ninguna de estas cualidades le representara dificultad alguna a un buen lector en frío.

Incidentalmente lo mismo es verdad para cualquier tipo de engaño. **Si tú sabes cómo funciona el engaño, entonces no puedes ser engañado por éste. Si no sabes cómo funciona, entonces puedes serlo.** Un científico espacial puede ser engañado por un charlatán, porque puede saber todo acerca de ciencia de cohetes y no de engaños. La pericia en un campo no se transmite automáticamente a otros."]

fehacientemente que tal hecho funge como prueba de la existencia de una realidad paranormal.

Sólo nos falta agregar en este enredo las bases de uno de los sistemas de pensamiento circular tal vez más populares. Una persona cree o tiene cierta sospecha de que existe tal cosa como una "realidad paranormal" (no sabe a ciencia cierta porqué lo cree, pero lo más probable es que lo crea por una mezcla de sus sesgos cognitivos mezclados con sus experiencias ambiguas para las cuáles no tuvo elementos explicativos salvo los de su educación casera y la influencia educativa de su entorno -que puede reforzarle sus creencias con historias, revistas, libros y programas de fantasmas, psíquicos, "misterios", etc.). Las personas interpretan como mejor pueden ciertos hechos aislado -que fueron vagos, poco-concluyentes e inverificados- y a falta de mejor explicación e información, se explican e interpretan la vaguedad de dichos eventos con la noción vacía de "realidad paranormal".¹⁰⁷). Una persona en esta situación de creencia, puede acudir con un supuesto psíquico en quién cree porque cree que existe la realidad paranormal y, por lo tanto, pueden existir los poderes del psíquico. Cuando el psíquico "acierta", su "acierto" funciona como prueba y evidencia de que la realidad paranormal existe. **Pero** en este proceso la existencia de la supuesta realidad paranormal se prueba por los fenómenos del psíquico, **pero** la existencia de los fenómenos del psíquico se prueban por la existencia de la supuesta realidad paranormal. Entonces, ¿qué existencia está comprobada más allá de la **existencia de un sistema de creencias circular**?

Pero será posible que los "talones de Aquiles" pudieran activarse sin la influencia externa intencional de un hábil manipulador. ¿Podría alguien creer en la cuestión psíquica sin un manipulador externo? ¿Podría alguien concebirse a sí mismo poseedor de poderes psíquicos y auto-convencerse de ello sin necesidad de un tercero? ¿Podría alguien realizar acciones que fueran altamente similares o idénticas a las implicadas en las "técnicas de lectura en frío" de manera intuitiva? ¿Podría alguien caer ante las técnicas de "lectura en frío" y los ilusorios efectos que ya conocemos, y más aún, utilizarlas, sin saber que lo hace? Veremos que es posible y cómo.

¹⁰⁷ Todo el proceso de cómo podría gestarse el pensamiento supersticioso y mágico mezclando características cognitivas del individuo **junto** con su experiencia **junto** con la influencia sobre éste de su entorno social se entenderá a profundidad al analizar las diversas secciones de la Parte II.

PseudoPsíquicos Auto-Sugestionados

La prueba del Auto-Ilusionismo

"we can do something without "knowing" it."

[“podemos hacer cosas sin “saberlo.”]

-Steve Paxton.

Hemos visto que en su base, las técnicas de "lectura en frío" no son otra cosa sino técnicas o modos de comunicación y de empleo del lenguaje. Vimos también que se componen de una amplia variedad de estructuras y que en su conjunto generan diversos efectos que se conjugan para dar las "impresiones" de fenómenos psíquicos. Vimos también que estas "impresiones" se dan por el modo como las técnicas de "lectura en frío" interactúan e influencian las tendencias de atención e interpretación del individuo (es del modo como está dispuesto y conformado el individuo tanto por 1) *sus tendencias cognitivas generales* –la naturaleza de su atención, memoria, concentración, etc.- como por 2) *los marcos mentales particulares que maneja* -y las respectivas expectativas que se siguen de estos marcos-, que se sigue que éste sea vulnerable a *despistraciones* de su atención y de sus interpretaciones y consideraciones). Ahora, bien podría darse que alguien, de manera intuitiva, comenzara a usar el lenguaje de modos que su uso se asemejara a alguna o varias de las técnicas de "lectura en frío" en un mayor o menor grado. No sería muy difícil en tanto que, cómo vimos, la "lectura en frío" implica solamente modos de hablar con otro acerca de temáticas de su vida, con cierta tendencia a lanzar "afirmaciones al aire" y a lanzar ciertos tipos de preguntas, cargados de una ambigüedad suficientemente flexible. Si las formas de hablar de una persona se asemejaban un poco a los patrones de "lectura en frío", bien podrían producir dichas formas similares de usar el lenguaje un efecto semejante al del uso de la "lectura en frío" intencional y sistemático. En conclusión, podría darse el caso de que una persona se tornara en un pseudopsíquico no por el camino del charlatanismo, sino por el camino de la práctica accidental que le desarrollara un modo de hablar semejante a la "lectura en frío", y que accidentalmente le desarrollara a su vez una intuición de cómo usar el lenguaje ante otra persona. Todo esto mezclado con ignorancia y sugestión pueden llevar a alguien a creer que posee poderes paranormales. Y este es el caso, por ejemplo, de Susan Blackmore:

It is perfectly possible for someone to become a skilled cold reader without realizing it. Anyone who begins to give **readings to friends for fun will get at least a few very favourable responses**. The longer they carry on, the more they **will develop the knack of saying things which people find meaningful**. Before long, they will be quite convinced of their own innate psychic gifts, based on the **very favourable reactions** they get. The best account of this process is probably Susan Blackmore's book 'The Adventures of a Parapsychologist', in which **she relates how she herself**

began to believe she must possess a psychic gift. In time, she was able to see she was in fact cold reading without even trying.¹⁰⁸

Susan Blackmore, hoy reconocida investigadora en psicología, escritora y divulgadora sobre temas del estudio científico y filosófico de la consciencia, comenzó su carrera con una fuerte intriga e inclinación hacia temas de parapsicología (el área de la psicología enfocada al estudio de los fenómenos denominados 'paranormales' de la mente como son "percepción extra sensorial, "experiencias extracorporales", etc.). De su inclinación por lo paranormal dice en su libro: "Why did I come to think the paranormal was so important? I can only say that, like so many others (and just as illogically), it happened through personal experience."¹⁰⁹ Así pues, aún contra el consejo de sus tutores de la universidad de Oxford (y aún más provocada por la negativa de ellos) decidió adentrarse en el área de los estudios parapsicológicos. Sin embargo, en todo el proceso de estudios aprendió "how to ask questions more clearly and how to design experiments to answer them. It gave me at least the beginnings of rigorous thinking."¹¹⁰

A la par de muchas cosas, un compañero suyo en Oxford llamado Kevin, le enseñó a leer las cartas de Tarot: "He taught me well. He made me practice as much as I could, and he told me to write down every reading that I did and keep a complete record, never to read the cards for money, and finally not to consult any books but let the cards themselves be my teacher. In this way, though I don't think I had any special "gift" for it, I became a fairly good Tarot reader."¹¹¹ Tiempo después, ella montó un grupo de entrenamiento para leer el Tarot. El grupo se reunía y entrenaban unos con otros. "All of us learned to read the cards quite well. Again and again people told me I was right. They asked me how on earth I knew so much about them and how the cards worked. I didn't know how the cards worked; I only knew that it was yet another mystery."¹¹² Y de ese modo le fueron surgiendo

¹⁰⁸ *Ídem*. Pág. 194 [las negrillas son mías] ["Es perfectamente posible que alguien se convierta en un hábil lector en frío sin percatarse de ello. Cualquier persona que **comience a dar lecturas a sus amigos por diversión conseguirá por lo menos unas cuantas respuestas muy favorables**. Entre más continúen haciéndolo, más **desarrollarán 'el toque' para decir cosas que las personas pueden encontrara significativas**. Pronto, estarán bastante convencidos de sus propios dones psíquicos innatos, basados en las **reacciones, muy favorables**, que comenzarán a recibir. El mejor ejemplo de esto es probablemente el libro 'Aventuras de una Parapsicóloga' de Susan Blackmore en el que ella cuenta cómo comenzó a creer que ella poseía dones psíquicos. Con el tiempo, ella fue capaz de percatarse de que, de hecho, ella estaba haciendo lecturas en frío sin siquiera intentarlo."]

¹⁰⁹ *Susan Blackmore Ph. D. In Search of the Light: The Adventures of a Parapsychologist*. Prometheus Books. U.S.A. 1996. Pág. 13 ["¿Por qué llegué a pensar que lo paranormal era tan importante? Sólo puedo decir que, así como muchos otros (y así de ilógicamente), ocurrió a través de la experiencia personal."]

¹¹⁰ *Ídem*. Pág. 10 ["cómo hacer preguntas claramente y cómo diseñar experimentos para responderlas. Me dio mínimamente los inicios de un pensamiento riguroso."]

¹¹¹ *Ídem*. Pág. 39 ["Él me enseñó bien. Me hizo practicar tanto como me era posible, me dijo que anotara cada lectura que hiciera y que mantuviera un registro completo, que nunca leyera las cartas por dinero y, finalmente, que no consultara ningún libro sino que permitiera que las cartas mismas fueran mis maestras. De este modo, aunque no creo que yo tuviera ningún "don" especial para ello, me convertí en una lectora del Tarot bastante buena."]

¹¹² *Ídem*. Pág. 40 ["Todos nosotros aprendimos a leer las cartas bastante bien. Una vez tras otra las personas continuaban diciéndome que acertaba. Me preguntaban cómo era posible que yo supiera tanto acerca de

preguntas y posibles hipótesis. Ya que su interés era estudiar fenómenos parapsicológicos, y esto también podía hacerlo en el terreno de las lecturas de Tarot, comenzó a organizar experimentos para investigar lo que ocurría en dichas lecturas.

A lo largo de su preparación, Blackmore fue teniendo más experiencia en el montaje y desarrollo de experimentos. Fue practicando al plantear y ejecutar muchos de éstos. A su vez, fue corrigiendo muchos errores de procedimiento, de los cuales bastantes tenían que ver con nociones estadísticas y de no tomar en cuenta ciertas variables que, tiempo después, se percataba que tenían relevancia y afectaban los resultados (y la interpretación de los mismos). En gran medida es interesante y divertida su historia, ya que constantemente se narra a sí misma como una persona emocionada y atraída por lo paranormal y lo parapsicológico, y a lo largo de sus investigaciones siempre está a la búsqueda de los fenómenos que pudieran comprobarle la existencia de fenómenos de PES (Percepción Extra Sensorial) y de lo que llaman "Psi" (un modo de referirse a una supuesta energía "psíquica" con capacidad de influenciar cosas); estos fenómenos los lee constantemente en los estudios de otros (que los reportan), pero cuando ella los replica nunca obtiene resultados que le reporten la existencia de dichas cosas. Se da cuenta que muchos experimentos están hechos sin suficiente rigor, y que al aplicarles medidas más seguras y rigurosas los "fenómenos" dejan de ser reportados, dejan de "aparecer." Y así fue como se desarrollaron sus investigaciones del Tarot, refinándose cada vez más.

There were many things to control for. In a normal Tarot reading the "querent", who has come for the readings, sits right in front of the reader and responds to the things the reader says. Obviously the reader can tell immediately the sex, age, and general appearance of the querent and can get a good idea of what kind of person it is. Then she can use all the feedback given. By unconsciously watching the subtle responses to suggestions and any vague comments, the reader can guide her reading toward the right answers. This isn't to say that these processes necessarily play a large role in Tarot readings, only that if you want to find the paranormal element, you have to rule them out. This would mean that the reader and the querent had to be separated from each other.¹¹³

Así pues, realizó una serie de experimentos con el Tarot en los que ella era la tarotista. Recordemos que ella solía tener muy buen efecto con los que se sentaban a tomar la lectura con ella, pero ella no sabía explicar por qué tenía esa facilidad para acertar con información importante para sus 'receptores'.¹¹⁴ Pero al aplicar las medidas de

ellos y cómo era que funcionaban las cartas. Yo no sabía cómo funcionaban las cartas; sólo sabía que eso era misterio más."

¹¹³ *Ídem*. Pág. 62 ["Había muchas cosas que controlar. En una lectura de Tarot normal el "buscador", que ha venido por la lectura, se siente justo frente a la lectora y responde a las cosas que la lectora dice. Obviamente la lectora puede observar inmediatamente el sexo, edad y la apariencia general del buscador y puede darse una buena idea acerca de qué tipo de persona es. Luego puede utilizar toda la retroalimentación que se dé. Al observar inconscientemente las respuestas sutiles a las sugerencias y cualquier comentario vago, la lectora puede guiar la lectura hacia las respuestas correctas. Esto no significa que este proceso necesariamente juegue un gran rol en las lecturas de Tarot, pero significa que si tu quieres encontrar el elemento paranormal, tienes que descartarlo. Esto significaría que el lector y el "buscador" tenían que ser separados el uno del otro."]

¹¹⁴ Les llamamos 'receptores' y no 'clientes' ya que Blackmore no cobraba sus consultas.

rigor (que implicaban dejar de tener retroalimentación directa con el cliente, cosa que puede revelar muchísima información por medios no-paranormales) dejó de obtener resultados. Jamás encontró una evidencia relevante, ni obtuvo datos que revelaran algo de importancia en las lecturas. Finalmente dejó el Tarot atrás continuando su búsqueda de evidencias de fenómenos paranormales en otras áreas de investigaciones.¹¹⁵

Tiempo después ella realizó con un grupo suyo una versión del experimento del "Efecto Forer" (que vimos más arriba). Todos en su grupo cayeron (en su caso calificaron la certeza del "análisis de personalidad" del 1 - 7, y el promedio estuvo entre 5 y 6). Dicho estudio:

*made me think about that Tarot study I had done. Not only did I not need the paranormal to account for the success of Tarot readings, but two very simple effects would account for it all. First, people will readily accept a certain kind of reading as true of themselves and not others. And, second, the Tarot reader usually has had plenty of practice. I thought of myself. In all my years of practice with the Tarot had I simply learned to produce readings that were universally applicable, vague, or ambiguous? I even went back and did some further analysis of my own Tarot readings. **It did indeed seem that I was good at producing nonspecific and acceptable readings.** There didn't seem to be a lot of room left for psi.¹¹⁶*

La historia de Susan Blackmore es espectacular, porque es un ejemplo claro de cómo una persona puede ser acercada y lentamente llevada a creer que tiene un poder que de hecho no tiene. Prueba cómo la práctica misma y la experiencia, pueden llevarlo a uno a desarrollar habilidades (en su caso, de lenguaje y comunicación), pero creer que son *otras habilidades* las que ha desarrollado y que son otras explicaciones las que dan cuentas de los "efectos" de sus habilidades. En su caso, tanto ella como los que recibían sus lecturas eran, ambos, víctimas inconscientes de una ilusión provocada por la mezcla de sus propias ingenuidades, sus marcos mentales, sus "talones de Aquiles", mezclados con el desarrollo de un uso del lenguaje especial, por parte de Blackmore, que se asemejaba en sus formas a patrones de las técnicas de "lectura en frío" y, en consecuencia, a sus efectos (frases, afirmaciones y preguntas aparentemente pertinentes, informativas y veraces). Blackmore caía, entonces, víctima de la ilusión de tener una facultad de clarividencia gracias a la cartas y de saber cosas que no tendría forma de saber por medios naturales, y sus 'receptores' por otro lado caían víctimas de la ilusión de

¹¹⁵ Cosa que por lo visto, a años de distancia de esa época de su vida, no ocurrió y no ha ocurrido aún; terminó dejando esa rama de estudios atrás.

¹¹⁶ *Ídem*. Pág. 222 [las negrillas son mías] ["me hizo pensar acerca del estudio del Tarot que había hecho. No sólo no necesitaba de lo paranormal para dar cuenta de lo sucedido en las lecturas de Tarot, sino que además dos simples efectos podían dar cuenta de todo. Primero, las personas aceptaran sin inconvenientes un cierto tipo de lectura como verdadera acerca de ellas mismas y no de otras personas. Y, segundo, el lector de Tarot usualmente ha tenido bastante práctica. Pensé en mi misma. ¿En todos mis años de práctica con el Tarot había simplemente aprendido cómo producir lecturas que fueran universalmente aplicables, vagas o ambiguas? Incluso revisé e hice algunos análisis posteriores acerca de mis lecturas de Tarot. **De hecho si parecía ser que yo era buena para producir lecturas no-específicas y aceptables.** No parecía continuar habiendo espacio disponible para el psi."]

que Blackmore sabía cosas de sus vidas. Pero la historia de Blackmores es espectacular justo por el elemento de la no-autocomplacencia y de la seriedad de búsqueda. Muchas veces se ve tentada por otros a ser muchísimo más laxa y menos exigente en sus procedimientos para así obtener pruebas de PES y de "Psi". Pero ella genuinamente quiere evidencias confiables; por ello no puede hacer experimentos o estudios a medias, lo que la lleva al rigor de precaverse a tal grado que logra liberarse ella sola (con los estudios y la seriedad de no aceptar medias verdades o resultados complacientes), a sí misma, de la ilusión de la "lectura en frío" y los "poderes psíquicos".

Es pues posible que personas desarrollen la creencia de "tener poderes psíquicos" y no sean charlatanes, sino el producto de una serie de circunstancias que accidentalmente los llevan a dicha ilusión. Brad Henderson, en su libro sobre técnicas de "lectura en frío", llamado "*The Dance*", opina al respecto:

there are people in the world who feel that they are genuinely psychic and never attempt to employ any type of deceptive technique such as cold reading. [...] I believe that often they are good-natured men and women who are naturally gifted communicators and who can very easily process the cues we all reveal. They have enough life experience from which they can draw convincing and accurate conclusions that are appropriate for a large selection of potential clients.¹¹⁷

PseudoPsíquicos Auto-Sugestionados por su Maestría Inconsciente ***La prueba del Auto-Ilusionismo II***

Vamos a agregar a este grupo de "inocentes palomas" otro curioso grupo: el de los "sugestionados por su maestría". Cuando una persona aprende y practica asiduamente alguna actividad se va haciendo más eficiente en ella, hasta que llega un punto en que puede hacerla prácticamente sin pensar, como en automático, como si la actividad se hubiera "vuelto parte de uno" y se tornara natural y fluido el realizarla. La acción llega al punto de volverse un acto reflejo.

En ocasiones cuando esto le pasa a gente que practica técnicas de mentalismo, les puede llevar a un proceso de confusión en el que pueden comenzar a creérsela a sí mismos, es decir, pueden comenzar a creer que a pesar de todo sí son lo que "aparentan" ser y que de hecho tiene los poderes que dicen tener. La cuestión de ello puede deberse a algo similar a lo que pasa en el caso del movimiento ideomotor y la sugestión ideomotora que vimos antes en el caso de la Ouija. Un grupo de personas pueden llegar a mover una ficha de tabla de Ouija únicamente con los pequeños movimientos que ellas mismas realizan, pero pueden hacerlo bajo la ilusión de que *es algo más lo que mueve la*

¹¹⁷ Brad Henderson. *The Dance*. Brad Henderson and Henderson Productions. 2º Ed. 2007. Pág. 37 [“existen personas en el mundo que sienten que son genuinamente psíquicas y que jamás hacen uso de ningún tipo de técnica engañosa como es la lectura en frío. [...] Yo creo que generalmente son hombres y mujeres de buena-voluntad que son comunicadores naturalmente dotados y que pueden fácilmente procesar las pistas que todos revelamos. Tienen suficiente experiencia de vida desde la que pueden derivar conclusiones convincentes y acertadas, que son apropiadas para una amplia selección de clientes potenciales.”]

ficha. La realidad es que el movimiento de la ficha se deriva de sus propios movimientos, pero estos son tan pequeños, tan sutiles, que no se notan, y los movimientos de la ficha no son concebidos como propios e intencionales de los miembros del grupo. Así mismo el mentalista puede por medio de la práctica desarrollar una sensibilidad muy sutil, refinada y veloz, que lo lleve a él mismo a actuar de manera asertiva pero sin ser consciente de cómo se generó el impulso a su acción, ya que este ya no se dio a nivel intencional-consciente. De pronto, algo que antes se ejecutaba siguiendo una técnica y con un esfuerzo de consciencia activo e intencional, se da de manera espontánea y sin aparente esfuerzo, a nivel de reflejo. Entonces el mentalista puede "sentirlo" o experimentarlo como "involuntario" (al modo en que los manipuladores de un tablero de Ouija sienten el movimiento de la ficha "involuntario") y entonces interpretar dicho evento como "algo más"; como que después de todo si pudiera ser que tenga una habilidad extra.

Esto es, en cierta medida, similar a dominar el andar en bicicleta. Una persona comienza haciendo grandes esfuerzos conscientes por mantener el equilibrio a la par de pedalear y propulsarse y dirigir la máquina, pero con el tiempo y la persistencia las distintas funciones se van dominando y mecanizando hasta que de pronto la persona ya "sabe" andar en bicicleta y el acto no le toma un esfuerzo ni atención conscientes. Pero el momento en que se pasa del esfuerzo al dominio fluido y mecanizado no se nota con mucha exactitud y precisión. Sin embargo en el caso de la bicicleta la persona no llega a considerar que es una fuerza misteriosa y exterior la que ahora domina su cuerpo y la bicicleta y los mantienen en balance y movimiento. Pero en el caso de algunas técnicas de mentalismo, el llegar al punto de dominio fluido no se nota, y lo que sí se nota es el efecto (el dar una respuesta asertiva sin ser consciente del proceso). Esto deja al mentalista desprevenido (mal informado) e inconsciente, con la impresión de que el efecto se dio pero no tras un esfuerzo intencional y consciente de él, y a falta de información explicativa (como la aquí presentada) el mentalista puede concluir: si el efecto se dio, y él "no hizo nada intencional", entonces lo único que puede explicar el fenómeno es que en verdad posea una habilidad extrasensorial.

Un ejemplo magistral de esto lo dio Orson Wells en una entrevista en la que relataba la época de su vida en que fue "psíquico". Wells, entre otras cosas, era practicante de magia de ilusionismo. Siguiendo ese camino llegó a aprender el arte de la "lectura en frío". En alguna ocasión, tiempo después, Wells comenta que rentó un local y puso un anuncio que decía: "Se lee la fortuna. \$2.00". Se disfrazó con un turbante y se hizo pasar por el Dr. Swami. Así pasó un buen tiempo dando consultas (que terminaba por no cobrar, pues le daba pena al final quitarle a la gente su dinero por ello). En cierto momento, dice que comenzó a creer en sí mismo más allá de la técnica. Esto se dio cuando al entrar una mujer vestida de rojo, él le dijo inmediatamente y sin pensarlo (es decir, sin pensar de manera consciente e intencional en qué decir y cómo decirlo según las técnicas de "lectura en frío"), que había perdido a su esposo, dato que la mujer corroboró y comenzó a llorar. Este evento llevó a Wells a detener sus actividades como "lector de fortunas."

En esa narración, el fenómeno en el que el ejecutante comienza a creer que tiene "poderes" realmente, Wells lo llama la "enfermedad ocupacional" de los "lectores de fortuna." Lo interesante es que, además, no es el único que habla de dicha enfermedad.

Banachek (un famoso mentalista) advierte la siguiente precaución a los que aprenden y practican la técnica de "lectura de músculos" (o "lectura de pensamientos psicofisiológica") y la desarrollan al nivel en que ya no necesitan el "contacto directo": "Do not be surprised if you start to believe in your own *psychic abilities* once you become proficient in non-contact thought-reading. It has happened to others. Just remind yourself how and where you started to learn these techniques to put you back on track."^{118, 119}

De la misma manera y para los practicantes de "lectura en frío" (ya sea que la usen para mentalismo de entretenimiento o para dar sesiones como "pseudopsíquicos") Brad Henderson hace la siguiente advertencia:

A word of caution is in order. Please remember that by reading this book [se refiere a su manual de técnicas de lectura en frío: "The Dance"], at some deep level, you inherently realize that you are not a "hmm hmm real" psychic -whatever that may be. During the course of your career, particularly if you are afforded the opportunity to practice regularly, there will arise many occasions when the accuracy of your "vibes" will surprise even yourself.

Remember that as we become better cold readers, we are also becoming better communicators. Communication is a two-way street. Not only is it about getting our points across effectively, it's also about watching and adapting our communication style to each and every audience. To do that, we as human beings are constantly processing minute amounts of information, much of which we choose to ignore in our conscious perceptual matrix. However, better communicators "see" more. This may not be a conscious process but more of an intuitive one. It becomes very reasonable for our minds to put two and two together from the seemingly ignored cues we are constantly receiving. I am fully convinced that our psychic hits come from these types of situations, when our **skills as communicators go on autopilot** and deliver to us the perfect thing to say.¹²⁰ [...] As a further caution, let us not forget that **we**, like our sitters, **only tend to remember our hits.**¹²¹

¹¹⁸ *Banachek. Psychophysiological Thought Reading or Muscle Reading and the Ideomotor Response Revealed.* Magic Inspirations. U.S.A. 2002. Pág. 39 ["No te sorprendas si comienzas a creer en tus propias *habilidades psíquicas* una vez que te vuelvas competente en la lector-de-mentes sin-contacto. Le ha pasado a otros. Sólo recuerda cómo y dónde comenzaste a aprender estas técnicas para reubicarte."]

¹¹⁹ Cabe aclarar que la técnica sin-contacto implica una observación muy refinada del lenguaje corporal (ideo-motor) de las otras personas.

¹²⁰ *Brad Henderson. Op. Cit.* Pág. 37 [las negrillas son mías] ["Unas palabras de precaución son pertinentes. Por favor recuerda que al leer este libro [se refiere a su manual de técnicas de lectura en frío: "The Dance"], en algún punto profundo, tu inherentemente te percatas de que no eres un psíquico "ehemm ehemm real" –lo que sea que eso pueda ser. A lo largo del curso de tu carrera, particularmente si se te da la oportunidad de practicar regularmente, se darán muchas ocasiones en las que la certeza de tus "vibras" te sorprenderá incluso a ti.

Recuerda que al irnos convirtiendo en mejores lectores en frío, también nos estamos convirtiendo en mejores comunicadores. La comunicación es una calle de dos sentidos. No sólo se trata de transmitir efectivamente nuestro mensaje, se trata de observar y adaptar nuestro estilo de comunicación a cada tipo de audiencia. Para hacerlo, nosotros como seres humanos estamos constantemente procesando pequeñísimas cantidades de información, mucha de la cuál preferimos ignorar en nuestra matriz perceptual consciente. Sin embargo, los mejores comunicadores "ven" más. Esto puede no ser un proceso consciente y más bien un proceso intuitivo. Se vuelve muy razonable para nuestras mentes el sumar dos y dos de indicios aparentemente ignorados que constantemente estamos recibiendo. Estoy completamente convencido de

Podemos considerar entonces esta enfermedad ocupacional que le da a los psíquicos como la “enfermedad ocupacional de autosugestión por eficiencia experta desubicada”, y algunos llegan al Auto-Ilusionismo por medio de ese camino.

Auto-Ilusionismo

“¿cómo no va a ser la más reprochable ignorancia la de creer saber lo que no se sabe?”
-Sócrates.

Todo este recorrido desde el arte de la magia y la labor del mago ilusionista, las técnicas y métodos para los efectos, las "estrategias de ocultamiento" (despistración física y psicológica), el particular papel del mentalista, las técnicas de "lectura en frío", y el fenómeno del pseudopsíquico charlatán, lo hemos hecho para permitirnos llegar a conocer y entender a profundidad el caso de los pseudopsíquicos por auto-sugestión (tanto el que lo es por ignorancia como el que lo es por "enfermedad ocupacional de autosugestión por eficiencia experta desubicada"). Ahora sabemos a profundidad y claridad todo lo que hay alrededor y que permite la existencia del hecho de que uno se pueda auto-sugestionar y auto-engañar sin la necesidad de un manipulador externo.

Hicimos todo el viaje para comprender el fenómeno del ilusionismo, y así comprender que somos ilusionables. Que no somos infalibles, que nuestra atención e interpretaciones del mundo son vulnerables y son manipulables. Que se nos puede llevar a experimentar aquello que no es el caso, aún cuando no queramos. Que la ilusión se sigue de la diestra manipulación que hace un experto (un mago, un mentalista o un pseudopsíquico) de nuestras atenciones e interpretaciones. Hemos llegado incluso a ver que la ilusión que un pseudopsíquico nos puede provocar, también nos la podríamos llegar a provocar nosotros mismos. Llegamos por lo tanto a ver la posibilidad, tal vez temida, tal vez añorada, pero inexorable, del auto-ilusionismo.

Existe la posibilidad de que nos auto-ilusionemos. Existe la posibilidad de que nosotros mismos nos llevemos a experimentar lo que no es el caso, y de que lo hagamos sin siquiera saberlo. Existe la posibilidad de que nuestras "falencias" cognitivas junto con nuestro entorno y nuestras acciones se conjuguen produciéndonos un espectáculo de luz, sonido y magia. Y dicho espectáculo bien podría ser nuestra vida misma; la vida que creemos vivir bien podría ser -tanto parcial como totalmente- una ilusión, en tanto lo que nosotros creamos ser y lo que creamos estar viviendo.

El pseudopsíquico auto-sugestionado cree ser alguien que no es y cree tener poderes que no tiene. Cree poder hacer cosas que no puede y cree estar en contacto con cosas que no son. Cree estar pues en un mundo de "realidades" paranormales, mundo que, en resumen: no existe. Así pues, el pseudopsíquico auto-sugestionado, cree estar en

que nuestros aciertos psíquicos provienen de ese tipo de situaciones, dónde nuestras **habilidades como comunicadores entran en piloto automático** y nos dejan con la cosa perfecta qué decir.”]

¹²¹ *Ídem.* Pág. 37 [las negrillas son mías] [“Como una precaución más, no nos permitamos olvidar que **nosotros**, como nuestros clientes, **sólo tendemos a recordar nuestros aciertos.**”]

un lugar que no existe siendo alguien que no es. No existe aquello que cree ser el caso en su vida: la vida que cree vivir no existe. Vive una mentira. Y por otro lado lo que en verdad sea él y el mundo en el que vive lo desconoce. No puede conocer lo que de hecho sea el caso en tanto que sus creencias, al hacerle creer que conoce lo que son de hecho las cosas, le obstruyen y distraen de percatarse de lo que de hecho es el caso de la misma manera que una persona atrapada por un buen truco no puede conocer el método (porque su *sospecha* y por lo tanto su *interés* y su *atención* están distraídos en una “serie causal falsa”). El pseudopsíquico autosugestionado *crece que ya conoce el método*, por tanto **no busca** solución alguna (¿”solución” a qué si ya “sabe” lo que es el caso?), y por tanto se queda atrapado en la ilusión... en la auto-ilusión. El propio carisma que tiene su creencia lo atrapa en la auto-convicción de que está en lo correcto y que no hay nada que dudar. Y así, al vivir una vida de “psíquico”, vive *una vida en la que nada puede, en un mundo en el que nada es y en el que él no hace nada*.

1) *Nada puede* porque lo que cree que puede hacer y el poder que cree tener no existen.

2) *Vive en un mundo en el que nada es* porque todo es producto de su fantasía. Por ejemplo, en el mundo que cree vivir:

-“Existe” una compleja realidad paranormal.

-“Existen” entes y objetos pertenecientes a dicha realidad.

-“Existen” la percepción, receptividad, sensibilidad y acceso a dichos entes y objetos.

-“Existen” reglas y características particulares del “acceso a la realidad paranormal”, de las “receptividades” y “sensibilidades” (pueden ser “más o menos intensas”, “más o menos claras”, “más o menos turbias”, “más o menos fomentadas por la ‘actitud’ de las personas”, y su calidad puede depender del día, de las “vibras” del cliente, de la “disponibilidad” de lo misterioso y de las ‘fuerzas ocultas’ en un momento dado, etc.).

-“Existe” el hecho de que el pseudopsíquico ‘tiene’ poder de acceso a esa realidad y sus objetos y entes, y “existe” el hecho de que ‘participa’ de esas percepciones, receptividades y sensibilidades.

-“Existe” el hecho de que con esos poderes ‘ayuda’ a los demás como un ‘canal’ o ‘intermediario’ (*médium*)”.

Pero el hecho es que no es el caso nada de eso. No es el caso que ayude (ni a otros ni a sí mismo), y es que ¿cómo ayudaría si no es el caso que tenga un conocimiento sobre otra persona que se pueda calificar de significativo y relevante? Sería significativo y relevante si demostrara poseer un conocimiento altamente certero, directo, claro y con una alta frecuencia de aciertos. De hecho, para que fuera relevante y significativa la práctica de un pseudopsíquico debiéramos esperar y exigir una frecuencia de aciertos idealmente del 100%, o cuando menos cercana al 100%. Pero el conocimiento que manifiesta ‘tener’ no es mejor que el que una persona con afirmaciones ambiguas y adivinando al azar puede lograr. Aún en el mejor de los casos en que un pseudopsíquico más experimentado muestre una mayor frecuencia de aciertos, estos no suelen superar el nivel de “asertividad” que pueden lograr profesionales de la

observación y la manipulación del lenguaje -con 'lectura en frío'- como Ian Rowland o Derren Brown (y que probablemente Orson Orwell también habría logrado manifestar si no hubiera renunciado a su carrera como psíquico).

Los pseudopsíquicos:

-No superan a un profesional de la comunicación y lectura en frío, y en muchos casos ni siquiera superan a un individuo promedio adivinando al azar (que se ayude con un poco de observación y deducción natural).

-No destacan significativamente ni en la claridad ni en la certeza de sus afirmaciones. Tienden a dar datos ambiguos y a hacer afirmaciones abiertas en lugar de dar datos exactos y hacer afirmaciones específicas. (Además la presencia de afirmaciones específicas es notoriamente baja, y en muchos casos se le puede asignar a la adivinación al azar, a la 'lectura en caliente' o a la regurgitado de datos disfrazados como nuevos pero que ya habían recibido de su "cliente" anteriormente por medio de la retroalimentación del mismo).

-No destacan significativamente en la frecuencia de aciertos -de las afirmaciones que hacen- de modo que dicha frecuencia fuera considerable tanto por cliente como por totalidad de clientes. Es decir, que esperaríamos que 1) la frecuencia de aciertos con las afirmaciones que hacen a una persona particular fuera por mucho muy superior al 50% y de hecho cercana al 100% (es decir que, prácticamente, buscaríamos que no hubiera en la "información" que brindan nada de adivinanzas ni aproximaciones vagas o vagos semi-aciertos) y además, 2) que esa frecuencia alta se mantuviera constante con la totalidad (100%) o la gran mayoría (casi el 100%) de distintos clientes y/o personas 'atendidas'.¹²²

De modo que el "conocimiento" que supuestamente maneja no es el caso ni que sea relevante ni que sea significativo y esto nos lleva incluso a dudar de que dichas afirmaciones sean "conocimiento" alguno. O cuando menos nos lleva a dudar que dicho "conocimiento" (si es que alguno hay) sea supuestamente "extrasensorial".

Cualquiera puede a la larga de hacer un abanico de afirmaciones específicas, atinar con una o algunas que se compaginen con datos de la vida de otra persona y, cualquiera puede a la larga -y aún más fácilmente- atinar si realiza afirmaciones de generalidades. Además este estar adivinando al soltar afirmaciones al aire puede aumentar su probabilidad de acierto si el adivinador recibe constante retroalimentación en vivo de la persona adivinada, y con más razón, si el adivinador es un buen y sensible observador al hacer las afirmaciones. Este proceso de adivinanza apoyado de una observación atenta y la retroalimentación podemos llamarlo "diestra adivinanza". Dado lo anterior, podemos decir que la supuesta "sensibilidad paranormal" provee un "conocimiento de origen paranormal" que no supera ni relevante ni significativamente al "conocimiento de origen normal" que puede proveer la

¹²² Esto quiere decir que no se consideraría relevante que acertara con una persona el 100% de los datos. Querríamos ver este nivel o un nivel cercano al 100% de aciertos por sesión, replicado en "lecturas" hechas a un grupo mayor y diverso de personas, más allá de uno o dos.

“sensibilidad normal” del azar, la adivinanza y la buena observación (en ocasiones aderezada de la diestra manipulación del lenguaje). En conclusión la supuesta “sensibilidad paranormal” no muestra una apariencia de “conocimiento” que supere el que puede aparentar mostrar la “diestra adivinanza”.

Resulta entonces que nada nos alude a considerar, y ninguna prueba relevante se nos puede brindar, que abogue por que sea el caso que de hecho existe un “conocimiento paranormal” cuando nada respalda de manera relevante ni significativa la existencia del mismo (ningún practicante nos puede ofrecer muestras y un desenvolvimiento que supere el que podríamos esperar de un “diestro adivinador” por medios de sensibilidad normales). Y del mismo modo nada respalda ni prueba de manera rigurosa, y por lo tanto convincente, la existencia de una “sensibilidad paranormal” (¿cómo considerar la existencia de una sensibilidad para un tipo de ‘conocimiento’ no-existente?). Y ya que no son de hecho el caso ni el “conocimiento paranormal” ni la “sensibilidad paranormal”, todo lo referente y derivado de estas nociones en el imaginario del pseudopsíquico, tampoco será el caso. De modo que no serán el caso ni la “realidad paranormal” ni los “entes, objetos y fuerzas” que supongan los pseudopsíquicos para dicha “realidad”. Ni es el caso que en algunos días tenga más o menor claridad y receptividad porque no es el caso que tenga receptividad –extrasensorial- alguna. No es el caso tampoco que ciertas personas emitan “vibras” negativas que entorpezcan el “flujo de comunicación”, ni que ciertas cuestiones sean “más fáciles” o “difíciles” de “ver” (dado que no existe proceso de “comunicación” que “entorpecer” ni “vibras entorpecedoras”, ni tampoco existe algo “que ver”. Tampoco puede por tanto haber “facilidad” o “dificultad” para “ver” nada). No es el caso, en conclusión, que conozca nada de lo que dice (y cree) conocer *de manera extrasensorial* respecto de otra persona (viva o muerta) o respecto de “otra” realidad.

Y finalmente retomamos el tema de la ayuda o servicio que pretende dar. Cree que ayuda, pero, dado lo anterior hemos de preguntarnos, ¿a quién ayuda y en qué? ¿Ayuda a otra persona a la que sugestionó con otra ilusión? ¿Ayuda al multiplicar ilusiones e ilusos? ¿Ayuda promoviendo ideas, nociones, emociones, reacciones y acciones respecto de lo no-existente? ¿Se ayuda a sí mismo al promover en su entorno una comunidad humana que se mueve y se ve influenciada por lo no-existente? **¿Se ayuda a sí mismo al promover en su entorno una comunidad humana que despilfarra dinero, energía, tiempo y recursos en lo no-existente, en lugar de hacerlo en áreas y en oportunidades que pudieran, objetivamente, redituarse en soluciones y mejoras intelectuales, emocionales o materiales de verdadera eficiencia y utilidad real a los problemas tanto psicológicos como materiales presentes en su entorno?**

Notamos en consecuencia cómo es que el pseudopsíquico vive en un mundo e interactúa con un mundo en el que nada es, ya que los contenidos y elementos que supuestamente conforman dicho mundo no tienen respaldo ni

sustancia y no son distintos a cosas que no-están-ahí, en tanto que no existen: son ilusiones. Por lo tanto, cuando menos en esa esfera de su vida, experimenta, interactúa, piensa, actúa, siente y vive conforme y en relación a ilusiones en un mundo ilusorio en el que nada (de lo que cree ser el caso) es.

- 3) *Y vive en un mundo en el que él mismo no hace nada*, es decir, no hace nada *real*. Evidentemente sí hace algo, pero consideramos eso que hace como “nada real” en el sentido en que consideramos que no hace nada real (o nada respecto de lo real) un sonámbulo.

Lo que hace el pseudopsíquico no es distinto de lo que hace un sonámbulo. Por ejemplo, un sonámbulo en la sala de su casa hace cosas, sin duda, pero no son las cosas que el sonámbulo cree que hace: el sonámbulo “está en otro lugar” –el del sueño- “haciendo otras cosas” –las del sueño- que no se corresponden propiamente con el lugar en el que de hecho se encuentra (corporalmente hablando), que es la sala de su casa. El sonámbulo bien podría estar entablando una conversación con un arlequín, siendo un rey sentado en su trono, cuando *en realidad* está sentado en el sillón de su sala hablándole y respondiéndole a un perchero. En tanto que no actúa ni interactúa en correspondencia con el lugar en el que está, decimos que no hace nada “real”, pues no hace nada propiamente con respecto al lugar en el que existe “realmente” y con el que pudiera co-existir “realmente”. Ignorante del lugar y la circunstancia en la que de hecho es el caso que se encuentra, el sonámbulo se enajena con un sueño personal, no haciendo nada (“real”) en el lugar en el que de hecho está.

Con lo dicho, notemos bien qué cosa útil hace un pseudopsíquico auto-sugestionado -o para el caso un pseudopsíquico charlatán- y notaremos que no hacen nada útil.¹²³ De hecho no hacen nada real, su acción y actividad no versa sobre nada en

¹²³ Si se considera “útil” el aliviar emocionalmente a las personas (los clientes) y permitirles “sentir” emociones placenteras de “paz”, “alegría”, etc., se estará en una equivocación. El error radica en que las personas estarán sintiendo emociones basadas en una mentira, y en tanto tal, su estado emocional es endeble y podrá perderse fácilmente. De este modo su supuesto “bienestar” provendrá de una ilusión, y por tanto dicho “bienestar” no provendrá de una solución real a sus problemas, sino de un paliativo (*no es solución si es ilusión*). Pero este paliativo les detendrá de buscar y realizar el esfuerzo por una solución real de acuerdo a lo que de hecho si es el caso, dejándoles en la dependencia del paliativo mismo y su propia fragilidad. Para empeorar la situación, esta dependencia por el paliativo los puede llevar a tornarse fanáticos defensores del sistema de ideas falso que sostiene dicho paliativo, y se frustrarán, deprimirán o enfurecerán si el sistema de ideas/creencias que sostiene al paliativo (es decir, el sistema de creencias: “lo psíquico y lo paranormal existe”) es puesto en tela de juicio o es rechazado: sentirán dicha circunstancia como una agresión. De modo que sentirán emociones displacenteras y negativas a partir de defender la “existencia” de una ilusión a la cual han generado dependencia emocional cuando ésta 1) no les solucionó sus problemas de manera contundente y real, y 2) les trajo más problemas porque ahora sus emociones dependen y se alteran por proteger y defender un ilusión por la que ahora deben velar.

De modo que decir que el acto de un pseudopsíquico es útil es como decir que el acto de una persona golpeándose la cabeza fuertemente contra un muro es útil si resulta que este acto le hace sentir bien a otras personas (sus “clientes”), sólo por el hecho de que les haga sentir bien. Y más aún, que es útil si luego los “clientes” se alteran cuando alguien amenaza con detener a su cabeceador de muros, sintiéndose

este mundo: son lo mismo que un loco haciendo burbujas SIN jabón, un puro sin-sentido, una nada. Como hace notar Rowland: "As an industry, the psychic trade has the best client contracts of all time: "You pay me, and I promise nothing in return". [...] "*If you're not promising anything, then what am I paying you for?*"¹²⁴

El pseudopsíquico (tanto el charlatán¹²⁵, pero aún más el autosugestionado) es pues un humano bajo estado de ilusión... de auto-ilusión, y en ese estado, todo lo que concibe es falso con respecto a lo que de hecho es el caso.

Ahora, ¿por qué sería escandaloso o equivocado pensar en nosotros mismos en una situación similar a la de los "pseudopsíquicos autosugestionados"? Ya vimos que somos ilusionables (gracias a los magos, los mentalistas y los pseudopsíquicos) y, más aún, que la auto-ilusión existe. Hemos visto también que gran parte de lo que refuerza una ilusión en términos generales es el desconocimiento de lo que la compone aunado a la confianza y convicción en lo que uno previamente cree (en falsedades, en "falsas soluciones"). Ahora el único paso que falta es traspasar la posibilidad de la auto-ilusión, que analizamos en el contexto del pseudopsíquico, a nosotros en nuestro día a día. En este caso bien pudiera ser que como el pseudopsíquico autosugestionado, creamos que tenemos poderes que no tenemos, creamos que podemos hacer lo que no podemos, creamos que interactuamos con cosas con las que no interactuamos, creamos que el mundo es lo que no es y creamos que somos lo que no somos. Y del mismo modo pudieran darse los fenómenos inversos: que creamos que no podemos hacer lo que de hecho sí podemos (debido a auto-ilusiones limitantes), que creamos que el mundo no es lo que de hecho sí es, y que creamos que no somos lo que de hecho sí somos.

En el caso del pseudopsíquico autosugestionado (tanto el inocente como el que es víctima de su maestría inconsciente) vimos que parte de lo que sostiene su auto-ilusión es el despliegue de ciertas facultades y habilidades a nivel inconsciente, automático, fluido y/o reflejo (predominantemente habilidades de comunicación, patrones y modos de uso del lenguaje –del tipo lectura en frío- combinados con la tendencia al olvido de los fallos y

amenazados de perder entonces ese "bienestar" que les viene de aquello que en nada les mejora ni les soluciona nada, como si de hecho perdieran algo de relevancia cuya pérdida les fuera a perjudicar.

¹²⁴ Ian Rowland. *Op.Cit.* Pág. 126 [""Como industria, el oficio del psíquico tiene el mejor contrato para con sus clientes de todos los tiempos: "Tú me pagas y yo no te prometo nada a cambio". [...] "¿Si no me estas prometiendo nada, entonces para qué te estoy pagando?""]

¹²⁵ Consideramos al pseudopsíquico charlatán como alguien en estado de auto-ilusión no en el sentido de que crea en su poderes paranormales, sino en el sentido de que con su acto permite la degeneración de su entorno social al promover una comunidad humana que invierte recursos en nada y fomenta un sistema de pensamiento inútil e ilusorio. En tanto que tal, entorpece el desarrollo de su entorno y esto en ningún sentido puede ser benéfico para él (aún cuando le reditúe económicamente o con cierto reconocimiento social). Una persona que promueva la degeneración de su entorno y promueva la inadaptación y enajenación hacia sueños e ilusiones por parte de sus co-existentes está reduciendo la potencia de obrar y responder de sí mismo y su entorno ante las problemáticas reales que se presenten. Un ejemplo sencillo: en lugar de provocar y apoyar un enfrentamiento más enfocado a la problemática de la soledad y su comprensión y superación por medio de la autocomprensión, que además impulsaría un natural desarrollo en las facultades y capacidades de las personas (pues las personas al enfrentarse a los problemas y situaciones desarrollan sus facultades), el pseudopsíquico provee un paliativo que promueve la dependencia a servicios de escucha autocomplaciente y esperanza vana que disipan toda posibilidad de desarrollo y mantienen a las personas sin enfrentar ni revolucionar sus concepciones ni habilidades, con un sustituto mágico que anula toda necesidad de esfuerzo de genuina superación.

al recuerdo y retención de los aciertos). De la misma manera podríamos considerar la posibilidad de que en nuestro caso las facultades, capacidades y funciones que conforman nuestra experiencia se conjugaran de modo que -de manera inconsciente, automática, fluida y/o refleja- nos llevaran a concebir cosas que de hecho no son el caso. Es decir, que podríamos considerar la posibilidad de que nuestras facultades y funciones podrían activarse, sin nosotros percatarnos de ello, y de manera conjunta (al modo en que un mago aprovecha la mezcla de distintos recursos y técnicas para producir por medio de su combinación un solo y complejo efecto) producir en nuestra experiencia una ilusión. En tanto que dicha ilusión sería producto de nuestras propias funciones, facultades y habilidades mezcladas con nuestra propia ignorancia de la actividad de las mismas, ésta sería una auto-ilusión (ya que no habría un manipulador externo).

Es de importancia tornarse alertas ante esta consideración pues ya hemos visto, en el caso de los pseudopsíquicos, las consecuencias de la auto-ilusión, en tanto que llevan al auto-engaño en el que una persona vive *una vida en la que nada puede, en un mundo en el que nada es y en el que no hace nada*: y en conclusión *vive una mentira* (en lo que respecta a las áreas y esferas donde influye su ilusión).

En tanto que seres humanos nos corresponde co-existir con lo que es y no con lo que no-es. Es decir que nos corresponde co-existir con lo que de hecho es el caso (o tender a ello) y a su vez, no nos corresponde co-existir ni interactuar, en tanto podamos, con ilusiones como si éstas fueran el caso.¹²⁶ En tanto coexistamos con lo que no-es nos colocamos en una situación de peligro o, en el caso más ligero, en situación de despilfarre vital:

- 1) La situación de peligro se da ya que al co-existir con un no-ser estamos equivocados (en tanto que estaremos considerando, sintiendo, disponiéndonos y actuando ante lo que no es de hecho el caso) y por tanto extremadamente propensos al accidente y al daño (o cuando menos, mucho más propensos y vulnerables de lo que estaríamos si consideráramos, sintiéramos, nos dispusiéramos y actuáramos respecto de lo que es de hecho el caso). Cuando nos disponemos y determinamos respecto de lo que de hecho es el caso, nuestros pensamientos, sentimientos y acciones son adecuadas (o al menos más adecuadas) al contexto y situación, y por lo tanto tendemos a un incremento en nuestros aciertos y por tanto a un incremento en evitar el error, el peligro y el daño promoviendo a su vez el acierto, la solución de problemas y la mejora de las situaciones. Por tanto al actuar conforme a lo que de hecho es el caso torna nuestras acciones potentes y efectivas, y a la inversa, al actuar conforme a lo que de hecho no es el caso debilita la efectividad de nuestras acciones: nuestra potencia de obrar se incrementa cuando actuamos conforme a lo que de hecho es el caso.

¹²⁶ Por ejemplo, no tiene problema alguno que co-existamos con ilusiones en el entorno del mago ilusionista, ya que en éste no co-existimos con las ilusiones como si de hecho éstas fueran el caso tal cual las experimentamos. Recordemos el "Pacto con el Mago", en ese contexto sabemos que lo que experimentamos son ilusiones y por tanto nos relacionamos con ellas como lo que de hecho son, y nos relacionamos con el mago como lo que de hecho es: un ilusionista (y no un ungido divino de poderes sobrenaturales).

- 2) En la situación más ligera de “despilfarre vital”, bien puede ser que no exista daño ni peligro propiamente, pero habrá, mínimamente, un desperdicio y desgaste fugando energía, tiempo y recursos que bien pudieron haberse enfocado a atender problemas, realizar mejoras o simplemente contemplar lo que de hecho es el caso. En un caso así se ha desperdiciado la vida misma en algo no perteneciente a la vida (al menos se ha desperdiciado recursos en algo que no corresponde a la vida de vigilia, sólo sería útil a la vida del ‘sueño-ilusión’).

De modo que a un ser humano le corresponde co-existir con lo que de hecho es el caso. En tanto que el ser humano conoce, su actividad cognitiva debe dirigirse a procurar conocer, experimentar y pensar acerca de lo que es de hecho el caso, de modo que en consecuencia sienta, se disponga, se determine y actúe respecto a lo que de hecho es el caso. De esa manera interactuará y vivirá con lo que de hecho sea el caso habitando, como consecuencia, en el mundo (y no *sonambuleando* en el mundo “siendo” el rey de ningún lugar, “sentado” en ningún trono “hablando” con ningún arlequín). Por lo que vemos que un ser humano debiera conocer lo que le corresponde (y en el caso de nosotros, entre otras cosas, nos corresponde conocernos a nosotros mismos), y en tanto tal, estar formado –o más bien *in-formado*- y compuesto por lo adecuado (ideas, nociones y concepciones de lo que de hecho es el caso). Un ser humano debe pensar pues lo que es el caso, tanto respecto de sí mismo como respecto de todo lo demás. Si un ser humano está en estado de creencia en ilusiones, formado y compuesto por lo que no-es (es decir, pensando, sintiendo, disponiéndose, determinándose y actuando respecto de lo que no-es), es como si él mismo no fuera y en tanto que tal no es un SER-humano, sino un *no-ser-humano*, un *pseudo-ser-humano*, un *sonámbulo*. Está auto-sugestionado, y por tanto cree de sí mismo que es una cosa que no es.¹²⁷ Pensemos en una persona que esté firmemente auto-ilusionada con la idea de que se comunica con los muertos y es 'médium'. Esa persona ¿en qué piensa cuando piensa acerca de sus poderes? ¿En qué ocupa su vida cuando está pensando en los espíritus y en el "bien" que hace a las personas que “ayuda”? Porque tiene actividad cognitiva, y sin embargo, dicha actividad versa sobre nada, sobre pura imaginación vacía. ¿Y cuando piensa en sí mismo como un ser capaz de “entablar contacto con el más allá”? ¿En quién está pensando? Porque evidentemente no piensa en sí mismo, porque él no tiene contacto con ningún "más allá" ni con nada de esa "realidad" inventada que se autosugestionó. Entonces está pensando en una invención, en una falsa noción de sí mismo, en una falsa imagen-de-sí, en un espejismo, en un vacío, en una nada, en una vanidad. Pero entonces ni piensa en sí, ni piensa en el mundo, ni piensa en lo que de hecho puede, sino que piensa en puras imágenes de cosas que no existen... piensa en su ilusión, constantemente en su ilusión, y la retroalimenta auto-ilusionándose. *Nada nadando en la nada*.

¿Y nosotros seremos distintos? ¿Nuestras nociones de nosotros mismos no son ilusión? ¿Nuestra vida no es ilusión? ¿Cómo lo sabemos? ¿La probamos y la cuestionamos constantemente y rigurosamente al modo en que Susan Blackmore se

¹²⁷ Y lo más peligroso de esto es que esas creencias pueden sesgar y distorsionar el propio despliegue correcto y adecuado de las capacidades y facultades naturales propias del él mismo.

cuestionó sus supuestos "poderes" tarotistas? ¿Nos auto-examinamos y auto-examinamos nuestras vidas seriamente? O... ¿nos damos por hecho y nos involucramos convencidos de que lo que estamos viviendo y creyendo que vivimos es el caso, y que eso es indudable?

Pero ahora tan solo continuemos en la sospecha (despertando la sospecha, sacándola de la somnolencia de creer, sin duda alguna, que la vida que vivo es real y también es real quien creo ser). Lo que hemos visto y probado de hecho es que 1) La *ilusión existe*, 2) Que se puede provocar por medio de la *manipulación* de nuestra atención e interpretaciones, 3) Que por tanto tenemos "talones de Aquiles", 4) Que *desconocemos* que tenemos "talones de Aquiles", 5) Que desconocemos que *podemos ser manipulados* (al ser nuestros "talones de Aquiles" manejados), 6) Que podemos ejecutar acciones *manipuladoras sobre nosotros mismos* e incluso hacerlo *sin percatarnos* de ello y 7) Que podemos por tanto *auto provocarnos una ilusión*: que *el auto-ilusionismo existe*.

También hemos visto que un truco o ilusión encubre un método, y lo hace tanto cuanto más *despistración* genere distrayendo nuestra sospecha –reduciéndola- al hacernos creer que ya tenemos la solución (de modo que nuestra sospecha está enfocada sobre la pista de una 'solución falsa').

Podemos agregar a esto que, si bien ahora sabemos que la técnica de 'lectura en frío' existe y conocemos lo efectiva que es, también sabemos que puede ser contrarrestada si se conoce cómo funciona.¹²⁸

De hecho ahora podemos considerar que existe una posibilidad de liberarnos del engaño, y es a través de saber cómo funciona. Entonces podemos enfocar nuestra búsqueda. Si ya sabemos que la auto-ilusión es una posibilidad (que puede e incluso debe ser considerada), y esto despierta nuestra sospecha, podemos entonces iniciar una investigación para ver cómo pudiera funcionar una auto-ilusión, de modo que pudiéramos contrarrestarla. Y de hecho ya hemos comenzado a hacerlo a través de este estudio mismo, pues nos hemos dedicado largo y tendido a estudiar un ámbito de expertos en el arte de la ilusión y la manipulación; ámbito de suma utilidad para nuestro interés (el interés de nuestra sospecha de que podríamos estar bajo auto-ilusión, la curiosidad de averiguarlo, y el interés de dejar de estarlo y de prevenirnos para evitar el auto-ilusionarnos). ¿Qué mejor para reflexionar y versarse acerca del engaño que estudiando a engañadores profesionales? ¿Qué mejor estrategia para estudiar la ilusión que hacerlo investigando el proceder de los ilusionistas?

A continuación vamos pues a tratar de buscar cómo pudiera funcionar el engaño, cómo pudiera funcionar esta trampa, y cómo pudiéramos comenzar a prevenirnos de alguna forma, indagando en sus bases. Consideraremos para lo siguiente que la base que debemos estudiar es aquello en que se soportan nuestras experiencias ilusorias, aquello de lo que se sigue que podamos ser ilusionados. Para ello observaremos y consideraremos algunas cosas que el arte de los ilusionistas nos revelan sobre nosotros mismos y lo que soporta nuestras experiencias ilusorias:

¹²⁸ Remitimos nuevamente a la cita de Ian Rowland en la nota al pie n. 106.

- 1) que sí podemos ser ilusionados;
- 2) que el poder ser ilusionados nos señala que tenemos "talones de Aquiles" o "puntos ciegos" de los cuales se sigue que caigamos en no ver lo que de hecho es y más bien veamos otra cosa;
- 3) que además dichos "talones de Aquiles" y "puntos ciegos" son invisibles a nuestra consideración (o lo eran antes de que realizáramos esta investigación y consideraciones, pues muchos ni siquiera los contemplábamos);
- 4) que al no contemplarlos es evidente que no podíamos hacer nada, y por tanto no podíamos tomar medidas preventivas;
- 5) que al no poder tomar medidas preventivas ni hacer nada al respecto estábamos a merced de lo que se siguiera de los "talones de Aquiles" y "puntos ciegos", y de aceptar toda falsedad que nos reportaran -sin saber que aceptamos falsedades-;
- 6) y que por lo tanto estamos vulnerables de creer que una ilusión que se nos dé "sea de hecho el caso", quedando su realidad como ilusión encubierta por nuestra creencia en la falsedad (creyéndola veraz) que nos muestran nuestros "talones de Aquiles";
- 7) y que, en conclusión, si estamos a merced de ilusiones (5-6), y no podemos hacer nada al respecto (4) ni sabemos qué las origina (3), nuestras vidas mismas bien podrían ser una ilusión, y podríamos estar auto-ilusionado.

A la base de nuestra vulnerabilidad a la ilusión están ciertas características de nuestras facultades, y ya que de ellas se sigue la posibilidad de la ilusión, las llamaremos a modo general: ilusores. Vemos pues que la clave entonces está en hacernos visible lo invisible, es decir, hacernos visibles los "puntos ciegos" y "talones de Aquiles", y en fin, los ilusores, que antes no conocíamos. A estos los introduciremos, y sobre ellos versará la Parte II.

Parte II: Ilusores

Puntos Ciegos, Talones de Aquiles, Distorsiones y Sesgos.

Llamaremos “*ilusores*” al conjunto de “talones de Aquiles”, “puntos ciegos”, “distorsiones” y “sesgos” de conocimiento. La razón de llamarles ilusores se debe a que es por ellos que se da la posibilidad de que nosotros experimentemos cosas que de hecho no son el caso; es decir, debido a que es por ellos que nosotros somos propensos a las ilusiones.

En lo que resta investigaremos a profundidad los ilusores en términos generales y en ocasiones particulares. Veremos nuevamente y a mayor detalle, cómo el hecho de que podamos ser ilusionados implica la existencia de los ilusores. También veremos cómo una característica general y usual de los ilusores es ser “invisibles” y cómo de ello se sigue que no los notemos, ni los concibamos, ni podamos en consecuencia precavernos de su existencia y sus efectos. Esto nos permitirá entender cómo es que podríamos estar sujetos a una ilusión que no sepamos que lo es, y por ello, cómo podríamos estar en una posición de vulnerabilidad de la que se sigue que pudiera ser el caso que la vida que creyéramos estar viviendo bien pudiera ser una ilusión. Esto nos permitirá prepararnos para considerar, en la Parte III, una manera de considerar la noción de los “dormidos” y del “sueño” heraclíteo.

En esta segunda parte exploraremos algunos tipos de ilusores (para fundamentar nuestro análisis con casos específicos) que hoy por hoy se han ya comenzado a investigar en distintas esferas del estudio de la cognición humana. Organizaremos nuestro estudio de la siguiente manera:

1º Ilusiones Perceptuales.

2º Ceguera a la ceguera. Siendo los ilusores “la ceguera”, analizaremos nuestro desconocimiento e ignorancia respecto de ellos en general, siendo esta ignorancia respecto de su existencia lo que llamamos “ceguera a la ceguera”. A la par veremos las causas naturales y consecuencias de la misma.

3º Ilusión de las “Intuiciones generales de confianza, atención y conocimiento”. Veremos que, al desconocer los límites y cegueras de nuestras facultades podemos generar nociones falsas de lo que éstas pueden. Al tener nociones falsas acerca del poder de nuestras facultades podemos desarrollar intuiciones acerca de capacidades y/o características de nuestras facultades que de hecho no son el caso. Eso nos lleva a confiar en nuestras facultades ilusamente (de ahí la ‘ilusión de confianza’). La confianza ilusoria en nuestras facultades nos provoca creer que tenemos un poder y capacidad de conocimiento que no poseemos: *e.g.*, creemos que prestamos atención a lo importante y que conocemos y notamos más de lo que de hecho conocemos y notamos de una escena o situación. Todo esto anula cualquier sospecha que pudiéramos tener de que no estemos notando algo, o de estar pasando cosas por alto, y esto nos lleva a acomodarnos en la confianza y sobre-estima (equivocada) de nuestras habilidades, capacidades y facultades.

4º Ilusiones Formales. Veremos estrategias y modos de procesar o considerar la información que se nos presenta en la experiencia, que se dan de manera automática y sin ser influidos por ninguna intención o motivación personal. Es decir, que en ciertas circunstancias, sin estar emocionalmente involucrados o comprometidos con una situación (lo que en ocasiones puede influenciarnos en la interpretación de una situación) podemos sin embargo sesgar la interpretación y/o procesamiento de la misma. Tenemos tendencias automatizadas que procesan formalmente dicha información de una determinada manera como “atajos”, “recetas” o “estrategias” de procesamiento, pero que en muchas ocasiones resultan equivocadas, ineficientes y limitantes.

5º Ilusiones de la memoria. Veremos algunos de los “falones de Aquiles” que editan, modifican, omiten o agregan elementos a nuestras memorias provocando distorsiones en sus contenidos.

6º Ilusiones por involucramiento personal. Veremos modos en que motivaciones e intenciones de tendencia personal influyen el proceso de pensamiento, conocimiento, interpretación, etc.

7º Ilusiones por moldeado, presión e influencia social. Veremos cómo el contexto social influye motivaciones, intenciones, interpretaciones, comportamientos y creencias en nuestros procesos de pensamiento, sentimiento, valoración, juicio, etc. Analizaremos cómo influye lo social en nuestra noción de pertenencia al grupo, nuestras nociones de identidad e identificación, y los vínculos que éstas tiene con las nociones de nosotros mismos que manejamos. Veremos a su vez la influencia de los otros cuando fungen como fuentes de información para nosotros (o cuando nosotros fungimos como fuentes de información para otros), observando, entre otras cosas, algunas distorsiones que pueden darse en los procesos comunicativos.

Anteriormente notamos cómo un gran complejo de técnicas se combinaban para dar paso a la potentísima ilusión de la "lectura en frío" que da la apariencia, aún a alguien muy instruido, culto, inteligente e incluso escéptico, de que hay personas que poseen “poderes psíquicos”. De modo similar proponemos estudiar en este caso una enorme batería de ilusores, para que en primer lugar el lector pueda concebir la enorme complejidad del problema (no son uno o dos ilusores de los que debemos precavernos, sino que son legión) y “sienta” la dificultad de la situación. Y en segundo lugar, para que conciba entonces que no es a la ligera que proponemos en la tesis una verdadera y seria posibilidad de estar más auto-ilusionados de lo que creemos. Y es que debemos agregar al hecho de la gran cantidad de ilusores (que además, no agotaremos en lo que sigue) que todos ellos no son tan preocupantes en lo individual, sino en su efecto conjunto. El gran problema lo podremos valorar mejor al considerar que los ilusores no trabajan de manera individual (que es como primero los analizaremos), sino de manera conjunta y combinada, y que en dicha colaboración ilusórica bien pudieran sumar la fuerza de producir en nosotros una enorme ilusión, superior por mucho a la de la "lectura en frío"; una ilusión por "Vida en Frío".¹²⁹

¹²⁹ Y la llamamos aquí “vida en frío” por analogía con la “lectura en frío”. Así como la “lectura en frío” a partir de enunciados ambiguos va adivinando de manera vaga algo que parece ser (incluso en ocasiones muy convincentemente) información real de la vida de una persona, así la “vida en frío” es una vida hecha a

Los Ilusores

Propedéutica a los Dormidos de Heráclito (Una Reflexión y una Duda Peligrosa parte II)

“La naturaleza ama esconderse.”

-Heráclito

Antes de pasar a considerar distintos tipos de ilusores y sus efectos, vamos a profundizar y ampliar nuestras nociones sobre los mismos de manera general. En esta sección analizaremos por qué consideramos que existen, qué características generales tienen, y qué consecuencias se siguen de su existencia y características. Este análisis constará de 7 puntos generales que nos mostrarán básicamente cómo es que de la existencia del fenómeno de las ilusiones podemos llegar a considerar que estemos viviendo auto-ilusionados, conectando de esta manera, las ilusiones con los ilusores y éstos con la posibilidad de estar “soñando despierto” (siendo este último paso la invitación a un modo de considerar el mundo de los “dormidos” sugerido por el filósofo griego Heráclito de Éfeso¹³⁰). Este análisis se compondrá tanto de nociones como de consecuencias. Presentaremos los puntos primeramente de manera general para tener un panorama básico y, acto seguido, los profundizaremos y ampliaremos.

7 puntos sobre los ilusores (desde su existencia hasta su consecuencia última: el auto-ilusionismo):

- 1) Podemos ser **ilusionados**. Las ilusiones existen.
- 2) Los **ilusores** existen (“talones de Aquiles”, “puntos ciegos”, “distorsiones” y “sesgos”; el hecho de que podamos ser ilusionados nos sugiere que algo en las facultades que generan nuestra experiencia permite esto, y a este algo lo llamamos de manera general ilusor).
- 3) Los ilusores son **invisibles** (un punto ciego... no se lo ve).
- 4) No suele ser el caso que una persona se prevengan de los ilusores, no los tiene en cuenta, en tanto que le son invisibles y **no sabe ni sospechan de su existencia**. Una

partir de puras creencias y nociones ambiguas adivinando de manera vaga qué es lo que parece ser el caso de la vida que se vive (incluso en ocasiones muy convincentemente).

¹³⁰ En lo que sigue no haremos ninguna alusión académica a Heráclito, simplemente tendremos presentes algunos de los fragmentos de su obra a modo de detonadores de reflexión. Nuestro modo de utilizar sus fragmentos lo hacemos sugiriendo simplemente que dichos fragmentos y sus nociones pueden entenderse a los ojos de las reflexiones y nociones que aquí presentamos, y que al hacerlo podemos quitarle a dicho filósofo mucho de lo “oscuro” que muchos pensadores antiguos le adjudicaron. Sugerimos que no era “oscuro” lo que proponía: simplemente que es delicado y complejo lo que él manifestaba de la misma manera que lo es lo que nosotros aquí manifestamos, ya que hablar acerca de los ilusores y las ilusiones es hablar de lo que no vemos y que a su vez nos hace ver como si fuera el caso lo que no es. En otras palabras pretendemos ambos hablar de la ilusión (en el caso de Heráclito llamada “mundo de los dormidos”) mientras estamos auto-ilusionados (“dormidos”) lo cual implica un cierto grado de dificultad. Más de esto lo veremos al finalizar Parte III donde entraremos de lleno a éste tema y sus consecuencias.

persona tenderá a no poner atención, ni alerta, ni cuidado al respecto de los ilusores ya que **uno no se precave –ni puede precaverse- de lo que desconoce.**

5) Si se da el caso “4)”, entonces se está a merced de los ilusores y sus efectos. La persona en dicha circunstancia creará que las cosas que ve son lo que de hecho son, de modo que **creará en las falsedades** que producen los ilusores creyendo, no que son ilusiones, sino que lo que muestran es de hecho el caso. (Credulidad sin sospecha).

6) Dicha creencia/convicción en la falsedad producida de los ilusores -de “5)”, tomándola por lo que de hecho es el caso, **encubre totalmente la ilusión pues distrae y obstaculiza** toda posibilidad de sospecha. La “solución falsa” dada por el ilusor y tomada por buena, anula el surgimiento de la necesidad de sospechar, de atención, de búsqueda y de cuidado al respecto de lo que sí sería de hecho el caso. (*La falsedad encubre la ilusión distraendo y obstaculizando la posibilidad de concebirla siquiera como ilusión*). Este punto lo entendemos si recordamos que es similar a uno de los métodos de *despistración* psicológica que utilizan los magos: otorgar una “pista falsa” y una “solución falsa” al espectador para alejar su sospecha y atención del método real.

7) Si una o un grupo de ilusiones bajo las cuales una persona está sumergida están bien encubiertas por “6)” y la persona no sospecha lo más mínimo de ellas, en las esferas de su vida que sean influenciadas por dichas ilusiones estará prácticamente como un sonámbulo, viviendo una cosa que no es la que de hecho acontece ahí mismo: estará viviendo un sueño despierto. Una porción (incluso una considerable porción) de su vida podría estar compuesta de ilusiones que tendría por verdad. Su vida podría ser “una gran ilusión”. En tanto que tal podemos decir que **está soñando, que es una ‘dormida’**.

Ahora profundizaremos en algunos de nuestros 7 puntos:

1) Es un hecho que podemos ser ilusionados (cosa que sabemos por el efecto que el mago provoca en nosotros).

2) El que podamos ser ilusionados implica que algo en las facultades que generan nuestra experiencia es ilusionable (proclive a ser llevado a percibir, concebir y/o interpretar lo que de hecho no es el caso como si lo fuera). ¿Pero en qué radicaría esta *ilusionabilidad* de nuestras facultades? Podemos notar que no poseemos facultades omniscientes que nos reporten de manera absoluta todos y cada uno de los acontecimientos, hechos y componentes de nuestro entorno. En términos simples: no conocemos ni absolutamente todos los elementos que conforman un suceso o situación, ni los conocemos desde absolutamente todos los puntos de vista y relaciones posibles de unos con otros. Las facultades que nos permiten conocer una situación o circunstancia, lo mismo que las facultades que generan nuestra experiencia, son pues –al no ser omniscientes- limitadas y parciales. En esta limitación y parcialidad es que se da la posibilidad de la *ilusionabilidad*.

Para matizar cómo es que en la limitación y parcialidad es que está el potencial de la ilusionabilidad hagamos un experimento imaginando lo contrario. Si tuviéramos un conocimiento absoluto y omnisciente y pudiéramos percibir y considerar todo lo que de hecho es el caso, o si tuviéramos una sensibilidad o una facultad omnisciente que pudiera captar en su totalidad lo que de hecho es (o cuando menos todo lo que de hecho es en

una esfera delimitada y específica como, por ejemplo, un cuarto del cual fuéramos capaces de concebir todo), entonces no estaríamos sujetos a ilusión alguna. Poseeríamos todos los datos y elementos relevantes en su justa relación y disposición, ni más ni menos (qué hay en este cuarto, dónde está, en qué disposición, qué puede hacer y que no y qué llegó a hacer y qué no, en qué orden, con qué consecuencias, qué son las cosas en ese cuarto, etc.). En este caso imaginario, no podría darse que concibiéramos algo que no fuera el caso, teniendo presentes todos los elementos y material disponible y claro. De la misma manera nadie podría engañarnos ni hacernos caer en una ilusión. Un mago con nosotros en ese cuarto quedaría inutilizado para provocarnos una ilusión, nosotros concebiríamos la causalidad natural de todos sus actos y por tanto de su método si que nos pasara nada por alto.

Gracias a este experimento imaginario podemos recalcar mejor el hecho de que nosotros concebimos las cosas y los hechos parcialmente,¹³¹ y con varios y distintos límites. Nosotros no tenemos acceso a todos los elementos que conforman una situación, ni a los elementos que efectivamente llegamos a conocer los llegamos a conocer desde todas las perspectivas y relaciones posibles. De este modo nosotros sólo tenemos un acceso parcial a los elementos que conforman lo que de hecho es el caso en una situación. Esta limitación o parcialidad puede llevarnos a dos ilusiones generales distintas: ilusiones de omisión e ilusiones de comisión:

-Ilusión de omisión: en ciertos casos nuestros límites/parcialidades nos impiden acceder, recibir o considerar todos los datos/elementos relevantes de modo que tenemos una "ausencia" o "falta" de elementos.

-Ilusión de comisión: en otros casos nuestros límites/parcialidades nos llevan a "excesos" de distintos tipos: podemos considerar elementos irrelevantes como relevantes, obstruir la consideración de ciertos elementos considerando otros en su lugar, confundir ciertos elementos con otros, considerar ciertos elementos desde una perceptiva o bajo una relación equivocada, etc.

¹³¹ Con distintas partes nuestras conocemos distintas cosas, es decir que tenemos distintos canales por los cuales podemos conocer; y con cada parte, conocemos las cosas parte por parte, es decir, que a través de cada canal, recibimos la información de las cosas por partes. Esto es justo lo que aprovechan los magos ilusionistas muchas veces: un mago sentado en una mesa deja caer un huevo al suelo con fuerza, y el huevo ¡"rebota" y vuelve a su mano! Error, el mago está sentado detrás de una mesa con mantel y no podemos ver de él más que del ombligo hacia arriba. El mago deja caer el huevo, pero su otra mano está colocada más abajo de la altura de la mesa y atrapa el huevo en un punto que no se ve al quedar cubierto por la mesa. Mientras tanto el mago patea con uno de sus pies el piso para hacer el "sonido del huevo 'rebotando'". Esto nos atrapa en la ilusión justo porque el mago sincroniza el golpe que da en el piso para que suene de manera coherente con nuestra expectativa del tiempo que le tomaría al huevo llegar a él. Después, el mago arroja hacia arriba el huevo que está en la mano fuera de vista, en un cierto momento sincronizado después del golpe en el piso, para que parezca que el huevo continuó la trayectoria desde el piso hacia la mano de arriba. Así pues, fue por partes que conocimos el evento, y es la correlación de información recibida por distintos canales (el visual y el auditivo) que nos generó la "impresión", y por tanto la ilusión, de que "el hecho fue que el huevo rebotó". Si conociéramos todo lo que pasa en ese cuarto con el mago y el huevo, la ilusión no sería posible. Pero dado que conocemos lo que ocurre parcialmente, y luego correlacionamos y damos un sentido a todas las distintas partes de nuestra experiencia asumiendo una interpretación, llegamos a concebir que en ese cuarto es el caso lo que de hecho no lo es.

De modo que en términos generales, o nos faltan datos/elementos o en ocasiones nos sobran, pero de cualquier manera terminamos considerando otra cosa distinta que lo que de hecho es el caso. Tanto las omisiones como las comisiones nos llevan pues a la ilusión.

Toda cuestión (estructura, proceso, etc.) en nuestras facultades cognitivas vinculada con límites y parcialidades que deriven en omisiones o comisiones es a la que nos referimos como un "talón de Aquiles". Estos "talones de Aquiles", dependiendo de qué hagan, los consideramos de manera general ya sea como "puntos ciegos", "distorsionadores" y/o "sesgos" de nuestras facultades y procesos. Al conjunto de todos estos elementos (de estructura y proceso) de nuestras facultades, en tanto que de ellos se sigue la posibilidad de nuestra ilusionabilidad (ya que de ellos se sigue el que concibamos lo que de hecho no es el caso: ilusiones), los llamamos "ilusores". De modo que concluimos diciendo que el hecho de que podamos ser ilusionados implica la existencia de ilusores, ya que sin estos (que son en esencia los límites y parcialidades de nuestras facultades cognoscitivas) no existiría la posibilidad de ilusiones en nuestra experiencia.

3) La existencia de los ilusores implica una característica propia de estos: son de cierta manera "invisibles" en sí mismos para nosotros (o cuando menos bastante difíciles de notar). Los ilusores siempre nos dejan con algo en el lugar de algo más; nos dejan con una ilusión en lugar de lo que de hecho es el caso. Dado que los ilusores, gracias a su parcialidad, nos dejan concibiendo una ilusión como si de hecho fuera el caso nos obstruyen con dicha ilusión el "ver" lo que de hecho es el caso. Pero la ausencia de "ver" lo que de hecho es el caso no la notamos. No notamos que no vimos o dejamos de ver gracias a la presencia de la ilusión y no notamos que la ilusión sea ilusión. En el caso del truco de un mago, por ejemplo, sabemos que no-vimos "algo": que "algo" nos pasó desapercibido. Pero el problema es que justamente no vimos qué fue lo que no vimos y, por tanto, no vimos dónde estuvo el defecto en nuestro seguimiento del truco y de las acciones del mago. En su lugar sólo nos mantuvimos "viendo" la serie falsa de eventos causales, y por tanto la ilusión. No vimos dónde "nos hizo el truco" el mago, y por tanto tampoco "vimos" nuestro "no-ver", es decir, no notamos nuestro ilusor. No notamos nuestro "punto ciego" (no notamos qué no vimos y no notamos qué en nosotros no-notó y "dejó" que se pasará por alto el movimiento o movimientos que explicaran el truco).

Los ilusores o bien nos omiten elementos o nos agregan elementos superfluos, que son distractores y/o falsos. Pero en primer lugar no notamos la ausencia de lo omitido y, en segundo lugar, no notamos lo superfluo o falso de lo agregado. Dado que "vemos" parcialmente, y los ilusores nos omiten elementos o bien nos agregan elementos (que nos confunden, distorsionan u obstaculizan la concepción de lo que de hecho es el caso), evidentemente no vemos ese algo omitido ni mucho menos notamos su omisión. Por el lado de los agregados (las comisiones) no notamos lo obstruido por aquello agregado extra (pues lo agregado extra, como un eclipse, nos obstruye ver lo que detrás de él hay) ni notamos aquello de lo que nos ha distraído lo agregado extra (tampoco notamos que nos hemos distraído con una superfluidad que si bien no nos ha eclipsado algo detrás, nos ha hecho ver en otra dirección). Pero como no notamos lo omitido, obstruido o distraído, tampoco notamos ningún tipo de omisión, distracción u obstrucción. De hecho

no notamos nada salvo la apariencia, la ilusión en turno (lo que se concibe como siendo el caso). Al no notar la omisión, obstrucción o distracción, no notamos aquello que esté detrás de dicha omisión, obstrucción o distracción, y de este modo es que el ilusor nos pasa desapercibido, y es, en sí mismo, invisible.

Este es un punto un tanto cuanto delicado de comprender, ya que estamos tratando de concebir lo que “no-nos-deja-ver” y que “no-notamos-que-no-nos-deja-ver”.¹³² La manera más notoria, intuitiva y fácil para comprenderlo es con el caso del "punto ciego del ojo", caso que veremos en la sección 1° de esta parte un poco más abajo.¹³³

4) Si los ilusores son invisibles, no los conoceremos ni concebiremos, y mucho menos entonces los tomaremos en cuenta de manera natural. Si no los tomamos en cuenta ya que nos pasan desapercibidos, no podemos hacer nada para tomar medidas preventivas y precavernos de ellos. ¿Precaverse de qué? No hay nada que podamos hacer no porque no podamos hacer nada, sino porque no existe para nosotros la necesidad de hacer nada al respecto, pues, ¿al respecto de qué si nada hay de qué precaverse o cuidarse (ya que no notamos problema alguno)?¹³⁴

5) Si no hay precaución o cuidado de los ilusores porque no se los concibe ni se los tiene presentes dado que son invisibles, entonces uno no encontrará problema alguno en creer que *lo que ve es lo que de hecho es el caso* sin dudarlo. ¿Por qué razón dudaría? La sospecha está ausente al igual que la duda, y en su lugar hay credulidad ante lo que sí se nota, que es la ilusión y por tanto la falsedad producida por el ilusor. Uno esta pues a merced de los efectos de los ilusores creyendo crédulamente en lo que ve. Cree en las falsedades de los ilusores como verdades (cuando creo sin más que lo que “veo” y “concibo” es tal cuál como lo veo y concibo estoy en un estado de “realismo ingenuo”¹³⁵: me parece que las cosas son tal cual se me aparecen –y ésto no solo a nivel sensorial-).

6) Las falsedades en las que creemos gracias a la credulidad con la que aceptamos los productos de los ilusores encubre totalmente la posibilidad de detectar la ilusión como ilusión. Por un lado la "solución falsa" (la falsedad que uno cree ser el caso) es una distracción (atrae la atención y consentimiento y reduce o anula toda sospecha), y por tanto esta distracción es a la vez una obstrucción pues impide absolutamente ver y concebir lo que de hecho es el caso, que queda oculto tras la solución falsa. Si estoy distraído con un obstáculo que ni siquiera sospecho ser un obstáculo, el ocultamiento de

¹³² De este tipo de dificultades decimos que puede concebirse que se le diera un aire de “oscuro” al planteamiento que hacía Heráclito.

¹³³ Dicho punto ciego no nos permite ver lo que hay en cierta área de nuestra visión ocular, y sin embargo no vemos un hueco vacío sino que nos aparece una suerte de “parche” que nos hace no-notar la falta de lo que ahí no estamos pudiendo ver, aún cuando ello está en nuestro rango de visión. Vemos el parche, es decir, vemos lo agregado, y esto no nos permite notar la ausencia que ese parche encubre: lo que está en esa zona que no vemos. Y a su vez, no nos percatamos siquiera de que a lo que está en esa área estamos ciegos, de modo que terminamos ciegos a nuestra ceguera.

¹³⁴ ¿De qué sueño querría despertar quien no supiera que está dormido? Cuando tenemos por ejemplo una pesadilla, generalmente no sabemos dentro de ella que estamos soñando; si nos percatáramos de ello entonces lo más probable es que no querríamos resolver el problema dentro de la pesadilla –eso sería seguirla considerando como lo que es el caso-, sino que más bien querríamos despertar.

¹³⁵ Utilizamos el término “realismo ingenuo” en el sentido dado por el psicólogo social Lee Ross. Encontraremos una explicación más desarrollada de éste término en la sección 2° de esta parte.

lo que de hecho es el caso es completo y la trampa total, ya que yo no dudo ni sospecho de mi solución falsa tomándola por la verdad.

7) Si tomo una o varias falsedades como verdades y no dudo ni sospecho de ellas y me veo satisfecho con ellas creyendo que son lo que de hecho es el caso estaré viviendo una ilusión, una fantasía, como si ésta fuera de hecho el caso. Si no estoy concibiendo lo que de hecho es el caso, pero algo estoy concibiendo ser el caso, no resta sino que lo que concibo sea ilusorio (tengo una serie de nociones, concepciones e interpretaciones de eventos, situaciones y objetos que supuestamente describen o explican lo que de hecho es el caso en mi experiencia, y, cuya veracidad yo acepto). Eso y estar soñando como un sonámbulo es en gran medida lo mismo o extremadamente similar, salvo por el hecho de que al hacer esto uno se encuentra en estado de vigilia, pero salvo esta diferencia ambos estados (el del "sueño despierto" y el "sueño dormido") son muy similares. En ambos tipos de "sueños" se reciben estímulos del entorno, y en ambos se interpretan estos estímulos con imaginaciones cargadas de contenidos independientes del estímulo *per se*.¹³⁶ Estoy pues, literalmente, 'soñando despierto', y se puede considerar que estoy a su vez, en este sentido, 'dormido' (considerando que lo contrario sería 'despertar' y por tanto 'dejar de soñar'), como en una especie de sonambulismo. Si estoy a merced de ilusiones al creer que son la verdad, y no sé ni que son ilusiones ni qué las origina (es decir, desconozco a su vez a los ilusores), y no puedo por tanto hacer nada al respecto (porque ni siquiera quiero hacer nada porque ni siquiera concibo que hubiera algo que hacer al respecto), la vida que concibo estar viviendo (aquello que considero como "mi vida" y sus componentes) pudiera ser –en buena medida– una ilusión, y una ilusión que yo creyera y asumiera como la verdad. En tanto que tal podría estar profundamente auto-ilusionado creyendo que vivo una vida que no es, soñando que vivo, viviendo dormido.

Gracias a estos 7 puntos podemos notar que a la base de toda la arquitectura de la ilusión insospechada (la que creemos ser el caso y que no sospechamos que no lo sea) están tanto los ilusores como el desconocimiento de los mismos, y es justo por el desconocimiento de estos que no hay ni sospecha ni interés, ni mucho menos precaución alguna para cuidarse al respecto, estar alerta y hacer algo en consecuencia. Es por ello que el siguiente paso sería acercarnos más y mejor a los ilusores, ya que están a la base del problema de la misma manera que está a la base del problema el desconocimiento e ignorancia respecto de los mismos. Si queremos entender cualquier engaño, manipulación o ilusión, debemos entender cómo funciona, y nada nos instruirá mejor en éste caso que tener una perspectiva que nos permita acceder al mundo de los ilusores para permitirnos familiarizarnos con ellos y concebir sus posibles dimensiones, influencias y efectos.

¹³⁶ Coloco aquí ejemplos sencillos de estímulo-interpretación en 1) Estado Onírico y en 2) Estado de "Sueño en Vigilia". 1) Estímulo-interpretación-imagen en Sueño Onírico: en una ocasión soñé con un tren en marcha al cual oía desplazarse: "tucutú-tucutú-tucutú". Por alguna razón desperté percatándome de que mi perra chihuahua, llamada Cliffy, estaba corriendo enloquecidamente entrando y saliendo de mi cuarto. La perrita tiene patas muy pequeñas y al correr golpeaba con fuerza el piso que era pura alfombra, produciendo un sonido: "tucutú-tucutú-tucutú". 2) El caso del pseudopsíquico autosugestionado y el de los clientes creyentes basten por ahora como ejemplares casos de "Sueño en Vigilia". En lo que sigue se verán muchos más casos.

Ya hemos tenido la posibilidad de echar un vistazo a algunos ilusores en nuestras investigaciones en el terreno del ilusionismo, pero ahora vamos a salir de ese terreno y a adentrarnos en uno más amplio: el de la vida cotidiana, en el que los ilusores están a la orden del día. Afortunadamente en nuestros días ya se ha comenzado una investigación más profunda y amplia en distintos campos (ilusiones visuales, psicología cognitiva, psicología social, desarrollo cognitivo, ilusiones cognitivas, filosofía de la autoconsciencia, etc.) que nos puede informar sobre distintos ilusores que funcionan a distintos niveles y producen distintos efectos. Será gracias a estas investigaciones que nos podremos enterar de distintos "talones de Aquiles", es decir, de distintos "puntos ciegos", "distorsiones" y "sesgos" a los que suelen estar sujetas las personas, y probablemente, nosotros.

A su vez, esto servirá para reforzar la sospecha y la duda acerca de que nuestra vida pudiera ser -en mayor o menor medida- una ilusión, que sería el único camino para activar la posibilidad de "despertar del sueño". Dado que puede resultar muy difícil vadear los efectos de la "soluciones falsas" que nos dan convicción en la mentira y la encubren, **debemos minar esta seguridad**. Sirvan pues estos ejemplos para terminar de asentar un primer paso: el de la sospecha, la duda y el interés por hacer algo, por precaverse, y que nos permita a su vez dar el segundo paso: buscar un auxiliar para resolver este acertijo que será el autoconocimiento, y poder a su vez encontrar un verdadero y genuino valor para el mismo. Ante esta luz el autoconocimiento no sería tan irrelevante o secundario.¹³⁷ Para quien tenga un interés real y genuino en vivir, el autoconocimiento pudiera ser la cosa y decisión más importante -y poco ilusoria- de su vida.

¹³⁷ Mucha gente podrá decir que el autoconocimiento es importante y de primer orden y sin embargo no dedicar ni un segmento ínfimo de su día a él de manera seria... en ese sentido se engaña y cree "creer que el autoconocimiento le es importante". En ese sentido tiene una ilusión: "el autoconocimiento es importante y de primer orden en mi vida." Su mente lo piensa pero sus actos, su vida y... LOS HECHOS no demuestran que eso sea el caso. Esta nota debe funcionar a modo de una precaución más, ya que los terrenos en que nos movemos son escabrosos y engañosos y debemos estar atentos a más de un engaño.

1º Ilusiones Perceptuales

"a veces los sentidos nos roban una porción del mundo, otras veces lo inventan."

- Christopher Chabris & Daniel Simons. "El Gorila Invisible"

Comenzamos nuestra investigación de los ilusores con algunos del nivel perceptual ya que esto son los más prácticos y elementales para concebir más fácilmente lo que un ilusor hace. A su vez, para facilitar la noción más, nos enfocaremos particularmente en los ilusores referentes a la visión, aunque pueden encontrarse otros en los demás sentidos.

En la visión podemos distinguir dos tipos de ilusiones: las ópticas y las visuales.

Las *ilusiones ópticas* son las que se dan independientemente del procesamiento que hacemos de la información visual. Tienen que ver con la naturaleza física de la luz, es decir, con los fenómenos ópticos. Un ejemplo es la ya mencionada apariencia que tiene un palo de "estar doblado" cuando lo metemos en agua. Ese fenómeno tiene que ver con procesos ópticos relacionados con la naturaleza de la luz misma, que se ve afectada por sus interacciones con otras sustancias, materiales y medios. Cuando la luz "choca" o "pasa a través de" ciertos objetos, su dirección y propiedades se ven alteradas y las ilusiones ópticas se derivan de estos efectos.

Por otro lado tenemos las *ilusiones visuales*:

Visual illusions -and other sensory illusions- are phenomena in which the subjective perception of a stimulus does not match the physical reality of the stimulus. Visual illusions occur because neural circuits in the brain amplify, suppress, converge and diverge visual information in a fashion that ultimately leaves the observer with a subjective perception that is different from the reality.¹³⁸

De modo que debemos tener presente que la visión no es una cuestión que dependa únicamente de que la óptica de los ojos sea perfectamente funcional. Si bien para "ver" hacemos uso de los ojos, nuestras percepciones visuales no dependen únicamente de éstos, sino de un complejo proceso que si bien hace uso de cierta información que llega a los ojos no se limita a ésta tal cual "llega" a los ojos: ésta información es procesada en una "experiencia de percepción visual". Esto lo podemos notar, entre otras cosas, por el hecho de que los pacientes que recuperan la vista después de décadas de ceguera, no vuelven a ver el mundo inmediatamente tal cual lo veían, aún cuando la óptica de sus ojos esté en condiciones óptimas. Deben pasar un tiempo de entrenamiento y preparación, ya que deben *aprender a ver* de nuevo. Ver

¹³⁸ Stephen L. Macknik, Mac King, James Randi, Apollo Robbins, Teller, John Thompson & Susana Martinez-Conde. "Attention and awareness in stage magic: turning tricks into research". *Nature*. Web.: <<http://www.nature.com/nrn/journal/v9/n11/full/nrn2473.html>> (15/05/2013) ["Las ilusiones visuales -y otras ilusiones sensoriales- son fenómenos en los que la percepción subjetiva de un estímulo no corresponde con la realidad física del estímulo. Las ilusiones visuales ocurren porque circuitos neuronales en el cerebro amplifican, suprimen, convergen o divergen información visual de un modo que deja al observador con una percepción subjetiva que es distinta de la realidad."]

requiere un trabajo complejo en el que no sólo se recibe, sino que se interpreta la información recibida por los ojos.¹³⁹

Punto ciego del ojo y auto-relleno de ese espacio

David Eagleman relata como en 1668 el filósofo y matemático Edme Mariotte encontró en el ojo un notorio agujero en la retina. La retina es una superficie compuesta de células foto-receptoras que se encuentra en la parte trasera del ojo. A ella llega la luz después de pasar por las distintas partes frontales del ojo, y es por tanto ahí dónde llega la imagen de luz que vemos del mundo. Pero Mariotte encontró que en la superficie de la retina hay dos agujeros, esto es, dos zonas donde no hay foto-receptores. A la par, en nuestra visión existen ciertos puntos donde no vemos lo que se encuentre en esa zona y sin embargo no vemos dos agujeros en su lugar. En nuestra visión nosotros tenemos la impresión de una imagen completa.

En la figura de abajo se puede notar el "punto ciego" del ojo. Para notarlo el lector debe mirar con un solo ojo, fijamente, la figura contraria al lado del ojo con el que mire (si mira con el derecho, enfoque la figura izquierda, si mira con el izquierdo, enfoque la figura derecha). Después acérquese paulatinamente y notará que aproximadamente a los 40 cm deja de ver la figura que no está en su centro de visión.

!

!

¡Deja de ver lo que está frente a usted! Pero no ve un agujero, sino una continuidad del color del papel. Su proceso de visión, de manera inconsciente para usted, "parcha" siempre y constantemente la ausencia del "punto ciego" completando la imagen.

Ahora podemos notarlo con un ejemplo más impactante hecho por Humberto Maturana y Francisco Varela en el libro "El Árbol del Conocimiento".¹⁴⁰ En éste debemos fijar nuestro ojo derecho en la cruz y acto seguido, nuevamente ajustar nuestra visión a aproximadamente 40 cm de distancia. Notaremos que en cierto momento, el punto negro a la derecha desaparece, pero lo más impresionante es que percibimos la continuidad de la línea negra. ¡Hay un enorme punto negro ahí, pero no lo vemos, y además no vemos un agujero o una ausencia, sino la continuidad de una línea negra!

¹³⁹ David Eagleman. *Incognito*. Vintage Books, U.S.A. 2011. Pág. 23

¹⁴⁰ La imagen original aparece en Maturana R., Humberto y Varela G. Francisco. *El árbol del conocimiento: las bases biológicas del conocimiento humano*. Lumen, Buenos Aires, 2003. Pág. 6.



Maturana y Varela sugieren también probar el ejercicio con los pulgares, colocándolos a la misma distancia uno del otro, fijando la mirada en uno y ajustando la distancia hasta que el otro pulgar aparece “decapitado”.¹⁴¹

Esto es espectacular pues no sólo notamos que efectivamente puede haber una zona de ceguera, una zona donde no vemos, pero ahora podemos percatarnos de que esta zona no la notamos. Ni siquiera la conocemos (o cuando menos, no la conocíamos hasta antes de averiguar acerca de ella), y es justo porque, "no hay nada que ver", y además la *ausencia* es *encubierta* por algo más. Lo cual observamos más claramente cuando notamos que si bien el punto negro de la imagen de arriba desaparece, nuestra percepción visual “encubre esa ausencia” con la percepción-visión de la continuidad de la línea negra.

Eagleman comenta al respecto que hubo mucha gente brillante que murió sin saber si quiera que tenía estos puntos ciegos (pone por ejemplo a Miguel Ángel, Shakespeare y Galileo). Este comentario nos es útil para reflexionar lo siguiente: miles de seres humanos (incluso algunos muy brillantes) han muerto sin saber que tuvieron puntos ciegos en los ojos que utilizaron toda su vida, y jamás lo sospecharon siquiera... ¿no podrán haber muerto con otros puntos ciegos (además de los de los ojos) a su vez y sin haberlos notado? Y, ¿qué importan ellos? ¿Qué hay de nosotros? ¿Moriremos ciegos a los posibles puntos ciegos que pudiéramos tener, y ciegos a las ilusiones que se derivaran de ellos, que como "parches" pudieran estar *completando* las imágenes de

¹⁴¹ A la par, Maturana y Varela agregan al comentar este punto ciego que Edme Marriot (el filósofo y matemático que descubrió este punto ciego) le mostró al Rey en cuya corte servía que por este procedimiento podía probar cómo se verían sus súbditos decapitados antes de decapitarlos.

nuestras vidas con fantasías en un sueño? ¿Podríamos o querríamos morir sin saber que no “vimos” (y no vivimos –despiertos-) buena parte de nuestras vidas?

Punto ciego del tiempo y auto-relleno del tiempo

Una imagen persiste por más tiempo del que dura la presencia de aquello que la estimuló. Esto es lo que nos lleva en ocasiones a continuar viendo la “sombra” de una imagen, o la mancha de luz tras ver un flash de cámara. Si ahora mismo fijas tu mirada en algo y cierras los ojos velozmente, notarás que siempre queda un residuo de la imagen, como si durara unos momentos más, antes de la “oscuridad” de tus ojos cerrados. "On a neural level, both turning on and turning off a stimulus generate responses in visual neurons that result in the perceptual visibility of the stimulus. The neural response that is generated by turning off a stimulus is called the after-discharge, and it has the perceptual consequence of a positive after-image that persists for approximately 100 ms after the termination of the stimulus."¹⁴² Este hecho les es útil a los magos para producir algunos efectos de “desvanecimientos” y cambios muy repentinos. Existe por ejemplo un truco hecho por un mago llamado el Gran Tomsoni en el que su asistente en segundos y “frente a los ojos del público”, pasa de tener un vestido blanco a uno rojo sin salir del escenario ni pasar detrás de ningún tipo de obstáculo. Parte del truco radica en que cuando ella tiene el vestido blanco, la luz cambia a rojo como parte de una broma (ya que el mago pide que se observe cómo cambia el color de su vestido al rojo por arte de magia), pero cuando regresa la luz normal, su vestido resulta ser rojo. Lo interesante es que en este cambio de luz del rojo al blanco de nuevo, hay un segundo de apagón. No se pasa del rojo al blanco, sino que se pasa de la luz roja a oscuro (durante un segundo) a luz blanca. Los espectadores se quedan sin embargo con la “imagen-sombra” de la luz roja, y antes de que se desvanezca esta imagen en la oscuridad, se enciende la luz. Esto se hace tan rápido que nadie nota que hubo un oscuro. Así pues, ¡este punto ciego puede hacernos no notar la oscuridad!¹⁴³

Vista no homogénea

La visión periférica es mucho menos nítida que la del centro de la mirada

La visión no es homogénea ni igual de nítida en todo el espacio que abarca. Podemos notar que nuestra mirada tiene mayor nitidez y detalle en el centro que en la periferia. Mlodinow sugiere en su Libro "Subliminal" el siguiente ejercicio: observar desde unos 50cm de distancia las siguientes filas de letras pero enfocando la mirada en el

¹⁴² Stephen L. Macknik, Mac King, James Randi, Apollo Robbins, Teller, John Thompson & Susana Martinez-Conde. "Attention and awareness in stage magic: turning tricks into research". Nature. Web.: <<http://www.nature.com/nrn/journal/v9/n11/full/nrn2473.html>> (15/05/2013) ["A un nivel neuronal, tanto el activar o desactivar un estímulo genera respuestas en neuronas visuales que provocan la visibilidad perceptual de un estímulo. La respuesta neuronal que se genera al activar o desactivar el estímulo es llamada descarga-posterior, y tiene las consecuencias perceptuales de una imagen-posterior positiva que persiste aproximadamente 100 ms después de que se ha finalizado el estímulo."]

¹⁴³ Stephen L. Macknik & Susana Martinez Conde. *Sleights of Mind*. Picador. U.S.A. 2010. Pág. 15 - 17

asterisco. Se puede notar que entre más lejanas al centro están, más difíciles son de distinguir, siendo la nitidez de las imágenes en la periferia menor. Pero a su vez, entre más grandes son en la periferia, más fácil se vuelve distinguirlas:

H K B R F A * A F G N P Z

G J T Y F A * A S E E Y P

Y N Q E I A * A I H K L O

Imagen visual estática

Solemos tener la noción de que la imagen que vemos es estática, fija, firme, y nosotros podemos voltear a distintos puntos de la escena y enfocarlos, y una vez elegido un objeto u objetivo para centrar la mirada, este quedará fijo. Pero esto no es verdad ya que mientras vemos, los ojos no se quedan fijamente inmóviles. Realizan continuamente una serie de movimientos muy pequeños y veloces (varios por segundo) llamados microsacadas. De esta manera el ojo recibe más información en su punto central (donde, como vimos arriba, hay mayor cantidad de foto-receptores y por tanto la posibilidad de mayor calidad en la imagen). Pero nosotros no notamos ese bamboleo ni que esté vibrando nuestra imagen (como lo haría una cámara de video con la que enfocáramos un objeto pero continuamente agitándola). Nosotros tenemos una imagen solida y continua.

Ceguera por falta de Contraste

Necesitamos que haya contrastes entre las cosas que observamos, de lo contrario no las notamos. Sin contraste alguno en los colores no veríamos nada salvo el color. "Contrast is the difference between one object and its surroundings. If there's no difference in color, luminance, or texture, there's no visible contrast, no matter how much light is on the subject."¹⁴⁴ Así pues, tenemos una ceguera al no-contraste. De esto se aprovechan los magos en ocasiones al hacer trucos en fondos negros (que pueden ir desde manteles de mesa hasta escenarios enteros), en los que pueden realizar movimientos encubiertos al reducir el contraste entre ellos (o una parte de ellos, o algún objeto) y el fondo negro.¹⁴⁵

Pero:

Magicians are not the only ones who manipulate contrast to make things invisible. Animals do it all the time. It's called camouflage.

Every animal who ever used camouflage is decreasing its contrast as compared to the background, making itself as invisible as possible.¹⁴⁶

Es por eso que a veces no detectamos a los animales, como es el caso de lagartijas o pájaros entre los árboles, que nos pasan desapercibidos hasta que se mueven (al moverse aumentan el contraste). De modo que ante la falta de contraste incluso animales pueden hacernos vivir la ilusión de que no es el caso que ellos estén ahí.

Juegos de profundidad

Para ello nos basta pensar simplemente en los efectos de 3D que se dan cuando vemos dos imágenes planas de cierta manera particular (ya sea con lentes especiales, o haciendo bizco con la mirada), y al conjuntar y diferir la visión se "juntan" en una tercera imagen con una "profundidad" que no está ahí.

Atención selectiva a los detalles

No vemos las escenas completas, porque sólo enfocamos nuestra atención a lo que consideramos que es relevante en la escena (consciente e inconscientemente). Es decir, nuestra visión es selectiva, en tanto que resalta ciertas cosas y no le pone atención a otras aún cuando estén en la escena. Esto es porque ante una escena o situación, nosotros ya solemos tener ciertas expectativas de qué es lo importante y a lo que vale la

¹⁴⁴ *Ídem*. Pág. 22 ["El contraste es la diferencia entre un objeto y su entorno. Si no hay diferencia en color, luminiscencia o textura, no existe un contraste visible, sin importar qué tanta luz haya sobre el objeto."]

¹⁴⁵ *Ídem*. Pág. 20

¹⁴⁶ *Ídem*. Pág. 21 ["Los magos no son los únicos que manipulan el contraste para hacer las cosas visibles. Los animales lo hacen todo el tiempo. Lo llamamos camuflaje.

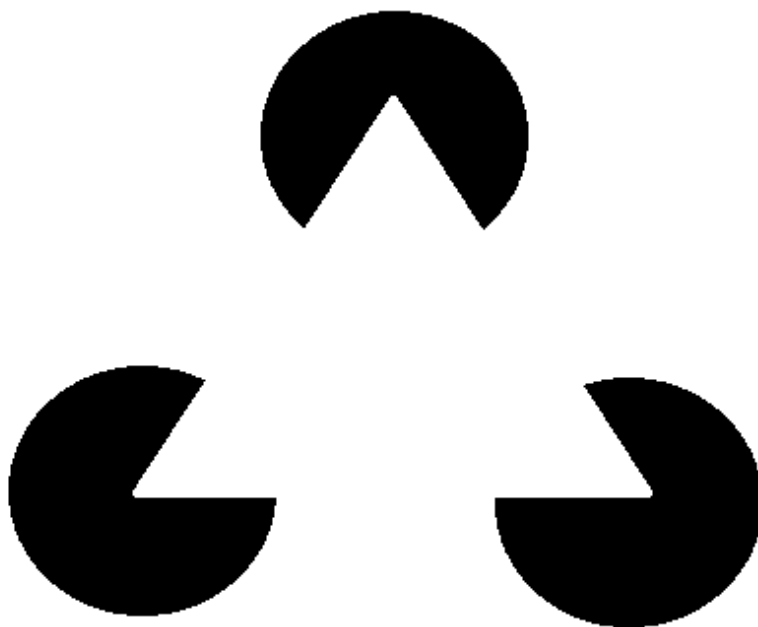
Todo animal que use camuflaje está disminuyendo el contraste entre él mismo y su entorno, haciéndose a sí mismo tan invisible como sea posible."]

pena poner atención y lo que hay que buscar. Tenemos "false impressions of a full rich picture when in fact we only see what we need to know and no more."¹⁴⁷ La pregunta interesante es, ¿Qué es lo que necesitamos saber? (veremos más sobre atención en la "Ilusión de Atención" en la sección 3°).

Encuentro de Patrones en la Aleatoriedad

Tenemos una tendencia a buscar y encontrar patrones en la información que encontramos. Tendemos a hacerlo en la dispersión espacial de datos aleatorios¹⁴⁸ en los que encontramos (y en muchas ocasiones más bien imponemos) "orden" en el "caos". Esto se da por ejemplo cuando una persona "encuentra" y "ve" caras o rostros o figuras en la superficie de la Luna o en la superficie de un pan tostado, en las que por ejemplo se da la tendencia de encontrar Vírgenes y Santos.¹⁴⁹ También podemos encontrar figuras en montañas y volcanes, como es el caso de Iztaccihuatle en México, donde "se ve claramente una mujer acostada y cubierta de blanco" y no una dispersión espacial aleatoria de datos.

También podemos ver este fenómeno en el autocompletado de figuras. Por ejemplo en la figura a continuación:



¹⁴⁷ David Eagleman. *Op. Cit.* Pág. 28 ["la falsa impresión de una imagen rica y llena de contenidos cuando de hecho tan sólo vemos lo que necesitamos conocer y nada más."]

¹⁴⁸ Por ejemplo, si arrojáramos unos granos de café en una mesa, tendríamos una dispersión espacial aleatoria de datos. Notaremos que podemos buscar y encontrar imágenes sugeridas en esas distribuciones.

¹⁴⁹ Seguro las divinidades mueren de ganas de manifestarse en el pan (tostado) nuestro...

Gracias a esta habilidad de distinguir y resaltar patrones podemos ver cosas que, propiamente, no están ahí, como este triángulo... o más bien, siendo que sólo hay tres semicírculos negros, habríamos de preguntarnos, ¿cuál triángulo?

Conclusión:

La visión es un proceso complejo en el que solemos dar mucho por hecho. “[E]l patrón de datos sin refinar enviados a tu cerebro es una imagen débil y mal pixelada con un agujero en ella. Afortunadamente tu cerebro procesa los datos, combinando la entrada de ambos ojos, llenando los huecos y suponiendo que las propiedades visuales de los lugares vecinos son similares, e interpolando. El resultado, [...] es un ser humano feliz que sufre la convincente ilusión de que su visión es clara y aguda.”¹⁵⁰ Pero ya en sólo este proceso tan cotidiano podemos comenzar a notar que la presencia de los ilusores es potente, y de la misma manera lo es la hija de los ilusores: la ilusión. Si esto ocurre ya desde el momento en que estamos viendo, ¿qué tanto más no podrá pasar cuando estemos pensando, considerando, interpretando, etc.?

2º Ceguera a la ceguera

Desconocimiento e ignorancia de los ilusores en general

Ya hemos visto que es parte de la naturaleza de los ilusores el ser invisibles. Hemos tenido la oportunidad de ilustrarlo con algunos ejemplos en los ilusores de la visión. Primeramente notamos que el punto ciego no lo vemos (y consideramos con Eagleman que incluso mucha gente muere sin siquiera saber de él como lo hicieron Miguel Ángel Shakespeare y Galileo). A su vez, vimos cómo no notamos el punto ciego temporal de las “imágenes-sombra” y cómo tampoco notamos las constantes microsacadas del ojo. El punto que queremos comenzar a sugerir es que en verdad no sabemos qué tanto desconocemos de nosotros mismos, y qué tanto podemos estar dando por hecho que es el caso (sin serlo) derivado de este desconocimiento. No sabemos si quiera que podemos tener muchas falsas intuiciones acerca de lo que creemos que podemos hacer o conocer. Así cómo el pseudopsíquico autosugestionado cree que puede lo que no puede, es posible que nosotros estemos en una situación similar, y que en ocasiones no hagamos lo que creemos que hacemos (como puede ser que no hagamos el acto de conocer objetivamente una situación, interpretarla correctamente, tratarnos o tratar a otros libres de prejuicios, tomar decisiones libres de prejuicios, ser independientes en nuestras consideraciones y opiniones, etc.). Para colmo de males, si llegamos a no hacer lo que creemos que hacemos, además, como el pseudopsíquico autosugestionado, no nos damos cuenta de ello y, como en el caso del punto ciego del ojo, algo nos encubre este hecho manteniéndonos satisfechos con

¹⁵⁰ Leonard Mlodinow. El andar del Borracho. Cómo el azar gobierna nuestras vidas. Trad. Susana Martínez Mendizábal. Crítica. Barcelona. 2008. Pág. 189

nuestra falsa noción. Chabris y Simons nos advierten que “es preciso tener cuidado con nuestras intuiciones, en especial con las referidas a cómo funciona nuestra propia mente.”¹⁵¹

El problema es complicado en tanto que son varios los ilusores que nos rodean en una emboscada en la que cada uno es invisible. Además, la ceguera de uno de ellos es a su vez un mayor encubrimiento de los otros. Mientras tanto podemos estar bajo la creencia de que vemos con nuestros distintos sentidos y capacidades de manera clara, distinta, certera y libre de contratiempos:

Todos creemos que podemos ver lo que está delante de nosotros, recordar acontecimientos importantes de nuestro pasado, comprender los límites de nuestro conocimiento, determinar de forma adecuada la causa y el efecto de distintos sucesos. Pero estas creencias intuitivas a menudo son equivocadas y se basan en ilusiones que encubren las limitaciones de nuestras facultades cognitivas.¹⁵²

El problema de la(s) ceguera(s) es tan grande, que puede ser que no nos inmute ni altere en lo más mínimo este mismo instante de lectura. Si en este momento le dijeran que le están estafando justo ahora mismo en el banco y le están quitando todos los ahorros de su vida, se alteraría por esa estafa de una manera importante. Sin embargo aquí se sugiere que hay una serie de estafas mayores, y note como usted tranquilo continua con la lectura como si nada pasara, con toda la certeza de que no puede ser tan terrible. Al fin y al cabo, en todo caso si es que hay una estafa ilusoria, no son los ahorros de su vida lo que se están robando, tan solo es la veracidad de la misma. "The brain is designed with blind spots, optical and psychological, and one of its cleverest tricks is to confer on us the comforting delusion that we, personally, do not have any."¹⁵³

Padecemos lamentablemente de la más grande ceguera: una enorme tranquilidad acomodada en el “realismo ingenuo” creado por los ilusores.

[P]eople unintentionally blind themselves so that they fail to notice vital events and information that might make them **question their behavior or their convictions**. [...] the brain comes packaged with [...] self-serving habits that allow us to justify our own perceptions and beliefs as being accurate, realistic, and unbiased. Social psychologist Lee Ross calls this phenomenon "naïve realism," the inescapable conviction that we perceive objects and events clearly, "as they really are." We assume that other reasonable people see things the same way we do. If they disagree with us, they obviously aren't seeing clearly. Naïve realism creates a logical labyrinth because it presupposes two things: One, people who are open minded and fair ought to agree with a reasonable opinion. And two, any opinion I hold must be reasonable; if it weren't, I wouldn't hold

¹⁵¹ Christopher Chabris & Daniels Simons. El Gorila Invisible. Trad. Gabriela Ferrari. Siglo XXI Editores Argentina S.A. Argentina. 2011. Pág. 282

¹⁵² *Ídem*. Pág. 16

¹⁵³ Carol Tavis & Elliot Aronson. Mistakes Were Made (but not by me): Why we Justify Foolish Beliefs, Bad Decisions, and Hurtful Acts. Harcourt Books. U.S.A. 2007. Pág. 43 ["El cerebro está diseñado con puntos ciegos, ópticos y psicológicos, y uno de sus trucos más ingeniosos fue conferirnos el comfortable engaño de que nosotros, personalmente, no tenemos ninguno."]

it. Therefore, if I can just get my opponents to sit down here and listen to me, so I can tell them how things really are, they will agree with me. And if they don't, it must be because they are biased.¹⁵⁴

En verdad creemos con gran certeza que no estamos tan despistados y que sabemos bastante bien qué está pasando, qué son las cosas y, más aún, creemos que predominantemente estamos en lo correcto. Creemos pues que no padecemos un problema serio de ceguera cuando el hecho es que, así como los ciegos que recobran la vista, nosotros debemos recobrarla empezando a ver, lo cual requiere de entrenamiento. El entrenamiento comienza notando al enemigo de fondo: notando *las cegueras a las cegueras*. Esta ceguera a la ceguera se la puede notar perfectamente, pues se esconde en el no prestar seria atención a esto mismo, en el pensar que no es para tanto, que es una exageración, que acaso me equivoco de vez en cuando con una suma o resta, pero jamás en lo que soy y lo que creo que es mi vida. Todos los atenuantes a la seriedad de esta situación son justificadores, pero el hecho es que no tenemos justificación, ya que jamás hemos aprendido a “ver”. Hemos aprendido muchas cosas. Nuestra sociedad y entorno, y nuestras experiencias de vida nos enseñan cosas (la cultura, costumbres, estrategias de enfrentamiento de problemas, etc.) pero, ¿cuándo nuestra cultura o entorno nos enseñó a ver y a vernos y cuidarnos de las auto-ilusiones y auto-engaños? ¿Cuándo se nos enseñó de los ilusores y ya no digamos de cómo enfrentarlos, sino a notarlos siquiera? ¿Cuánto nos hemos dedicado a entrenar y aprender a detectar ilusiones? ¿Cuánto nos hemos dedicado a aprender cómo podemos ser engañados, cómo hemos sido engañados, cómo nos engañamos a nosotros mismos? ¿Hemos considerado siquiera que tenemos cegueras y “talones de Aquiles” de conocimiento de manera seria (es decir, de modo que al considerarlo nuestra vida y acciones reflejen una consecuente y constante alerta y preocupación)? O... ¿hemos estado en un estado predominantemente tranquilo creyendo que vemos bastante bien?

"El hecho de que no lo veamos todo sería mucho menos problemático si no pensáramos que lo vemos todo."¹⁵⁵ Así hay que dar el primer paso: percatarse de que podríamos estar ciegos. ¿De qué? De cegueras que hoy por hoy desconocemos absolutamente. De aquí en adelante podrá nacer un interés por ver y un interés por

¹⁵⁴ *Ídem*. Pág. 42 [las negrillas son mías] ["La gente, no de manera intencional, se ciega a sí misma de modo que falle en percatarse de eventos e información vitales que la pueden llevar a **sus comportamientos o sus convicciones**. [...] el cerebro viene preparado con [...] hábitos auto-complacientes que nos permiten justificar nuestras propias percepciones y creencias como si estas fueran acertadas, realistas y no-sesgadas. El psicólogo social Lee Ross llama a este fenómeno “realismo ingenuo,” la convicción ineludible de que nosotros percibimos objetos y eventos de manera clara, “cómo éstos realmente son.” Asumimos que otras personas razonables ven cosas del mismo modo que nosotros. Si están en desacuerdo con nosotros, obviamente no están viendo claramente. El realismo ingenuo crea un laberinto lógico porque presupone dos cosas: Uno, la gente que es de mente abierta y justa debe de estar de acuerdo con una opinión razonable. Y dos, cualquier opinión que yo sostenga debe ser razonable; si no lo fueran, yo no las sostendría. Por lo tanto, si tan sólo pudiera lograr que mis oponentes se sentaran aquí y me escucharan, de modo que yo les pudiera decir cómo son las cosas realmente, ellos estarían de acuerdo conmigo. Y si no lo hacen debe ser porque ellos están sesgados.”]

¹⁵⁵ *Christopher Chabris & Daniels Simons. Op. Cit.* Pág. 62

comenzar a atender lo desconocido en nosotros, y así, comenzar a dejar de ser ciego, cuando menos, a la ceguera que tenemos. Lograr ver esto, ya es haber logrado ver bastante.

3º Ilusión de las "Intuiciones Generales"

"Nociones generales de nuestras capacidades" (tendencias, creencias o nociones generales sobre nosotros mismos).

La consecuencia de la ceguera a la(s) ceguera es que entonces creemos en los productos y efectos de los ilusores y terminamos convencidos de una serie de falsedades. Parte de estas falsedades se refieren a nosotros mismos con respecto a nuestras habilidades y capacidades, así como del poder y características de éstas. Evidentemente el no notar los límites de una capacidad, o creer que se tiene dicha capacidad sin esos límites es una falsedad, pues se cree que se puede lo que de hecho no es el caso y, en consecuencia, se confía en que lo que se obtiene con esta capacidad es lo que de hecho –aunque lo ignoramos- no es. Si creo que mi memoria es bastante exacta como facultad en general, creeré que mi memoria sobre un evento particular es certera. Jamás dudaré de ésta y no buscaré por tanto verificarla, sino por el contrario, buscaré usarla tal cual está (y en ocasiones buscaré imponerla, que es un caso usual de conflicto entre seres humanos –en muchos casos parejas o hermanos- cuando se encuentran con memorias distintas de un mismo evento).

Un ejemplo muy básico de esto lo encontramos con la ceguera al cambio. Esta ceguera se refiere a que no notamos cambios ocurridos de un momento a otro, aún cuando puedan ser bastante obvios. Esto se nota particularmente en los errores de continuidad cinematográficos, en los que en una misma escena, un personaje puede salir con una bufanda y en la siguiente toma de esa misma escena sale sin bufanda. Es poco común que notemos esos cambios cuando vemos una película, a menos que nos los indiquen. Pero es importante que así como no los notamos nosotros, no los notaron los encargados de la película misma, que son los “supervisores de guión”. Ellos son las personas encargadas de recordar todo lo referente a una escena de modo que si se rueda en otro momento la continuación de la misma (e.g., se graba un día media parte de la escena, y una semana después se termina de grabar la otra mitad), todo debe quedar colocado de igual manera a como estaba la primera vez que se grabó de modo que la escena muestre continuidad.

"Lo que en cierto sentido es aún más importante que no notar cambios es la creencia equivocada de que *deberíamos* notarlos. Daniel Levin la denominó, de manera impertinente, "ceguera a la ceguera a los cambios", porque las personas son ciegas al alcance de de su propia ceguera a los cambios."¹⁵⁶ Levin y Simons realizaron un experimento en que se muestra una película, de un minuto de duración, en la que conversan dos mujeres y en la que se hacen distintas tomas (en algunas tomas sólo aparece una de ellas, en otras tomas sólo se enfoca a la otra, y en algunas salen ambas). A lo largo de las tomas hay 9 cambios ("errores de continuidad"), pero la mayoría de las

¹⁵⁶ *Ídem.* Pág. 78

personas no los notan. Cuando se les informa a las personas de los cambios, y observan de nuevo el video prestando atención a éstos, detectan en promedio dos.¹⁵⁷

Pero lo que nos compete es el problema de las intuiciones generales de confianza en habilidades que no tenemos, problema que notamos en la investigación que posteriormente hicieron estos investigadores. A otro grupo de estudiantes se les explicó el experimento y se les mostraron fotos que mostraban los cambios (los 9 cambios del experimento anterior, que incluían la aparición y desaparición de una bufanda o que los platos eran rojos en una toma y blancos en otra). Muchísimo más de la mitad de los estudiantes supuso que fácilmente habría detectado los cambios cuando en el experimento original nadie los notó. "He aquí la ilusión de memoria [...]: la mayoría de las personas cree firmemente que notará los cambios inesperados, cuando de hecho casi nadie lo hace."¹⁵⁸

Y así como se tienen intuiciones o nociones equivocadas sobre la facultad de la memoria y lo que ésta puede, se tienen intuiciones acerca del conocimiento que se tiene, intuiciones de nuestras habilidades de enfrentar problemas, de nuestras nociones probabilísticas, de nuestra autonomía respecto de un grupo (con el que estemos identificados) para tomar decisiones y pensar "por" nosotros mismos. Tenemos intuiciones equivocadas acerca de nuestro "libre pensamiento", de nuestra propia imagen, de nuestras justificaciones, de nuestras ideas. Tenemos pues, gran cantidad de intuiciones equivocadas, todas unificables bajo una gran ilusión: la ilusión de confianza. Esta ilusión de confianza es la que llevó a los muchachos del experimento anterior a suponer que notarían los cambios fácilmente, y es la que nos lleva a suponer y tal vez a pensar que todo lo que veremos a continuación y lo que hemos visto ya antes: 'puede que le pase a otros, pero no a mí, puede que los otros estén soñando, pero yo, jamás... si acaso estoy un poquitito adormilado'.

Una vez ubicada la gran *ilusión de confianza*, vamos a atacar otras dos intuiciones que pueden fortalecer nuestra ilusión. Al esclarecerlas esperamos aumentar la duda y por tanto la atención y la alerta. Debemos pues reducir la confianza que tenemos en el poder de nuestra atención y en el alcance de nuestro conocimiento. Una vez visto esto, pasaremos a profundizar en ilusores más particulares en las secciones siguientes (de la 4° a la 7°).

Ilusión de la Atención

No atendemos ni a TODO lo que pasa ni a TANTO cuanto creemos que atendemos de lo que pasa

Esta ilusión se refiere al hecho, en primera instancia, de que no atendemos a todo lo que está frente a nosotros. Vimos un adelanto a esto en uno de los ilusores visuales, notando que no vemos todo lo que conforma una escena, o más bien, que no atendemos a todo lo que conforma una escena con el mismo nivel de atención. Pero esto va aún más allá del hecho de no prestar el *mismo* nivel de atención a lo que está frente a nosotros.

¹⁵⁷ *Ídem.* Pág. 77

¹⁵⁸ *Ídem.* Pág. 79

Puede llegar al punto en que literalmente *no veamos* o *no prestemos* atención alguna a componentes de la escena, incluso cuando estos puedan ser extremadamente inusuales.

Tenemos la creencia errónea de que la rica experiencia de la que nos percatamos en torno nuestro *significa* que somos capaces de procesar una muy buena parte de la totalidad de la información que nos rodea. A partir de esto "suponemos que los objetos especiales o inusuales llaman nuestra atención cuando, en realidad, a menudo nos pasan inadvertidos por completo."¹⁵⁹ Y no hay muestra más contundente de esto que el famoso experimento del "Gorila Invisible" realizado por Christopher Chabris y Daniel Simons (alrededor de 1999). En este experimento de "atención selectiva" se les muestra a las personas un video donde aparecen varios sujetos de playeras blancas y negras haciéndose pases con balones de baloncesto. Se le pide a los participantes que vean el video contando el número de pases que realiza el grupo de playeras blancas entre sí. A la mitad del video un sujeto vestido de gorila pasa a lo largo de la escena. Al finalizar el video se le pide al participante que diga cuántos pases hizo en total el equipo blanco y después se le pregunta si notó algo extraño. Resulta que aproximadamente el **50% de las personas no ven al gorila**, aún cuando el gorila incluso se detiene al centro de la toma para golpear sus pectorales en un desplante cliché de *gorilidad*. Además, el porcentaje de personas que no lo notan aumenta en otras variaciones del experimento, en las que por ejemplo se les pide a los participantes que cuenten el número de pases que realiza a su vez el equipo negro.

A esta ceguera al gorila, y cegueras de tipo similar a otros objetos o cosas, se le llama "ceguera por falta de atención". Lo importante es que no es una ceguera derivada de un daño del sistema visual. No se ve al gorila, pero no es por un problema en los ojos. La cuestión radica en las expectativas que generan una selectividad en la atención, de modo que "Cuando dedican su atención a un área o aspecto particular de su mundo visual, tienden a **no advertir objetos no esperados**, aun cuando estos sean prominentes, potencialmente importantes y aparezcan justo allí donde ellos están mirando."¹⁶⁰ Y esto se puede notar por ejemplo en las diferencias entre personas que viven y manejan en lugares donde el uso de bicicletas es común y personas que viven donde el uso de ésta es escaso, o entre personas que suelen manejar en zonas donde suele ser común el cruce de animales (vacas, venados, borregos, etc.) y personas que suelen hacerlo en lugares donde no suelen darse estos cruces. Para las personas que manejan en lugares donde el uso de bicis es escaso, o donde no cruzan animales, existe un mayor peligro de que si una ocurrencia de éste tipo (que se les cruce una bici o un animal) se da, no lo noten... hasta que sea demasiado tarde. Mientras tanto, quienes están habituados, tienen la expectativa activa de que esas cosas pueden pasar y les es más fácil notarlas cuando ocurren.

El efecto del video del gorila es impactante (yo mismo no lo vi la primera vez que... "lo vi" –es decir, que vi el video y por tanto el gorila pasó frente a mí en la pantalla y, sin embargo, aun cuando pasó por la pantalla desde donde la imagen llegó a mis ojos, yo no me percate de lo que estuvo frente a mí y fue de hecho el caso que aconteció "frente a mis ojos"). **"El estudio del gorila ilustra, quizá de manera más radical que cualquier**

¹⁵⁹ *Ídem*. Pág. 27

¹⁶⁰ *Ídem*. Pág. 25

otro, la influencia poderosa y generalizada de la ilusión de atención: experimentamos mucho menos de nuestro mundo visual de lo que creemos."¹⁶¹ Y esto se deriva de "nuestra creencia errónea de que comprendemos cómo funciona la atención."¹⁶²

Esta creencia, o intuición de la atención y de cómo funciona y qué tanto puede, es extremadamente relevante en tanto que tiene consecuencias en los actos, comportamientos y decisiones de las personas. Un ejemplo cotidiano de la época actual (década del 2010) es el uso que hacen los conductores de autos de su celular. "Manejar un auto y hablar por celular; pese a que son acciones muy practicadas y que en apariencia no implican ningún esfuerzo, se basan en una cantidad limitada de recursos de atención de la mente. Requieren que se realicen muchas cosas, y a pesar de lo que hayamos escuchado o de lo que podamos pensar, cuantas más tareas que requieran atención realice nuestro cerebro, peor realizará cada una de ellas."¹⁶³ La gente cree que manejar hablando no tiene efecto mayor ya que siguen realizando la tarea primaria bien (seguir en la ruta que maneja y cambiar la velocidad del auto). El problema no está ahí, sino en la capacidad de notar y reaccionar ante un evento *inesperado*. En otro experimento al respecto de esta ilusión asociada al manejo usando celular, se hizo la variante del experimento anterior, el experimento del "Gorila Rojo". **En este el participante veía** un video que muestra letras blancas y negras cruzando la pantalla. Los participantes debían contar cuántas veces tocaban los bordes de la pantalla las letras blancas ignorando las negras. Pero en algún punto del video una cruz roja (el "gorila") cruzaba, repentinamente, de un lado a otro la pantalla en línea recta. El 30% de participantes no vio la cruz roja en esta versión, pero en otra en la que se hizo lo mismo mientras los participantes hablaban por celular, no detectaron la cruz roja un 90% de las veces. Su capacidad de contar los contactos blancos no se redujo por la llamada, pero sí la de detectar el objeto inesperado.

Y la ceguera está bien encubierta:

Las personas confían en que pueden manejar y hablar por teléfono a la vez precisamente porque casi nunca se enfrentan con la evidencia de que no pueden. [...] una experiencia personal, como una colisión o una situación en la que faltó poco para que se produjera, ocasionada sin lugar a dudas por una disminución en la atención que no podemos justificar echándole la culpa a otra persona [...] Casi nunca somos conscientes de los indicios más sutiles de nuestra distracción. Los conductores que cometen errores en general no los advierten (después de todo, están distraídos). El problema es que carecemos de pruebas positivas que demuestren nuestra falta de atención. Esa es la base de la ilusión de atención. Sólo somos conscientes de los objetos inesperados que sí notamos, no de los que no vemos. En consecuencia, toda la evidencia que tenemos se refiere a la buena percepción de nuestro mundo. **Hace falta una experiencia** como la de no ver al gorila que se golpea el pecho [o el homínido que se "golpea" con la vida], que es difícil de explicar (y que

¹⁶¹ *Ídem*. Pág. 26

¹⁶² *Ídem*. Pág. 42

¹⁶³ *Ídem*. Pág. 45

pocos incentivos sirven para justificar), para convencernos de cuánto del mundo que nos rodea nos estamos perdiendo.¹⁶⁴

Lo importante es que el caso del gorila no se reduce simplemente a la falta de atención en el campo visual de nuestra percepción. "A medida que el experimento del gorila fue haciéndose más conocido, se le ha usado para explicar incontables fallas de atención, desde lo concreto hasta lo abstracto, en diversos ámbitos. No se restringe simplemente a la atención visual, sino que se aplica también a todos nuestros sentidos, e incluso a los patrones más amplios del mundo que nos rodea."¹⁶⁵ Es muy fácil estar atento a algunos aspectos de una escena o situación y estar totalmente inconsciente de otros. Y además es muy fácil darse cuenta de esto, ya que sólo es cuestión de que nos hagamos preguntas para que notemos cosas que, a pesar de estar en nuestra situación actual, no hemos notado. El lector puede preguntarse: ¿Qué tan tensos están sus hombros? o ¿sus pies están a la misma temperatura que sus manos?¹⁶⁶ "In fact, we are not conscious of much of anything until we ask ourselves about it."¹⁶⁷ De hecho: "we are typically not aware that we are not aware of those details" hasta el momento en que nos involucramos específicamente con recursos de atención específicamente dirigidos. Pero entonces, ¿a dónde deberíamos comenzar a dirigir nuestra atención para cuidarnos de ilusiones e ilusores?

Notemos esta afirmación de Chabris y Daniels: "Si un objeto es verdaderamente inesperado, es probable que las personas no lo noten, sin importar qué tan buenas (o malas) sean para enfocar su atención."¹⁶⁸ Ahora comparémosla con la noción que vimos en la primera parte de que, no importa qué tan inteligente o culta sea una persona, puede caer víctima de los efectos de la "lectura en frío", y es que no los conoce y, más aún, el que a uno le estén aplicando "lectura en frío" es algo –usualmente- verdaderamente inesperado. Nada nos pone a salvo de las ilusiones y de los ilusores salvo, en primera instancia, el considerar su existencia, que es ya un tipo de comenzar a 'esperar lo inesperado'.

Para atender la ilusión de atención y minimizar sus efectos los mismos Chabris y Daniels sugieren que: "se pueden reexaminar las mismas imágenes a conciencia, **con un ojo puesto en lo inesperado**. Cuando los participantes en nuestros estudios saben que algo extraño podría ocurrir, siempre ven el gorila -lo inesperado se ha convertido en el blanco de atención-."¹⁶⁹ Así pues, habríamos de adoptar esta sugerencia y adecuarla, al punto de decir que debemos re-examinar a conciencia nuestra experiencia total, con todos los ojos puestos en lo inesperado.

¹⁶⁴ *Ídem*. Pág. 59

¹⁶⁵ *Ídem*. Pág. 61

¹⁶⁶ Una pregunta favorita personal es la que hace David Eagleman: "¿Cuál es la posición de tu lengua en tu boca?" (*David Eagleman. Op. Cit* Pág. 28), pues al hacerla directamente pasamos nuestra atención al interior de nuestra boca a percatarnos de la posición de una parte de nosotros que siempre está ahí, y sin embargo no atendemos.

¹⁶⁷ *David Eagleman. Op. Cit*. Pág. 28 ["De hecho nosotros no estamos conscientes de casi nada hasta el momento en que nos preguntamos acerca de ello."]

¹⁶⁸ *Christopher Chabris & Daniel Simons. Op. Cit*. Pág. 54

¹⁶⁹ *Ídem*. Pág. 57 [las negrillas son mías]

¿Qué podría ser verdaderamente más inesperado que el hecho de que fuera el caso que verdaderamente estamos soñando más de lo que creemos? ¿Qué más inesperado que considerar que, aún cuando estemos en vigilia, sean tan potentes los efectos conjuntos de nuestros ilusores que mucho de lo que concebimos y creemos que es nuestra vida sea un sueño?

Para dirigir pues nuestra atención a lo inesperado debemos a su vez reducir la confianza y convicción que tenemos de lo que creemos saber, ya que esto se convierte en un enorme obstáculo. Podemos recordar de nuestro estudio de la magia, que el espectador que cree que ya sabe la solución (el que es atrapado por una "falsa solución") esta *despistrado* e incapacitado para detectar el verdadero método del truco, y ya no lo busca porque no tiene sentido para él buscarlo si cree que "ya ha dado con él". Nuestra atención no se va a aplicar, invirtiendo sus recursos en alertarse, si no creemos que haya la necesidad de ello. Esto se deriva de creer que ya tengo lo que necesito y, por tanto, no necesito hacer el esfuerzo por algo más. Bien puede uno pensar: 'Creo que conozco las cosas suficientemente bien para saber que no estoy soñando, no necesito poner atención en lo inesperado, esas son pamplinas. ¡Yo sé!' ¿Pero... qué sabe? En términos de magia de ilusionismo a un espectador que pensara de esa manera podríamos preguntarle: ¿Sabes el método correcto... o sólo tienes más bien una "solución falsa" con apariencia de "método"? En términos de la vida cotidiana podríamos preguntarnos entonces: ¿Verdaderamente sé qué es el caso y cómo distinguirlo de una ilusión o he sido satisfecho por una cuestión tal cual se me apareció sin siquiera analizarla con el más mínimo cuidado ante la posibilidad de lo inesperado?

Y esto nos lleva a la ilusión del conocimiento.

Ilusión de Conocimiento

Creemos que Sabemos

Esta ilusión se centra en el hecho de que creemos, en muchos casos, saber más de las cosas de lo que en realidad sabemos. Esto puede referirse tanto a lo que creemos de nosotros como lo que creemos de otros: tanto al conocimiento que creemos tener como al que creemos que otros tienen.

De nuestro conocimiento:

Las personas suelen tener muy poco claro el límite o los rangos de su conocimiento. Esto se puede entender claramente desde una perspectiva práctica. Podemos observar la confusión que se da entre la cotidianidad que tenemos con las cosas y el conocimiento profundo de las cosas. Esta confusión está fuertemente relacionada con la ilusión del conocimiento.

Decimos que podemos realizar una observación bastante práctica, ya que podemos referir nuestro análisis de nuestro conocimiento al plano de nuestras experiencias e interacciones cotidianas con muchísimas cosas. "Sobre la base de nuestra amplia experiencia y familiaridad con las máquinas y herramientas comunes, solemos

creer que tenemos una profunda comprensión de cómo funcionan.”¹⁷⁰ Chabris y Simons invitan a sus lectores a probar el experimento de describir y explicar de manera detallada y a profundidad (como si se lo explicara uno a un niño pequeño) exactamente cómo funcionan los siguientes aparatos de uso diario: inodoro, cerradura de llave cilíndrica, velocímetro del automóvil, máquina de coser y una tecla de piano. Pero la invitación no es a que uno diga simplemente que uno le jala a la palanca y se va el agua, o que uno presiona la tecla y suena, sino a dar una explicación detallada y específica de *cómo*, parte por parte, paso a paso, proceso a proceso, el aparato realiza lo que realiza y *por qué* y de *qué* manera está ensamblado. El punto es que de lo cotidiano sabemos mucho menos de lo que solemos tener en cuenta y creemos pero, por tratar con ello de manera cotidiana y usarlo, se nos genera una noción falsa de que sabemos mucho más acerca de ello.

En una de las novela de Douglas Adams de las serie de “La Guía del Viajero Intergaláctico”, el personaje principal, Arthur Dent, termina varado en un planeta desconocido con una población alienígena bastante rustica. Ahí se percata de que alejado del planeta Tierra lo único que realmente sabe hacer son sándwiches. Este puede ser un ejemplo exagerado (y evidentemente proveniente de una parodia de ciencia ficción), pero lo interesante es reflexionar a partir de él: ¿qué tanto podríamos hacer nosotros para replicar nuestro actual modo de vida y reconstruir las herramientas que usamos si nos aislaran de la humanidad, aún cuando nos dejaran materiales y herramientas para reconstruir? ¿Qué tanto de lo que hoy día cotidianamente hacemos podríamos continuar haciendo? ¿Qué tanto sabemos y qué tan bien sabemos cómo funcionan las cosas? ¿Y qué tanto sabemos del por qué funcionan así? ¿Qué tanto podríamos armarlas o desarrollarlas nosotros mismos?¹⁷¹

Por otro lado, es importante distinguir que no es lo mismo entender cómo se usa algo de determinada manera que saber cómo usarlo en su totalidad. ¿Cuánta gente sabe hacer uso de todas las aplicaciones de sus aparatos electrónicos? Además, saber cómo se usa algo es diferente de saber cómo funciona, y todo esto es diferente de saber por qué funciona así. A veces uno sobrestima su conocimiento sobre las cosas porque se va con la finta de que al saber una porción de ese algo, sabe acerca del mismo más cosas. ¿Qué tanto sabemos de las cosas?

Podemos ejemplificar este tipo de desubicación respecto al conocimiento que tenemos de algo en un diálogo muy cómico de la serie televisiva llamada “The Big Bang Theory”. En éste diálogo se le descompone el automóvil a los personajes: un físico teórico, un físico experimental, un ingeniero aeroespacial y un astrofísico:

Físico Experimental: Oh-oh.

Astrofísico: ¿Cuál es el problema?

F. Experimental: Algo anda mal, no está circulando la gasolina. ¿Alguien sabe algo acerca de las máquinas de combustión interna?

¹⁷⁰ *Ídem*. Pág. 148

¹⁷¹ Tal vez un audaz ingeniero o diseñador lector pueda sentirse a primera vista bastante seguro. Pero me gustaría preguntarle qué haría al respecto de su salud. ¿Cómo replicaría situaciones de medicamentos o atención médica o diagnosis de enfermedades? ¿Qué tanto de óptica para hacer lentes si necesita corregir su visión? ¿Qué tanto sabe de hilar y manufacturar telas, o de utilizar pieles y cueros, o de procesar alimentos, etc.?

Físico Teórico: Por supuesto.

Astrofísico: Es algo muy básico.

Ingeniero aeroespacial: Es tecnología del siglo XIX.

F. Experimental: ¿Alguien sabe cómo reparar una máquina de combustión interna?

F. Teórico: No.

Ing. Aeroespacial: No, ni idea.

Los personajes son bastante inteligentes, están bien informados y se comportan bastante seguros de todo el conocimiento que tienen al respecto de las máquinas de combustión interna. Es tal su seguridad al respecto que no reparan en que ese conocimiento no es útil a la situación práctica que se les está presentando en ese momento particular, hasta que se evidencia de manera más sucinta el tipo de conocimiento que es útil.

No estamos insinuando que una persona deba saber absolutamente todo de todas las cosas, o que las personas no sepan que desconocen una gran cantidad de cuestiones (evidentemente la mayoría de las personas, al descomponerse el automóvil, lo llevan a un taller mecánico con “alguien que sabe lo que ellos desconocen”: cómo arreglar el auto). Lo que queremos ir apuntando es que las personas suelen sobre-estimar lo que conocen en muchos casos. Y esto va desde lo práctico y mundano hasta lo psicológico, y todo aquello que respecta a ellos mismos. La gente cree que se conoce a sí misma mucho más de lo que en verdad lo hace, pues, entre otras cosas, desconocen en gran medida partes importantísimas de sí misma. Para muestra están: los ilusores.

A esto pues agreguemos que no solemos, por la misma ilusión de creer que sabemos, hacernos preguntas y cuestionar lo que sabemos. La clásica pregunta “¿y por qué?” de los niños, raramente la encontramos en nuestros diálogos personales. Y como no nos la hacemos (o raras veces), y raras veces tratamos de darle respuesta de manera seria, no nos percatamos de que en gran medida no somos capaces de contestar ni los ‘por qué’ ni los ‘cómo’ de gran parte de las cosas que conforman nuestra vida. Si nos preguntáramos regularmente, al estilo de un niño, un ¿por qué? o un ¿cómo? acerca de las cosas que solemos dar por hecho, y además hiciéramos algo para contestar esas preguntas de manera seria, la cosa sería distinta. Más aún, si nos preguntáramos acerca de cómo estamos viendo o interpretando las cosas, las situaciones o a nosotros mismos, si nos preguntáramos por qué una situación no podría ser una ilusión, otra sería nuestra atención y disposición. Podría cambiar nuestra relación con la vida y con el conocimiento que de ésta manejamos. Pero esta actitud más reflexiva, inquisitiva y curiosa... ¿es el caso del lector?... ¿Si? ¿No?...y a todo esto...¿Por qué?

Otra confusión que se suma a esta es la de la “*ilusión de confianza desplazada*” en la que alguien, por saber mucho de un tema y dominarlo, genera una expansión de su confianza y seguridad a otros campos en los que no está igualmente preparado. Sin embargo, el saber de un tema, le genera seguridad en sus conocimientos (que irónicamente son sólo específicos de su tema de dominio y lo dejan igual de ignorante de otra área o zona de conocimiento independiente). Esta seguridad lo deja pues en una peor circunstancia, ya que cree que su conocimiento lo convierte en sabio donde no lo es, y por tanto cree que sabe de lo que no sabe y es doblemente ignorante en consecuencia. La problemática es que esta situación lo deja invalidado para poder aprender y llegar a conocer. En tanto que tal, dicha persona se torna en un incompetente en el área donde es

ignorante pero que cree conocer. "El incompetente enfrenta dos obstáculos importantes: tiene una capacidad inferior al promedio y, dado que no advierte esta característica propia, es improbable que pueda mejorar."¹⁷²

Del conocimiento de los otros:

Nos encontramos con que en ocasiones algunas personas, o nosotros mismos, nos ilusionamos al juzgar algunos rasgos superficiales en el aspecto de una persona como indicativos del nivel de conocimiento de la misma. Es decir, "medimos" y "valoramos" el posible conocimiento de alguien a partir de juzgar elementos y características en su aspecto externo que son en sí independientes del nivel de conocimiento. Esto es, confundimos rasgos externos con evidencias de nivel de conocimiento.

Estos aspectos que se consideran equivocadamente como signos equivalentes al nivel de conocimiento de otra persona son: la vestimenta y aspecto personal, el seguimiento y popularidad que hacen de esta persona otros (el que otros lo aprueben, apoyen, sigan o no) y, tal vez uno de los más sutiles, el nivel de confianza que denota la persona en su comportamiento.

1) La vestimenta y aspecto personal como marcador de nivel de conocimiento.

Las personas, por ejemplo, tienden a confiar más en un médico y su diagnóstico si éste viste de bata blanca que si viste como un civil. De la misma manera suelen atribuir mayor autoridad a las palabras dichas por alguien usando bata blanca que a las dichas por alguien que no lo hace. Evidentemente la ropa que una persona use, y el arreglo que maneje, son independientes del conocimiento que esa persona pueda tener en determinada área de conocimiento. La vestimenta no está directamente vinculada al nivel y calidad de conocimiento que maneje una persona, sin embargo, suele influenciar prejuicios al respecto en muchas personas.

2) El apoyo y aceptación popular como marcador de nivel de conocimiento.

Si alguien cuenta con el respaldo de un grupo de personas, esto significa simplemente ese hecho mismo y nada más, es decir, que dicha persona es respaldada por un grupo de personas. Por otro lado el que una persona cuente con el respaldo de otras personas NO significa que dicha persona sabe de lo que habla. En cierta medida esto puede deberse a que le da seguridad a un individuo el ver a un grupo seguir a otra persona. Puede derivarse de esto nociones falsas como que, 'no podrían estar tantas personas equivocadas y ser engañadas', o bien, 'esas personas son inteligentes, por tanto, que juzguen seguir a "x" como alguien conveniente a seguir debe significar que "x" sabe'. Ya hemos visto que incluso personas muy inteligentes y bien capacitadas pueden caer bajo ilusiones como las de la "lectura en frío". Un pseudopsíquico, por ejemplo, puede contar con el seguimiento y apoyo de un gran grupo de personas, pero esto NO implica que el pseudopsíquico posea un conocimiento de calidad y, en todo caso, real. Este seguimiento nos habla más bien de que esas personas, por alguna u otra razón, encuentran útil seguir al pseudopsíquico (bien sea porque son auto-sugestionados a su vez y eso apoya sus creencias, bien porque son personas inteligentes en otros ámbitos que cayeron bajo la

¹⁷² Ídem. Pág. 115

"lectura en frío", bien porque son charlatanes a los que les conviene dar apoyo a todo movimiento que promueva el disfraz de su engaño). Si las personas son vulnerables a las ilusiones al igual que nosotros, el que sigan o no a una persona o le apoyen resulta pues algo totalmente independiente del hecho de que la persona apoyada o seguida tenga algún tipo de conocimiento real, o bien, maneje un conocimiento de alto nivel y calidad.

3) *El nivel de confianza denotado por el comportamiento del supuesto-sabio.*

Esta es una de las grandes ilusiones de la confianza. El sólo hecho de que una persona muestre un comportamiento que denote confianza puede llevarlo a uno a confiar a su vez en el conocimiento de ésta. Y a la inversa, el ver a alguien titubear o no actuar de manera inmediata ante cierta situación con una decisión y determinación automáticas, puede provocarnos desconfiar de su conocimiento.

Sin embargo, como vimos más arriba, una persona que tenga mucho conocimiento en un ámbito puede confiarse –ilusamente- de que lo tiene en otras áreas. Dicha persona actuará sumamente segura y confiada, pero por un auto-engaño, en una situación en la que de hecho es un inepto (sería un simple ignorante si se percatara de su desconocimiento, pero al creer que sabe lo que no sabe se torna ignorante de su ignorancia y en tanto que tal se torna inepto). Sin embargo, alguien que vea a este inepto actuando lleno de confianza, y que sea influenciado por la actitud de seguridad: ¡confiará en él y en su supuesto “conocimiento”! Tenderá a creer que el conocimiento del confiado es amplio y de buena calidad (¿de otro modo, cómo explicar su confianza?).

Recordemos a su vez que el buen mago debe tener un buen uso del carisma para transmitir convicción a su público. Para ello el primer convencido del truco y del acto debe ser él mismo. Lo mismo sucede con el pseudopsíquico auto-sugestionado y el charlatán, que a su vez, pueden exudar confianza y por tanto despertar a su vez en otros el juzgarlos poseedores de conocimientos prácticos, útiles y reales acerca de ciertos aspectos de la realidad de índole paranormal. Sin embargo como ya sabemos, confiar en ellos y por tanto en su supuesto “conocimiento”, sería confiar en una nada. Vemos pues que la confianza que demuestra una persona acerca de sí misma y sus saberes es irrelevante e independiente de su nivel y calidad de conocimiento actual.

Conclusión:

El nivel de conocimiento que le atribuimos a una persona, ya sea un tercero o bien a nosotros mismos, es delicado ya que tiene consecuencias pues influye en el tipo de confianza que tendremos en dicha persona. Eso a su vez determinará el tipo de atención que le pondremos a esa persona y a lo que nos diga (una atención crédula, o una atención crítica). Pero más importante aún, dicha confianza influirá en la atención que dejaremos de poner (es decir que influirá en la atención que relajaremos), reduciendo o aniquilando nuestra alerta a *esperar lo inesperado*.

Reduciendo la confianza que tenemos en la “confianza general” acerca de nuestras facultades, y en particular, de la confianza que tenemos en el poder y alcance de nuestra atención (de qué tanto atendemos de todo lo que experimentamos) y de nuestro conocimiento (de qué tanto y cómo conocemos todo lo que creemos que conocemos), estaremos en mucha mejor situación para evitar ilusiones. Esta situación en sí misma es

preferible ya que nos pondrá en disposición de poner nuevas atenciones ante las situaciones y ante el uso del resto de las facultades. Esto a su vez nos permitirá conocer nuevas cosas que no sabíamos y que, bajo la ilusión de confianza, jamás habríamos llegado a conocer pues confiábamos en que ya lo “veíamos” y “atendíamos” todo apropiadamente. Una actitud menos crédula, menos confiada y más atenta tal vez no sólo nos deje ver al "gorila invisible", sino también al "hombre invisible"... el "hombre dormido", que tal vez está en el camino hacia un "nuevo hombre", un "hombre despierto". ¿Qué sea eso? No lo sé. Sin duda, algo inesperado.

4º Ilusiones Formales

Estrategias y modos sesgados de procesar o considerar la información independientemente de influencias motivacionales: causas naturales y usuales de pensamiento

Recibimos mucha información de la experiencia. Pero mucha de esta información debemos procesarla para interpretarla, sobre todo si está vinculada a problemas o situaciones en las que debemos tomar decisiones para dar soluciones. Es fácil pensar que las personas son tendenciosas a la hora de interpretar la información cuando tienen algún tipo de motivación o intención personal para hacerlo, y por lo tanto alguna conveniencia. Por ejemplo, las personas sesgarán sus interpretaciones cuando están en un estado emocional particular (alguien iracundo o deprimido tenderán a sesgar la interpretación de los eventos y los datos influenciados por su estado emocional). A su vez las personas sesgarán sus interpretaciones cuando algo les sea conveniente a sus intenciones que las cosas sean entendidas de cierta manera y no de otra. Incluso es fácil pensar en uno que otro ejemplo en el que una persona manipuló los datos para justificarse o salirse con la suya... y es muy fácil pensar en un ejemplo así respecto de otros (nuestros conocidos). Es interesante que en muchos casos es más fácil pensar en un ejemplo así en otros que en nosotros mismos. En muchos casos tendemos a no notar o a olvidar que somos tendenciosos en nuestro modo de procesar la información. Este tipo de sesgos tendenciosos serán el tema de la sección 6º.

Lo interesante para nosotros ahora será considerar que **existen de hecho ilusores en los que la intención o motivación personal no se entromete**. En ese sentido son parecidos a las ilusiones visuales y ópticas en las que la intención no se involucra. Lo único que hacen estos ilusores es presentarse como modos fáciles (una especie de “atajos”) para lidiar con información o situaciones que presenten cierta complicación o dificultad para procesarlas. Son como “recetas” de procesamiento de información para tomar e interpretar datos y tomar decisiones. Algunos de los ilusores de este tipo suelen ser conocidos por algunos investigadores como *heurísticos*. "En general los heurísticos son útiles pero, así como nuestro modo de procesar la información óptica a veces nos lleva a ilusiones ópticas, los heurísticos a veces llevan a errores sistemáticos. [...] Todos usamos los heurísticos, y todos sufrimos de los sesgos. Pero aunque las ilusiones ópticas raramente tienen mucha relevancia en nuestro mundo cotidiano, los

sesgos cognitivos juegan un papel importante en la toma de decisiones de los seres humanos.”¹⁷³ Algunos de estos ilusos tienen que ver con nuestra relación con la probabilidad, es decir, con cómo manejamos información vinculada con variables e incertidumbre. Otros están relacionados con la inclinación natural que mostramos para buscar patrones, ordenarlos y explicarlos (generalmente bajo los sesgos que se dan en nuestra forma natural –espontánea/intuitiva- de buscar confirmación a nuestras nociones, o de encontrarnos accidentalmente con confirmaciones de ciertos patrones que hayamos creído identificar entre la aleatoriedad de datos). Así como vimos en la sección 1º un ‘triángulo’ dónde no había ninguno al identificar patrones y resaltarlos de la aleatoriedad de datos, así estos ilusos nos hacen “encontrar” entre los datos de la experiencia, ciertos “patrones”. Otros finalmente se relacionan con las situaciones que se nos presentan y lo que tenemos a la mano para enfrentarnos a ellas (básicamente los sesgos que se dan por los límites que nos impone la información –datos- que tenemos disponible en un momento dado para enfrentar un problema).

La fortaleza de los heurísticos radica en que nos parecen absolutamente convincentes. Nos hacen sentir una gran seguridad y confianza en la noción –la intuición o resultado- que estamos teniendo gracias a ellos. A tal grado nos sentimos convencidos por los heurísticos que incluso nos sentimos extrañados o incrédulos cuando las intuiciones que nos vienen de ellos nos son refutadas (notaremos esto de manera muy fuerte con el “Problema de las 3 Casillas” que viene a continuación). Además, en muchas ocasiones se activan aún a pesar de nosotros y sin saberlo nosotros siquiera: "Against its own will, our mind enters a tunnel in its reasoning."¹⁷⁴ Algunos heurísticos parecen irrefutables (absolutos) y otros parecen universales (aplicables a todas las situaciones).

Cegueras, Sesgos y Distorsiones estadísticas y probabilísticas

Heurísticos e intuiciones estadísticas y probabilísticas equivocadas

Hemos visto que tenemos la tendencia a buscar patrones (como vimos muy claramente con el “triángulo que no estaba ahí”), a explicarnos fenómenos y a tomar decisiones. En estas actividades a veces se activan estrategias formales¹⁷⁵ de procesamiento cuando enfrentamos situaciones vinculadas con la incertidumbre. Las situaciones vinculadas con la incertidumbre están por su naturaleza misma vinculadas con la probabilidad (‘¿Qué convendrá más elegir?’, ‘¿Qué será más probable que pase?’). Así pues, para estas situaciones contamos con una serie de estrategias para proceder a

¹⁷³ Leonard Mlodinow. El andar del Borracho. Cómo el azar gobierna nuestras vidas. Trad. Susana Martínez Mendizábal. Crítica. Barcelona. 2008. Pág. 192

¹⁷⁴ Massimo Piattelli-Palmarini. Inevitable Illusions. (How mistakes of reason rule our minds). Trad. Piattelli-Palmarini & Keith Botsford. John Wiley & Sons, Inc. U.S.A. 1994. Pág. 23 [“Contra su propia voluntad nuestra mente entra en un túnel dentro de su propio razonamiento.”]

¹⁷⁵ Les llamamos estrategias formales porque tienen una “forma” o modo determinado y específico, como una receta, de proceder a ordenar y procesar la información.

procesar la información. Pero en ocasiones éstas pueden llevarnos a falsedades. “Los investigadores concluyeron que las personas <<tiene un pobre concepto de la aleatoriedad [...] que rutinariamente juzgamos mal el papel del azar en nuestras vidas y tomamos decisiones que están demostrablemente desalineadas con nuestros propios mejores intereses.”¹⁷⁶

Así pues, vamos a notar algunas de esas intuiciones erróneas que tenemos en el terreno de la probabilidad aplicada en la experiencia para que notemos cómo: "a diferencia de la mancha de Roschach, hay maneras correctas y maneras erróneas de interpretar el azar."¹⁷⁷ Notaremos que, de hecho, es bastante común que se interprete el azar de manera equivocada.

Ejemplo del problema de las 3 casillas

Un punto ciego en la intuición probabilística

Una de las mejores maneras de notar nuestros puntos ciegos con referencia a la probabilidad es a través del problema de las 3 casillas. Este problema se ha hecho popular en E.U. como el problema “Monty Hall”, ya que en dicho país se transmitía un programa de televisión de concursos llamado “Let’s Make a Deal” (cuyo conductor era Monty Hall) en el que se presentaba un reto con las características del problema de las 3 casillas. El problema básicamente es el siguiente (lo colocaremos bajo la versión del programa de concursos):

Estas en un programa de concursos y frente a ti se encuentran 3 puertas cerradas. Detrás de una de ellas hay un automóvil último modelo, y en las otras dos hay un burro. Tú eliges una de las puertas. En ese momento quedan otras dos puertas que tu no elegiste. El conductor del concurso abre una de esas dos, mostrando que en ella no está el auto. Después de mostrarte lo que hay detrás de esa puerta, te pregunta si te quieres quedar con la puerta que elegiste, o si prefieres cambiar tu elección por la puerta restante. El problema de las 3 casillas radica en la siguiente pregunta: ¿Qué te conviene más, cambiar o quedarte con tu primera elección?

Es de crucial importancia que el lector conteste, e idealmente que conteste además porqué elige la opción que elija. Esto se debe a que si lo hace el ejemplo será aún más útil. Aunadamente se le invita al lector a que practique o aplique este ejercicio con sus conocidos pues es sumamente interesante observar los resultados y las tendencias de otras personas.

¿Has contestado ya? Perfecto. Pues bien, resulta que la respuesta correcta es que lo que más conviene (a cualquier persona en la situación de nuestro ejemplo) es: cambiar la elección inicial.

Sin embargo, la mayoría de las personas creen que da igual si cambia o no se cambia la elección, porque finalmente la probabilidad es de 50% de que el auto esté en una puerta o en la otra. Es esta noción del 50%-50% la que es una total falsedad, como lo veremos más abajo. Sin embargo las personas encuentran muy extraño que se les

¹⁷⁶ Leonard Mlodinow. *El andar del Borracho*. Op. Cit. Pág. 192

¹⁷⁷ Ídem. Pág. 12

contraría, que se les diga que no sólo no es 50%-50% sino que además, lo más conveniente es cambiar de elección. Para ellas (y probablemente hasta este punto para el lector) es claro, obvio, evidente, intuitivo e irrefutable, que no importa qué puerta se elija pues la probabilidad es de 50%-50%. Casi todas las personas reaccionan así, lo “ven” así, están prácticamente convencidas de que así es y que, por tanto, decir que lo que más conviene es cambiar no tiene sentido y es una arbitrariedad.

La ilusión es tan fuerte que por ejemplo, cuando Marilyn vos Savan, columnista de una famosa revista estadounidense, en 1990 publicó el problema, se dio todo un revuelo cuando dio la solución. Miles de personas contestaron de vuelta mandando cartas, algunas extremadamente molestas, diciéndole que se equivocaba. Mlodinow nos cuenta que:

Escribieron casi mil doctores, muchos de ellos profesores de matemáticas, que parecían estar especialmente furiosos. <<La jodiste>>, escribió un matemático de la Universidad George Mason.

Deja que me explique: si se enseña una puerta perdedora, esa información cambia la probabilidad de cualquier elección mantenida, ninguna de las cuales tiene ninguna razón para ser más probable a 1/3. Como matemático profesional, estoy muy preocupado por la falta de habilidad matemática del público general. Por favor, ayuda confesando tu error y, en el futuro, sé más prudente.

[...] Y desde el U.S. Army Research Institute afirmaron: <<Si todos esos doctores están equivocados, el país se encontraría en serios problemas>>. [...]

[...] el húngaro Paul Erdős, uno de los matemáticos más destacados del siglo XX, decía: <<Eso es imposible>>. Entonces, cuando se le presentaba una prueba matemática formal de la respuesta correcta todavía no se lo creía, y en cambio se enfadaba más. Sólo después de que un colega organizara una simulación por ordenador donde Erdős observó cientos de pruebas que favorecían el cambio dos a uno, Erdős aceptó que estaba equivocado.¹⁷⁸

Ahora entendamos porqué conviene más cambiar. Para entenderlo debemos recordar y NOTAR que cuando elegimos la primera vez teníamos que elegir entre 3 puertas, de las cuales sólo una tenía el premio. Eso significa que cada puerta tiene 1/3 de probabilidad de ser la ganadora y, por lo tanto, 2/3 de probabilidad de ser la perdedora. Es decir que podemos pensarlo más o menos diciendo que de cada 3 veces que jugáramos, sólo en una ocasión atinaríamos a elegir la puerta ganadora en la primera elección y en las dos ocasiones restantes elegiríamos una puerta perdedora como primera elección. Además, dado que elegimos una puerta que tiene 1/3 de probabilidad de ser la ganadora, significa que las otras dos puertas tiene a su vez, cada una 1/3 de probabilidad de ser las ganadoras. Esto significa, a su vez, que siempre en la primera elección que hagamos, las 2 puertas que no elijamos tendrán juntas, entre las dos, 2/3 de probabilidad de que el premio se encuentre en una de ellas contra el 1/3 que tiene nuestra puerta elegida de ser la ganadora. De este modo podemos notar que siempre, en el momento de nuestra primera elección, será más probable (por 2/3) que el premio se encuentre en una de las otras dos puertas que en la que nosotros elegimos.

Ahora bien, si las dos puertas que no elegimos tienen juntas una probabilidad de 2/3 de que el auto esté en una de ellas, cuando el conductor abra una de ellas, la otra que

¹⁷⁸ Ídem. Pág. 56

queda cerrada pasará a tener exclusivamente los $2/3$ de probabilidad que antes compartía con la puerta ahora abierta. Es decir, cuando el conductor abre una puerta, ésta sale del juego, pero eso no significa que el $1/3$ de probabilidad que tenía esa puerta de ser la premiada salga del juego también, sólo significa que ese $1/3$ ya no va a estar en esa puerta. Si las 2 puertas no elegidas tenían en conjunto $2/3$ de probabilidad de tener el premio, y quitamos una, ahora esa una tiene, ella sola, esos mismos $2/3$. Así pues conviene más elegir esta puerta, pues ahora tiene $2/3$ contra el $1/3$ que tiene nuestra puerta inicialmente elegida.

Y si el lector aún no está convencido o prefiere una prueba aún más clara puede, como lo recomienda Mlodinow, pensar el mismo escenario pero con 100 puertas. El juego aquí será que uno elija una de las cien, de modo que por lo tanto quedarán 99 puertas cerradas. Ahora, el conductor va a abrir, de esas 99, 98 puertas en las que no está el premio dejando únicamente otra puerta cerrada. Luego va a preguntar. ¿Quieres cambiar o quedarte? La pregunta es, ¿qué es más probable? ¿Es más probable que tu hayas elegido en tu primera oportunidad, de entre 100 puertas, la única que tenía el premio, o que no? Tu probabilidad es de $1/100$, mientras que la probabilidad de las otras 99 puertas juntas es de $99/100$ de tener entre todas ellas el premio. Cuando abren todas menos una, esa puerta tiene, ella sola $99/100$ de probabilidad de ser la premiada. ¿Eso da igual? ¿Eso es un 50% - 50% (o lo que es lo mismo $1/2$ - $1/2$)?

Así pues, para el problema de las 3 casillas, simplemente hay que preguntarnos: ¿qué es más probable, que uno le atine al principio a la única casilla ganadora o que uno haya elegido una de las dos casillas perdedoras?

Lo importante es que este ejemplo nos permite notar cómo podemos tener intuiciones muy fuertes, espontáneas y, hasta cierto punto naturales, que ni siquiera cuestionamos y, sin embargo, podemos estar profundamente equivocados. Porque, de hecho, no es el caso que da igual qué puerta se elija ya que cada puerta no tiene $1/2$ de probabilidad de ser la ganadora una vez que el conductor ha abierto una de las 3 primeras. Y así vemos que siempre conviene cambiar.

Ilusiones de Probabilidad

Ahora ya vimos cómo podemos tener intuiciones probabilísticas profundamente equivocadas (o por lo menos, cómo pueden tenerlas una gran cantidad de personas). Ahora vamos a ver cómo estas intuiciones afectan más cosas que la elección de un programa de concursos.

Una cosa que se deriva de las intuiciones erróneas probabilísticas se manifiesta en cómo creemos que deben “verse” el azar y la aleatoriedad. Thomas Gilovich nos dice que los psicólogos se han percatado de que las personas tienen intuiciones generales acerca de cómo deberían verse las distribuciones de datos aleatorios y que estas intuiciones son generalmente erróneas. Vemos a continuación algunos ejemplos:

Ilusión de los Números Pequeños

Ejemplo:

Supongamos que hacemos una serie de 7 tiros con una moneda y apuntamos los resultados que nos salgan. 1° ¿Cuál de estas series de resultados es la que más probablemente terminaríamos apuntando? 2° ¿Cuál sería la segunda más probable y cuál la menos probable que terminaríamos apuntando? (Águila = A, Sol = S).

1. A A A S S S
2. S A A S A S S
3. S S S S S S S

La mayoría de las personas tienden a responder las preguntas ordenando las probabilidades de la siguiente manera: “2” es la secuencia más probable que uno terminaría apuntado, luego “1” y por último, “3” sería la menos probable.

Respuesta correcta: Es igualmente probable que terminemos apuntando cualquiera de las 3 series.

No se suele ver de manera intuitiva que esto sea así, pero vamos a profundizar en esta cuestión para poder, a partir de ella, dilucidar algunas ilusiones más. Para continuar entonces, debemos aclarar algunas cuestiones. Primero hemos de notar que preguntamos cuál era la serie que era que más probable que nos saliera si hiciéramos 7 tiros de moneda y apuntáramos los resultados (por tanto, ¡jojo!, **no** estábamos preguntando cuál cantidad de resultados de “A” y resultados de “S” era más probable, **no** preguntamos si es más probable que en 7 tiros nos salgan 4 “A” y 3 “S” a que nos salgan 1 “A” y 6 “S”; nuestro enfoque está en **la serie particular y específica de resultados**), y *cada serie es justo el orden en que van saliendo los resultados de los tiros*. Estamos pues preguntado por la probabilidad de que nos hayan salido los resultados en cierto orden propuesto y específico, y no en otro. Segundo, debemos notar que cada vez que tomamos una moneda y la lanzamos al aire, el resultado tiene un 50% de probabilidad de caer en “A” y un 50% de probabilidad de caer en “S”. Tercero, (para aclarar el segundo punto agregamos que) cada tiro es independiente del anterior y no se ve influenciado por el resultado del tiro o de los tiros anteriores, ni influencia a su vez el resultado de los tiros subsecuentes. Cada tiro es en sí mismo un sistema cerrado en el que 1) existen dos variables posibles (“A” o “S”), 2) en el que sólo puede resultar una de ellas con exclusión de la otra, 3) en el que las dos tienen la misma oportunidad de éxito (por tanto 50% de probabilidad de salir), 4) y en el que una vez dado el resultado definitivo (es decir, cuando se define qué cara salió) se termina o cierra el sistema (que inició al momento del tiro de la moneda).¹⁷⁹

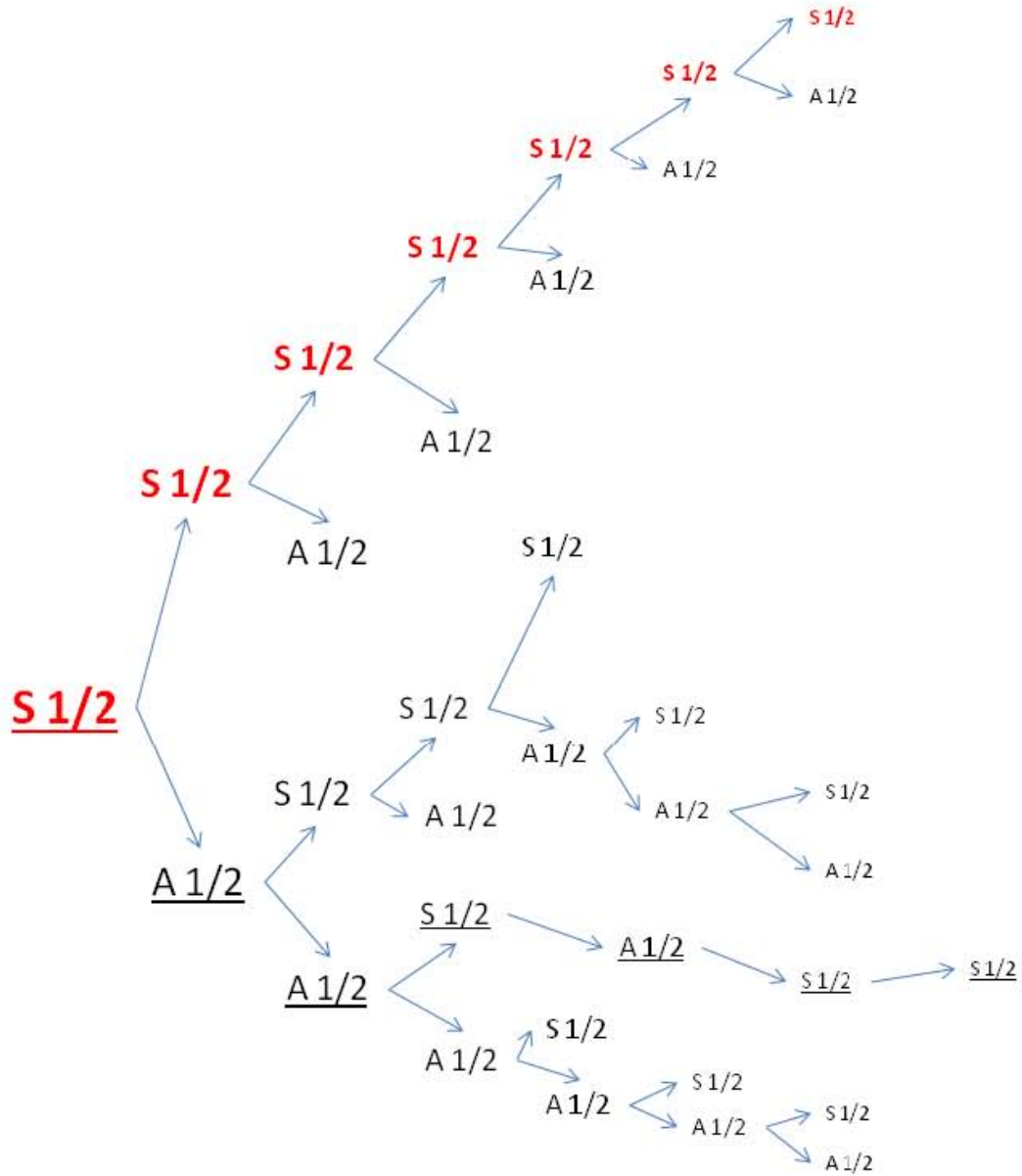
¹⁷⁹ Agregamos esta nota porque el tema es quisquilloso y podría provocar confusiones para algunos, sobre todo pudiendo confundirse un poco dado que veníamos del ejemplo de las 3 casillas en el que sí se da una liga o vínculo entre la probabilidad del primero momento de elección y el segundo. Pero en este caso no se liga ni vincula el resultado de un tiro con el de otro ni lo influye, y esto puede ser motivo de confusión para

Vimos pues que en cada tiro existe un $\frac{1}{2}$ de probabilidad de que caiga “A” o de que caiga “S” (y que cada tiro no se liga con los resultados de los otros). De este modo, si caen muchas veces seguidas “A”, eso jamás afecta, modifica o influencia que en la siguiente tirada vaya a salir “S”. De modo que la probabilidad de que en el primer tiro nos salga “S” es de $\frac{1}{2}$, y la de que en el segundo tiro nos salga “S” es de $\frac{1}{2}$, y la de que en el tercer tiro nos salga “S” es de $\frac{1}{2}$, etc., etc., etc. Pero lo mismo sería para cualquier combinación posible. Para darnos una idea visual veremos algunas de las probabilidades que podrían derivarse de 7 tiros partiendo de que en el primero nos diera por resultado “S”:

algunos. De modo que debemos notar que la cuestión es distinta en este caso que en el anterior. En el caso de las 3 casillas, la segunda elección que hacíamos estaba ligada a la primera en tanto que la primera y la segunda elección se hacían sobre la probabilidad de un mismo *estado de cosas* (que es: “aquí hay una y sólo una puerta premiada con un auto y el resto no”) en el cuál se modificaban cosas (se abría una de las puertas no premiadas), lo cual **modificaba la distribución de las probabilidades** (los $\frac{2}{3}$ de las dos puertas no electas se re-asignan/re-distribuyen a la que permanecía cerrada). Debemos notar que aún cuando se modificaban aspectos del *estado de cosas*, el estado en sí era el mismo ya que seguía siendo el caso que una de las puertas y sólo una estaba premiada, y la puerta premiada permanecía siendo la misma que al principio; lo que se modificaba era la distribución de las probabilidades de ese estado entre las puertas restantes disponibles, y más particularmente en la puerta restante no-elegida (quedando $\frac{2}{3}$ en dicha puerta y la puerta elegida inicialmente permaneciendo con su $\frac{1}{3}$ de probabilidad de ser la premiada).

En el caso del tiro de moneda, cada tiro es en sí un *estado de cosas* en el que hay 2 variables de las cuales sólo puede salir una, y estas dos variables tienen –cada una- la misma probabilidad de salir. Una vez terminado un solo tiro se cierra el sistema de ese *estado de cosas*, y al hacer un nuevo tiro, un *nuevo estado de cosas* en el que bien puede salir un resultado u otro se pone en marcha. Pero este nuevo estado no está ligado causalmente al resultado del tiro anterior de ninguna manera: es un tiro nuevo con dos posibles resultados que tienen las mismas posibilidades de salir y de los cuales sólo uno saldrá, sin liga o vínculo causal alguno con tiros anteriores o posteriores.

1° Tiro - 2° Tiro - 3° Tiro - 4° T - 5° T - 6° T - 7° T



En la imagen podemos ver que tenemos la misma probabilidad total de que nos salgan los resultados de acuerdo a la "ruta" superior (S, S, S, S, S, S, S), que son los de la opción "3" de nuestro ejemplo, a que nos salga la misma ruta pero recibiendo en el último tiro el resultado "A" (S, S, S, S, S, S, A). Pero vemos que es también la misma

probabilidad la de que nos salga la serie de hasta abajo: “S, A, A, A, A, A, A”. De igual manera vemos que es la misma a la de que nos salga alguna de las series de más al centro, por ejemplo: “S, A, S, S, A, A, S”. Y vemos que es la misma de que nos salga la serie de nuestra opción “2” (en la imagen es la conformada por los números subrayados), es decir: “S, A, A, S, A, S, S”.

Aún cuando es la misma probabilidad la de que nos salga cualquiera de las series, como podemos ver, algo nos hace “intuir” que la opción “3” (S,S,S,S,S,S,S) es menos probable y más extraña. El problema detrás de esto es que hay una tendencia en las personas (sobre todo cuando no se tiene entrenamiento estadístico, pero incluso aún cuando se lo tiene) a confundir un resultado de apariencia “típica” con uno “probable”. Las personas tienden a dejarse llevar por lo que “intuyen” que sería más común en una muestra aleatoria. Sería más típico o común, dadas las expectativas de cómo debería mostrarse la aleatoriedad, una serie que mostrara resultados más balanceados teniendo una variación más mezclada de “A” y “S”.

Tenemos pues, ciertas intuiciones probabilísticas que nos hacen crear una expectativa de cómo *debería verse* una distribución aleatoria. Esta intuición es llamada la “falacia de la representatividad” o “heurística de representatividad”. Para entenderla observemos nuestro ejemplo de los tiros de monedas: tenemos la intuición de que las series deberían tender a estar balanceadas o más balanceadas. Ya que la probabilidad de cada tiro es de $\frac{1}{2}$, lo esperado es que en general los resultados de una serie de tiros muestren una proporción de aproximadamente la mitad de “S” y la mitad de “A”. Pero el problema viene en que dicha intuición solo es correcta para enormes cantidades de resultados, lo que nos lleva a la “Ley de Números grandes”. Dicha ley nos dice que efectivamente, a la larga, los promedios de los resultados sí serán cercanos al 50% de “A” - 50% de “S”, y que estará prácticamente “garantizado” que encontremos esa distribución, pero sólo en muestras extremadamente grandes (e idealmente cercanas al infinito). Por el contrario, la “ley de números pequeños” que pretendería que lo mismo que pasa con muestras muy grandes pasara con muestras pequeñas, es decir, que fuera “garantizado” que la muestra presentara la variación balanceada, no existe. Esto quiere decir que en una muestra pequeña de eventos no necesariamente se mostrará un balance de resultados: no es una “garantía”. En una muestra pequeña fácilmente pueden aparecer distintas fluctuaciones, lo cual es natural. Es decir que las series pequeñas no necesariamente deben ser “representativas” del balance que sí esperaríamos que apareciera en una serie grande. Sin embargo, a nuestra intuición y expectativa, las series pequeñas sí deben ser representativas, es decir, deben reflejar la misma variación que una muestra enorme (en la cual sí aplica la “ley de los números grandes”). Esta expectativa de que una muestra chica debe “representar” o “reflejar” lo mismo que una muestra grande (sin fluctuaciones notorias) es lo que nos lleva a extrañarnos y sorprendernos cuando no es así. Y cómo no si estamos considerando –ilusoriamente- que prácticamente está “garantizado” que la muestra presente el balance: de lo que se sigue que si no presenta lo que está “garantizado” (según nosotros) algo raro debe estar pasando.

Esto es exactamente lo implicado en la “ilusión de compactación de resultados”. Esta se reduce a nuestra creencia de que eventos aleatorios deberían de alternar más en

sus resultados. Por ello no nos parece intuitivamente tan "típico" un caso de tiros de moneda del tipo S, S, S, S que uno del tipo S, A, S, A.

Si profundizamos un poco más podemos notar, apoyándonos en parte en la imagen de series de tiros de moneda (aún cuando ésta no presenta todas las series posibles podemos imaginarlas y completarlas), que podemos encontrar en total más series (y rutas) que muestran mayores mezclas entre "A" y "S" y menos series (y rutas) que presentan menos variaciones siendo las series de este último tipo las menos. Las series que muestran una variación nula o casi nula como son las series a los extremos superior e inferior ("S, S, S, S, S, S, S" y "S, A, A, A, A, A, A"), son las más escasas. Desde esta perspectiva podemos entender por qué nos parecen más "típicas" las muestras que presentan mayor aleatoriedad: efectivamente es cierto que es más probable que al hacer una serie de 7 tiros de monedas obtengamos una serie más distribuida entre "A" y "S" que una sin variación o con poca variación. En la imagen podemos notar que hay muchas más series intermedias que las de los extremos sin duda. Pero recordemos que en el ejemplo la pregunta no pedía decir cuál de las series era más "típica" (o representativa de lo más "típico") sino cuál era más probable que obtuviéramos de entre 3 series **específicas** dadas. Y en este caso, cada serie específica y particular, en su específico y particular orden, sin importar que pertenezca al grupo de las "típicas" (como las intermedias) o al grupo de las "no-típicas" (como la de los extremos) tiene la misma probabilidad de ser ella, y no otra, la que nos resultara.

Es más probable que en una tirada libre (cuyos resultado aún desconozco) me salga una serie "típica" como la serie "2" ("S, A, A, S, A, A, S"), pero que me salga la serie "2" exactamente y no otra de las demás series similares a ella no es más improbable. Existen 128 series posibles que pueden resultar de tirar 7 veces una moneda ($128 = 2 \times 2 \times 2 \times 2 \times 2 \times 2 \times 2$).¹⁸⁰ De modo que el que nos salga una serie particular y no otra tiene un $1/128$ de probabilidad, que es la misma probabilidad que vemos en la imagen de arriba que tiene cada serie de ser el caso ($1/2 * 1/2 * 1/2 * 1/2 * 1/2 * 1/2 * 1/2 = 0.0078125 = 1/128$). Aunque es más probable que nos salga alguna de las series más balanceadas (de las cuales hay mayor cantidad que de las no balanceadas), es igual de probable que nos salga una serie específica que otra, sea ésta por ejemplo la "1", "2", o "3" de nuestro ejemplo u otra. Aquí es donde debemos notar cómo la confusión se produce. Confundimos lo "típico" con la "probabilidad" específica, y esto nos hace contestar equivocadamente que es más probable que se dé una **serie particular** cuando en realidad es *igual de probable que se dé que cualquier otra particular*. Lo más interesante de esta ilusión son el tipo de consecuencias que provoca.

Uno de los problemas que se deriva de esta tendencia de juzgar series pequeñas bajo la "ilusión de compactación de resultados", es que somos muy vulnerables a comenzar a "detectar" patrones donde no los hay, y a "detectar" fenómenos que no existen. Las personas se sienten extrañadas cuando de hecho se dan varios resultados de un mismo tipo de manera seguida (S, S, S, S, S), y no conciben ni aceptan que eso

¹⁸⁰ Para saber el total de series posibles multiplicamos todas las posibilidades de cada tiro. Así en el primer tiro puede salirnos "A" o "S", y son por tanto 2 posibilidades. Esas 2 posibilidades totales las multiplicamos por todas las posibilidades de resultados que podríamos obtener del segundo tiro: 2. Tenemos "2 X 2" al cual le multiplicamos las 2 posibilidades de resultado del tiro siguiente, etc.

puede ser natural. Un resultado así tiende a parecer "contra intuitivo" (ya que la persona espera encontrarse con su expectativa intuitiva –más variabilidad- casi como "garantía") y provoca entonces en la persona (no versada en conocimientos estadísticos y probabilísticos) la sospecha de que debe haber otro tipo de "causas" que den razón de ese evento inusual. "Algo extra" debe explicar ese "fenómeno" "inusual", pues sin esta interferencia extra "no-es-normal" para la intuición general que se dé ese resultado. Por ejemplo si una persona saca 10 Soles seguidos en una serie de volados, puede comenzar a pensar que "está cargada de buena vibra", "que trae buena mano", que "hoy es su día", etc., cuando sólo le aconteció una serie probable y natural como cualquier otra.

Esto confunde, pues lleva a concebir resultados de este tipo como más inusuales de lo que son. El concebirlos como más inusuales y extraños lleva en ocasiones a las personas, como vemos, a buscar "causas" explicativas. Esta búsqueda de "causas" o "razones" extras que den cuenta del evento "inusual" lleva en ocasiones a las personas a crearse respuestas o creencias mágicas e increíbles. En el caso del baloncesto por ejemplo, nos encontramos con la creencia de la "mano caliente" ("hot hand" en inglés). Los seguidores del baloncesto suelen manejar la creencia de que los jugadores, de vez en cuando, "adquieren la 'mano caliente'". Esto significa que supuestamente "tienen" una mayor probabilidad de encestar por estar "cargados o energizados" por la "mano caliente". Por el contrario, si comienzan a fallar, pueden ir "enfriándose" de la posesión de la susodicha "mano". Thomas Gilovich y su equipo han estudiado los tiros de los distintos jugadores a lo largo de varios partidos de baloncesto y jamás se ha distinguido en los resultados la presencia de tal cosa como un fenómeno especial que altere la frecuencia de canastas de un jugador reflejando la "presencia" de algo que rompa la expectativa promedio de aciertos y fallos. A la larga todos los tiros de un partido para un jugador se mantienen en la media para aciertos y fallos de dicho jugador, y no hay ninguna serie de resultados que destaquen, evidencien ni comprueben tal cosa como una "mano caliente". Sin embargo, Gilovich explica que los seguidores del baloncesto deben tener la tendencia a "ver" el fenómeno de la "mano caliente" debido a que tienden a recordar y poner más atención ante una serie de canastas continuadas, y por otro lado olvidan o no dan tanta importancia a momentos donde la distribución parece más balanceada. Así, cuando un jugador anota más canastas seguidas y la distribución deja de estar balanceada, el jugador ha caído en una fluctuación con tendencia a los aciertos que es natural en series pequeñas (recordemos que no existe la "ley de números pequeños"). Pero los espectadores y jugadores viven esas fluctuaciones como una serie de canastas seguidas que interpretan como algo inusual y que por tanto debe ser explicado con una "causa" distinta que la simple probabilidad normal de la habilidad media del jugador. Y esta "causa" que explica esa serie de canastas seguidas es que el jugador tiene la "mano caliente" y está imbuido por un "poder especial" con el cuál, mientras le dure, no puede fallar.

Otro pensamiento mágico derivado de la ilusión de compactación se da entre los apostadores. Se le llama la "falacia del apostador" debido a que tiende a pasar entre apostadores el pensar que si ya salió varias veces 'Sol', ya "toca" que salga 'Águila' para balancear, o que si ya salió muchas veces el rojo en la ruleta, ya "toca" que salga negro. El apostador espera ver el equilibrio mantenerse y manifestarse constantemente.

Ignorancia de la Regresión Estadística y Falacia de la Regresión

Para entender esta ilusión, primero debemos entender qué es la “Regresión Estadística” o “Regresión a la Media”. Esta implica que "en cualquier serie de sucesos azarosos, un suceso extraordinario es más probable que sea seguido, debido puramente al azar, por uno más normal."¹⁸¹ Esto quiere decir que si tenemos un jugador de baloncesto cuyo promedio de encestes es de 10 canastas por partido, el partido en que enceste 19 será un suceso extraordinario (pues rebasa su promedio casi por el doble), y lo más probable será que el siguiente partido defraude a todos y a sí mismo, si es que caen víctimas de la “Falacia de la Regresión”. ¿Por qué? Porque si todos generaron a partir de dicho maravilloso partido de las 19 canastas una expectativa de dicho jugador, llamándole ahora "El Niño Manos de Oro", sin embargo lo más probable es que en el siguiente partido no enceste 19, ni tampoco otro número tan alto de canastas. Lo más probable será que enceste un número más cercano a su promedio (que es 10), que es la tendencia general de su habilidad. Fue justo por ese promedio general de 10 canastas por partido que destacó el resultado de 19 canastas. Es justo por ese promedio de 10 por partido que 19 canastas es la excepción y no la media. Y es finalmente el regreso, en el siguiente partido a un número de canastas más cercano a su media, es el fenómeno de “regresión a la media”.

Lo mismo pasaría en el caso contrario en que nuestro jugador, que promedia 10 canasta por partido, sólo encestara 1 o 0 canastas en un determinado partido. Nuestro jugador podría creer erróneamente que su carrera de jugador está acabada, pero lo cierto es que podría regresar tranquilamente al siguiente partido, pues lo más probable es que obtendrá por resultado nuevamente un número más cercano a su promedio de canastas. El "fatídico" juego de 0 canastas es un suceso extraordinario, y lo más probable es que lo siga otro con un resultado más *normal*.

Pero vemos que muchísimas creencias inútiles se siguen de la ignorancia de la “regresión a la media”. Por ejemplo, esto puede producir confusión en los padres o maestros. Algunos padres pueden creer que después de un año escolar en que sus hijos salgan con calificaciones excelentes (e inusuales comparadas con las de años anteriores), deben esperar que al siguiente el niño salga con las mismas o aún mejores calificaciones. Pero esto depende. Si el niño estaba en un cierto promedio de calificaciones del cuál ese año se “disparó”, lo más probable será que al año siguiente baje nuevamente a algo más cercano a su promedio. Pero los padres suelen pensar que algo malo está pasando si baja de nuevo.

Esto tiene consecuencias secundarias, que por ejemplo llevan a la gente a la creencia de que el regaño y el castigo son más útiles que el premio. Si alguien de pronto muestra un excelente desempeño (extraordinario para su media usual) -como por ejemplo el niño estudiante del párrafo anterior- y se le premia, en la siguiente muestra

¹⁸¹ Leonard Mlodinow. *El andar del Borracho*. Op. Cit. Pág. 16

probablemente regresará a la media y eso se interpretará como que el premio no sirvió y no rindió resultados (o peor aún, que el premio malcrió y tuvo un efecto negativo). Pero es tal vez aún más interesante analizar el efecto de este fenómeno desde el lado contrario: los resultados sobresalientes negativos. ¿Qué pasa si el estudiante baja de manera muy notoria su calificación? En muchos casos puede ser a su vez un alejamiento extraordinario de su media (como el caso del partido fatídico de 0 canastas) que en el siguiente año escolar probablemente tendería a regresar a la media del estudiante. Pero lo interesante es que en ocasiones puede darse el caso de que el estudiante resulte con un desempeño muy pobre (extraordinariamente bajo para su media) y en consecuencia se le regañe y se le castigue como medida “correctiva”... ¡y a la siguiente ocasión lo más probable es que regrese a la media y por tanto suba su desempeño! ¡Pero eso se interpretará como que el castigo surtió resultado y sirvió para algo! Es decir, la ignorancia de la regresión a la media en ocasiones lleva a creer que los premios y estímulos son inútiles o incluso nocivos y que los castigos y reprimendas son útiles y correctivos cuando ninguna de dichas cosas es cierta... olvidamos o (aún más cotidianamente) ignoramos que en muchos casos tanto nuestro desempeño como el de quienes nos rodean está en una continua fluctuación en la que en ocasiones es normal que se presenten incluso desviaciones considerables (tanto positivas como negativas), y que lo mismo, será normal que dichas inusuales desviaciones retornen a su media base.

Otro caso extremadamente interesante es la "maldición de la revista 'Sports Illustrated'"¹⁸². Algunos deportistas, se dice, no les gusta la idea de salir en la portada de dicha revista, pues consideran que justo después de salir en ella las personas comienzan a tener un peor desempeño. Lo que no consideran es que las personas que son colocadas en la portada de la revista, suelen ser deportistas que han tenido un desempeño extraordinario recientemente (y justo por ello fueron solicitados para la portada). Esto nos permite ver que es algo natural que tiempo después de salir en la revista comience su regresión a la media, pero los deportistas no lo interpretan así. Para ellos hay un notorio contraste entre su desempeño espectacular antes de estar en la portada de la revista y después. Al notar una supuesta "baja de rendimiento" (por no tener en cuenta la regresión a la media), buscan una causa o explicación. La diferencia que destaca es que antes de comenzar a “bajar” no habían salido en la portada de una revista y “justo” después de hacerlo comenzó el “descenso”, por lo que interpretan que la causa debe estar en la foto. Por lo tanto concluyen que salir en la portada de esa revista es algo maldito. Lo cierto es que no “baja” su rendimiento, sino que “regresa” a su media.

En conclusión la gente es mala en sus predicciones y nociones probabilísticas y estadísticas, pues no es lo suficientemente precavida en las mismas. Es demasiado más sensible y alterable por las fluctuaciones entre los resultados extraordinarios (tanto positivos como negativos) además de tener muy ineficientes expectativas y, en consecuencia, muy ineficientes reacciones ante los sucesos. Esto se da por desconocer la tendencia general de resultados probabilísticos y estadísticos. Si tuviera presentes y conociera estas tendencias, podría darse una mejor idea de la media y las naturales fluctuaciones de distintas cosas como pueden ser: su juego, su rendimiento (en cualquier sector), el rendimiento de sus hijos, el rendimiento de sus conocidos –familiares, colegas

¹⁸² Una revista deportiva Estadounidense.

de trabajo, compañeros de equipo deportivo o laboral, etc.-. Tendría una mejor manera de comprender sus éxitos, sus triunfos y sus fracasos en ciertos sectores, y de reaccionar ante ellos. Las interpretaciones de las personas respecto de los resultados que obtienen (sobre todo ante las cuestiones que implican variación en el desempeño e incertidumbre) podrían refinarse si tomaran la regresión a la media en cuenta en sus predicciones y evaluaciones.

Ilusión de Conjunción o Falacia de Conjunción ***Atribución errónea de probabilidades a eventos conjuntos***

Es la tendencia a creer de que si tengo una afirmación verdadera en conjunción con otra afirmación, dicha conjunción (las dos afirmaciones juntas) tiene más veracidad que la afirmación verdadera inicial por sí misma (es decir, en independencia de la conjunción).

Entenderemos esto mejor analizando un ejemplo similar al que presenta David DiSalvo en "What makes your brain happy and why you should do the opposite"¹⁸³:

Se nos informa que Ana: **es cocinera en un restaurante de alta-cocina y que además se preocupa mucho acerca de problemáticas relacionadas con el tema de la mujer.**

Luego se nos pide que con esta poca información elijamos de la siguiente lista de afirmaciones: A) ¿Cuál afirmación tiene más probabilidad de ser cierta? B) ¿Cuál de las siguientes afirmaciones es más verdadera? (le continuamos recomendado al lector que antes de seguir conteste para sí mismo las preguntas, y que a su vez las pruebe con conocidos y familiares):

- 1) Ana es chef.
- 2) Ana es chef y feminista.
- 3) Ana es feminista.

En muchos casos las personas tenderán a elegir "2)" para ambas preguntas. Debemos recordar que no sabemos exactamente si Ana es chef o feminista, pues esos datos no se nos dieron explícitamente. De modo que seguimos en estado de especulación cuando afirmamos ya sea "1", "2" o "3".

Respecto de la pregunta "A" lo interesante radica en que en todo caso, "2" es *menos probable* que "1" o que "3". Pensémoslo de manera más general: de muchas mujeres a las que se aplicara la descripción breve que nos hicieron inicialmente de Ana (la descripción en negrillas), una cierta cantidad serian chefs, y una cierta cantidad serian feministas. Pero nada implica que las que pertenezcan a un grupo pertenezcan necesariamente a su vez al otro: podrá haber mujeres a las que les aplique la descripción

¹⁸³ Ejemplo original en: *David DiSalvo. What Makes Your Brain Happy and Why You Should Do The Opposite.* Prometheus Books. U.S.A. 2011. Pág. 231

inicial y que sean chefs y que no sean feministas, y las que de igual forma sean feministas pero no sean chefs. De modo que podemos ver que serán menos a las que apliquen ambos rubros y en las que se dé el caso de que sean tanto chefs como feministas. Así pues, en este y casos similares siempre es más probable que sea el caso una afirmación independiente que una afirmación en conjunción con otra: “the likelihood that *two* of these characteristics should be simultaneously true (that there is what scientists call a “conjunction”) is *always* and *necessarily* inferior to the probability of any one of the two characteristics taken alone.”¹⁸⁴

Respecto a la pregunta “B”, ésta nos arroja una noción interesante acerca de nuestras intuiciones de lo verdadero y lo “más verdadero que...”. Como veíamos muchas personas (incluido tal vez el lector) eligen a “2” como respuesta tanto para “A” como para “B”, diciendo por tanto que la afirmación “Ana es chef y feminista” es tanto *más probable*, como *más verdadera* que las afirmaciones “1” y “3”. Lo interesante radica en que, si en todo caso fuera cierto que Ana es tanto chef como feminista (lo cual ya vimos arriba que es menos probable), eso no vuelve en ningún sentido a “2” como algo “más verdadero” que “1” o que “3”. En el caso en que Ana sea una chef y una feminista, la afirmación “1) Ana es chef” es tan verdadera como la afirmación “2) Ana es chef y feminista”. Visto a la manera inversa (en este mismo caso) también notamos que la afirmación “3) Ana es feminista” *no es menos verdadera* que “2) Ana es chef y feminista”. Sin embargo en muchos casos se da la sensación de que algunas afirmaciones son más o menos verdaderas que otras (y más aún, según estén en conjunciones o no), lo cual gracias a este ejemplo, notamos que es una intuición equivocada.

Es gracias a esta falacia que podemos entender mucho mejor la tendencia de la gente a creer en fenómenos paranormales, y por tanto en psíquicos y médiums. Pensemos en un experto en “lectura en frío”, uno de nuestros famosos pseudopsíquicos-médiums. Si un médium logra adivinarle a un cliente el nombre de un familiar muerto (lo cual, ahora que hablamos de afirmaciones y conjunciones podríamos considerar una “**afirmación** correcta”), lo único que hace el médium es agregar más afirmaciones a la afirmación inicial del nombre. En este caso el cliente, seducido ya por el acierto inicial de la primera afirmación, tomará el resto de las afirmaciones como ciertas a modo de conjunciones. Debido a la falacia de conjunción, creerá que porque son varias y están *conjuntas* son aún *más verdaderas*.¹⁸⁵

Un ejemplo en una sesión de médium:

- 1) **Médium:** Estoy percibiendo algo, es el nombre Ja... ¿Jaime, Javier, Jacinto?
Cliente: ¡Sí! ¡Javier! ¡Mi tío!

¹⁸⁴ Massimo Piattelli-Palmarin, *Inevitable Illusions. (How mistakes of reason rule our minds)*. Trad. Piattelli-Palmarini & Keith Botsford. John Wiley & Sons, Inc. U.S.A. 1994. Pág. 65 [“la probabilidad de que *dos* de estas características sean simultáneamente verdaderas (esto es a lo que los científicos llaman “conjunción”) es *siempre* y necesariamente inferior a la probabilidad de cualquiera de las características tomada de manera independiente.”]

¹⁸⁵ David DiSalvo. *What Makes Your Brain Happy and Why You Should Do The Opposite*. Prometheus Books. U.S.A. 2011. Pág. 63

- 2) **Médium:** Sí, tu tío, y tiene una presencia fuerte.
- 3) **Médium:** Me está diciendo algo... que te diga que pares algo... algo que solía decirte acerca de las relaciones y tú, que dejes de hacer algo respecto a las relaciones...
- 4) **Médium:** Y dice que te ama mucho.

Revisemos qué paso frase a frase:

- 1) En la primera frase el médium "acierta" ambiguamente con un "dato" que el "cliente" acepta y confirma (debido a que se compagina con su realidad).
- 2) Luego agrega una ambigüedad (¿qué es tener una "presencia fuerte"? ¿Ser enojón? ¿Ser extrovertido? ¿Ser orgulloso? ¿Es algo respecto al mundo espiritual... es una "energía" muy intensa?... o más bien ¿lo que el cliente tenga a bien interpretar?)
- 3) Luego agrega un "mensaje", que es también convenientemente ambiguo (y que convenientemente también podrá ajustar el cliente).
- 4) Y agrega un dato concreto y general, altamente halagüeño.

Ahora, consideremos cómo se fueron dando las conjunciones que el cliente podría ir interpretando como afirmaciones del psíquico:

- 1) Yo (el médium) estoy en contacto con tu tío Javier.
- 2) Yo estoy en contacto con tu tío Javier **Y** siento que "es de esta manera".
- 3) Yo estoy en contacto con tu tío Javier **Y** "es de esta manera" **Y** te manda este "mensaje" de advertencia.
- 4) Yo estoy...1) **Y** 2) **Y** 3) **Y** tu tío Javier te manda decir que te ama.

La falacia de conjunción lleva a la persona entonces a albergar la siguiente creencia que a su vez relatará a sus conocidos:

*"El 'otro lado' existe **Y** se puede hablar con los muertos **Y** yo fui con un médium **Y** él/ella puede hablar con ellos **Y** habló con mi tío Javier **Y** lo conoció [¿si no cómo habría llegado a saber que es una presencia "muy fuerte"] **Y** me mandó un mensaje de que dejara de hacer "X" **Y** dijo que me amaba desde el 'otro lado'."*

Lo interesante es que todas estas conjunciones son un montón de mentiras derivadas de **una sola "verdad"**: que el tío muerto se llamaba Javier y que el médium atinó a decir "su nombre" (pues ni siquiera "lo adivinó" propiamente; ni siquiera anunció exactamente que era "el tío" del cliente a quién se refería; simplemente dijo unos cuantos nombres con "J") y de pronto, por falacia de conjunción, una compleja 'realidad paranormal' "existe" para alguien como una "verdad más verdadera" que todas las partes que la conforman.

La falacia de conjunción puede presentarse en nociones complejas como son las creencias en elaboradas teorías de conspiración, ya sea mundial, política, partidaria, alienígena, etc. También puede derivar en nociones de conspiraciones más locales, como pueden darse en el ambiente laboral. En éste se pueden concebir conspiraciones y complots en contra de uno por parte de compañeros del trabajo. También bien se puede crear una teoría sobre el mal de ojo, con la creencia de que le estén haciendo a la

persona magia negra.¹⁸⁶ La persona puede creer que su “mala suerte” en el trabajo o en su empresa (es decir, dificultades en las actividades que realiza) puede deberse a que alguien le está influenciando de manera negativa con algún método paranormal. En todos estos casos se van, a partir de la sospecha, sumando datos, y estos se van atando unos a otros a manera de conjunción, lo que va dando la sensación de que la cadena de conjunciones es más probable y más verdadera.

En las relaciones familiares también podemos encontrar algunos otros ejemplos donde la falacia de conjunción se presenta. Por un lado, puede manifestarse en teorías sobre la pareja que pueden incluir teorías de infidelidad (que resultan similares a las de conspiración), o bien teorías que tiendan a sobredimensionar acciones de la pareja como evidencias de que le odian o desprecian a uno (“me odia Y lo demuestra cuando olvidó nuestra fecha importante “x” Y no baja el asiento del baño Y el otro día me vio con una mirada malhumorada Y por esto no me respeta Y entonces me aborrece Y nuestra relación va en picada Y seguro hay otra persona Y estamos perdidos...”, recordemos que cada elemento extra y conjunto es menos probable que se dé que cada uno de los elementos de manera independiente, sin embargo cuando se van unificando van cobrando la apariencia de ser “más verdaderos”¹⁸⁷). Por otro lado, pueden darse en teorías sobre otros familiares, como los hermanos (e.g., teoría de que los padres quieren más a un hermano o hermana que a uno: “le dieron más atención Y le dieron “tal” apoyo extra Y me negaron un permiso a mí Y le regalaron “x” Y...”).

Un ejemplo más (de entre muchos) en que podemos encontrar la presencia de falacias de conjunción se da en situaciones en las que personas comienzan a considerar tener cierta enfermedad o mal. Pueden por ejemplo, en algún momento, a partir de una sensación corporal, llegar a desarrollar la noción de estar padeciendo una enfermedad y concebir que ésta se agravará pronto. La persona puede comenzar con la noción de tener cierto síntoma (es decir, comenzaría interpretando la sensación de su experiencia como señal de una patología). Lo cierto es que siente algo, pero es como cuando el pseudopsíquico dice un nombre al aire: no sabemos que el nombre lo diga exactamente porque está en contacto con un espíritu o porque simplemente está adivinando. De manera similar, nosotros no sabemos si algo que sentimos es una sensación debida a un síntoma específico que tenemos porque *de hecho* padecemos una enfermedad específica, o bien, sentimos dicha sensación debido a otra causa de una amplia variedad de posibilidades que no hemos considerado. Pero aquí podríamos encontrar entonces la conjunción: siento la sensación “a” Y “a” es un síntoma de la enfermedad “x” Y tengo entonces la enfermedad “x” Y estoy en camino de sentir el siguiente síntoma o consecuencia “z” Y esto derivará en una complicación Y requerirá hospitalización Y podrá ser tan grave que la hospitalización será inútil Y moriré.

¹⁸⁶ En México se utiliza la noción “me están haciendo un ‘trabajito’”.

¹⁸⁷ En ocasiones este tipo de construcciones de creencias conglomeradas pueden ser las causantes de que efectivamente la pareja cobre distancia, comience a salir con otra persona y/o la relación se fracture o termine. No es una regla que siempre sea este el caso, pero en muchas situaciones el comenzar a desarrollar y sostener estas creencias puede potenciar que uno se comporte de modo que propicie que se vayan dando el resto de las suposiciones negativas en un proceso llamado “Profecía auto-cumplida”, que veremos en la sección 6°.

El lector mismo bien podrá encontrar muy probablemente en su bagaje de experiencias, ocasiones en las que realizó mentalmente toda una narrativa que le explicara qué y cómo sucedió cierto evento. Y que tiempo después tuvo la oportunidad de enterarse de que la situación no había ocurrido como uno se la había “imaginado”, siendo en ocasiones una cosa radicalmente distinta a la pre-concebida. Tal vez uno de los ejemplo más intuitivos e inmediatos de la presencia de esta ilusión en el cotidiano esté en la enorme cantidad de planificaciones frustradas que muchas personas (el lector, sus conocidos y el autor incluidos) realizan. Muchas incluso versan de cosas tan pequeñas y nimias como el prever cómo se dará y desenvolverá una discusión con algún conocido: “yo le diré “x” Y ella responderá “z” Y le mostraré entonces “f” Y no tendrá modo de refutar la situación Y verá que está equivocada Y me pedirá una muy merecida disculpa”. En gran cantidad de ocasiones jamás ocurre nada como fue pre-visualizado y pre-falazmente-conjuntado.¹⁸⁸

El punto que ahora estamos analizando es la falacia de conjunción, de modo que nuestro foco por ahora no deben ser tanto las narrativas que arman una situación completa. El problema que debemos notar especialmente es la intuición y tendencia que se sigue de esas narrativas conjuntadas, que nos lleva a creer fuertemente que 1) las narrativas completas **son más probables** que los elementos que las componen (cuando en realidad es menos plausible toda la cadena que alguno o algunos de sus componentes) y 2) que la narrativa completa **es más verdadera** y por tanto es indudable o poco dudosa (cuando no es más verdadera que cualquiera de los componentes que la conformen que sí sea el caso).

Profundizaremos más respecto a cómo somos vulnerables y susceptibles a crear o atender y creer en ciertas narrativas elaboradas cuando éstas se involucran con motivaciones personales en la sección 6°, cuando veamos el “sesgo de facilidad de representación”, particularmente en el caso del “sesgo de narrativa relevante”.

Sesgo de Confirmación (parte 1)

Tendencia a la valoración de la “evidencia confirmatoria” y desconsideración de la “evidencia desconfirmatoria”

Cuando buscamos verificar algo, el sesgo de confirmación se manifiesta como la tendencia a hacerlo buscando únicamente evidencia *suficiente* y no la *necesaria* para fundamentarlo debidamente. Esto a su vez nos lleva a sobrevalorar, y más aún, a únicamente valorar, la información *confirmativa*, sin tener en cuenta en lo absoluto la

¹⁸⁸ A pesar de ello en muchas ocasiones las personas se frustran, molestan o sorprenden de que las cosas no se desenvuelvan como las “imaginaron”, pero es evidente que estas reacciones se deben a la ilusión derivada de la falacia de conjunción. Dicha falacia no se daría si las personas tuvieran presente que las series completas de eventos que en ocasiones imaginan, siempre en tanto que series, son menos probables de ser el caso. Además, entre más complejas y largas sean dichas series, menos probables serán, pues cada elemento que se agrega reducirá la probabilidad de la serie como un todo. Si una persona tuviera esto presente no se sorprendería tanto ni se frustraría cuando los eventos resultaran desenvolverse de otra manera a cómo los “imaginó”.

importancia de la evidencia *desconfirmativa*,¹⁸⁹ que ni siquiera se busca ni concibe como útil.

Primero que nada, la *evidencia necesaria* es toda la evidencia relevante a tener para confirmar o concluir algo. Por tanto implica tener toda la evidencia tanto de confirmación y validación de algo, como la que lo desconfirma o invalida (o pudiera desconfirmarlo e invalidarlo), para tener una conclusión informada. Pero los problemas están en que las personas no suelen tratar de igual modo los distintos tipos de información (los confirmativos y los desconfirmativos). De este modo encontramos problemas de sesgos cuando las personas no utilizan, o no utilizan de la misma manera, toda la información que tienen disponible al priorizar la confirmativa y no valorar la desconfirmativa.

Así, por ejemplo, podemos examinar la experiencia de muchas personas que piensan en algún conocido y, acto seguido, este conocido les llama por teléfono. Cuando sucesos de éste tipo acontecen, en muchos casos llevan a las personas a coquetear con nociones de lo psíquico y paranormal, pues les parece una experiencia llamativa, extraña y que necesita una “explicación” especial que de cuentas de ella. Pero lo interesante está en que para analizar dicho fenómeno de manera seria, necesitaríamos distintos tipos de información, y no sólo considerar los eventos de 'éxito' donde dicha situación se ha dado. La consideración completa implicaría tener en cuenta: 1) Cuántas veces he pensado en alguien y éste me ha hablado por teléfono, 2) Cuántas veces alguien me habló sin que yo pensaré en él/ella, 3) Cuántas veces pensé en alguien y no me habló. El problema es que olvidamos todas las “2)” y “3)”, que además, nunca tomamos en cuenta. Sólo nos quedamos con lo "maravilloso", los escasos casos de “éxito” que, si tuviéramos la investigación bien hecha, veríamos que no son, además, tan improbables. La circunstancia de que nos acontezca la coincidencia de que pensemos en alguien y acto seguido dicha persona nos hable es bastante digna de consideración como un evento "extra-ordinario" por su baja probabilidad, pero no por ello es no-probable, y mucho menos imposible que se de por mera coincidencia, por lo que no requiere de una “ayuda” de lo paranormal para que se dé. De modo que ante todo, dichas situaciones no son prueba-de-habilidades-o-sensibilidades-paranormales-como-único-medio-de-dar-cuentas-de-dicho-evento. Es decir que es probable que entre todos los casos de:

- A) Ocasiones en que pensamos en alguien, y
- B) Ocasiones en que alguien nos habla,

Se den ocasiones en que coincida que la persona pensada en “A)” sea la misma persona al teléfono en “B)”. Es probable que dicha situación se dé una o varias veces a lo largo de la vida de una persona, y para nada implica esto que se deba a una causa paranormal.

Para seguir indagando veremos que existe una desproporción en la manera en que tendemos a valorar la evidencia, en la cual naturalmente privilegiamos la evidencia positiva que la negativa.

¹⁸⁹ Utilizaré en lo que sigue la palabra “desconfirmar” como antónimo de *confirmar*, traduciendo con ella del inglés al español la palabra “*disconfirm*”, palabra muy frecuente en el desarrollo de estas temáticas en los textos citados y consultados en dicho idioma.

Ilusión de la Utilidad de la Evidencia Positiva

Las personas tienden a darle mucho más valor a la información que confirmaría una hipótesis o consideración que tengan. En muchas ocasiones lo primero (y a veces lo único) que hacen, es buscar este tipo de información. Creen que la información positiva-confirmativa es más útil. Esto se nota muy claramente en una situación con estudiantes de primaria cuando juegan un juego en que tienen 20 preguntas para adivinar un número entre 1 y 10,000. Si la primera pregunta que hacen es "¿está el número entre 1 y 5,000?" y se les contesta que "No", los estudiantes se entristecen y quejan, mientras que si preguntan "¿está el número entre 5,000 y 10,000?" y se les dice "Sí", se alegran. Lo interesante es que en ambos casos reciben la misma información, pues en los dos saben que el número está entre 5000 y 10,000, pero como en el primer caso recibieron información desconfirmatoria, la tomaron de manera distinta, aún cuando les reportaba información útil a sus fines.¹⁹⁰

En otro experimento, se les pide a los participantes que investiguen ya sea la extroversión o introversión de otra persona, realizándole preguntas. Para esto se les dan unas listas de las cuales pueden elegir qué preguntas realizar para averiguar lo que se les ha solicitado (la respectiva extroversión o introversión de otra persona). En estos casos las personas tienen una tendencia a hacer (elegir) preguntas dirigidas a confirmar la hipótesis que tengan que investigar. Si por ejemplo, se les pidió que investigaran si una persona es extrovertida, tienden a hacer preguntas que comprueben ese hecho, pero no hacen preguntas que pudieran contradecirlo. Tendrían una tendencia a preguntar, por ejemplo, "¿te gusta ir a fiestas?", "¿te gusta hablar con gente nueva?", "¿te gusta hablar en público?", que son preguntas cuya respuesta afirmativa "confirma" la hipótesis de que son extrovertidos; y no tenderían a hacer preguntas como "¿te gusta pasar tiempo a solas?", "¿prefieres no exponerte al público?", "¿te provocan ansiedad eventos con mucha gente?", que son preguntas cuya respuesta afirmativa la "desconfirmaría".

Las personas pues, tienden a buscar probar positivamente la hipótesis más bien que a falsearla, y de ello se sigue que tienden a hacer preguntas tendenciosas que se dirigen a comprobar la hipótesis más que a buscar su posible refutación. Asimismo valoran como más informativas las respuestas positivas a sus preguntas que las negativas.

Debemos agregar que la *evidencia suficiente* sólo es la evidencia que alguien cree que basta para poder validar y confirmar algo. Pero dicho tipo de información sólo suele ser suficiente como para considerar que la hipótesis en cuestión podría ser el caso, pero no lo verifica contundentemente. Sin embargo, el trato preferencial y las consideraciones que se le tienen a la *evidencia suficiente* se fortalecen por el excesivo peso que se le otorga a la información confirmativa sólo por el hecho de ser confirmativa. Se confunde "confirmativo" con "absolutamente informativo" (o al menos con "muy informativo").

¹⁹⁰ *Thomas Gilovich. How We Know What Isn't So (The Fallibility of Human Reason in Everyday Life). The Free Press. U.S.A. 1991. Pág. 34*

Derren Brown da un ejemplo instructivos de esta conducta tendenciosa en un experimento que el lector puede realizar. Se tienen unas tarjetas que tienen una letra en un lado y un número en el otro, y se colocan estas tarjetas en la mesa:

A

3

D

7

El juego es que el participante debe investigar si la siguiente regla es verdadera o no: "Detrás de toda tarjeta con 'A' en un lado, habrá un '3' detrás". La pregunta es ¿qué tarjetas necesita el participante voltear para investigar la regla? ¿Qué tarjetas voltearía usted?

Un grupo de personas simplemente voltean la tarjeta 'A' y otro grupo más tiende a voltear también la tarjeta '3'. Pero son poco comunes los que consideran otra cosa. El hecho es que para confirmar la regla, deberíamos voltear 2 tarjetas, y estas serían tanto la 'A' como la tarjeta '7'. La cuestión es que casi nadie se fija en la importancia informativa de la tarjeta '7' porque lo que buscan ante todo es confirmar la regla, pero no investigar una posible desconfirmación de la misma. La tarjeta 'A' debe voltearse para confirmar la regla, pero de hecho no es necesario voltear la tarjeta '3', y esto se debe a que en todo caso la regla no indica que toda tarjeta '3' tenga una 'A' detrás. La regla únicamente indica que las tarjetas con 'A' tienen un '3', pero eso no impide que otras letras puedan tener el número '3' detrás.¹⁹¹ Por otro lado al voltear '7' podríamos desconfirmar la regla si encontráramos que tiene una 'A' detrás, o bien encontrar otra letra o número de modo que descartáramos la posible desconfirmación al anularla tras haber sido tenida en cuenta y revisada.

Lo más importante en este ejemplo es que podemos ver que naturalmente, y sin ningún tipo de influencia motivacional, la gente tiende a preferir y valorar las confirmaciones, y buscarlas, y no así las desconfirmaciones, que en ocasiones son igual o más importantes.

Sesgo de Encuadre por formulación del problema

"Como me lo presentan lo enfrento"

El encuadre en este caso es muy similar al "encuadre psicológico" que vimos en la primera parte. En este caso el sesgo lo encontramos cuando se le presenta a las personas un problema. Lo que se ha identificado al respecto es que nosotros tenemos la tendencia a enfrentar un problema tal y como se nos ha presentado. Es decir, la presentación que se nos hace del problema se convierte en el encuadre que tomamos para considerarlo y buscar resolverlo. "Hardly ever do we spontaneously alter the formulation of a problem that is presented to us in a reasonably clear and complete way. [...] One accepts the problem as it is presented and few subjects think of reformulating it in an equivalent but different manner."¹⁹²

¹⁹¹ Derren Brown. *Tricks of the Mind*. Op. Cit. Pág. 275

¹⁹² Massimo Piattelli-Palmarini. *Op. Cit.* Pág. 47 ["Casi nunca modificamos espontáneamente la formulación de un problema que se nos ha presentado de manera razonable, clara y de modo completo. [...] Uno acepta

Lo interesante es que en cierta medida entonces, el contenido del problema no es tan relevante para nosotros como lo es la forma en que éste es presentado. Y más aún, en el caso de las decisiones lo interesante es que nos puede llevar a preferir o rechazar una misma cosa dependiendo del encuadre que tenga la elección.

Un ejemplo de la aceptación o rechazo de lo mismo, nos lo comenta Bruce Hood.¹⁹³ En una investigación hecha por Dan Ariely, este les ofrecía a los participantes la oportunidad de comprar un servicio hipotético de una revista de Economía en el que podían elegir entre:

- A) \$59 dólares por la revista en línea
- B) \$125 dólares por la revista impresa
- C) \$125 dólares por la revista en línea e impresa

En este caso el 84% eligieron la opción "C)" y el 16% eligieron la opción "A)". Nadie, evidentemente, eligió la opción "B)". Pero lo interesante se dio cuando les presentó la situación de esta manera:

- A) \$59 dólares por la revista en línea
- B) \$125 dólares por la revista en línea e impresa

En este caso sólo el 32% eligió la opción "B)", y el 68% eligió la opción "A)".

En los dos casos se les ofreció lo mismo, sin embargo en uno prefirieron más una opción que otras y en el otro caso optaron por una opción distinta.

A continuación veremos otro ejemplo más práctico, no sobre aceptación o rechazo, sino sobre los límites que nuestro marco inicial nos impone sobre el enfrentamiento del problema. Aconsejamos al lector que lo realice (al menos como ejercicio imaginario), y que si le es posible, en otro momento también se lo presente a algún o algunos conocidos (será ideal si lo puede hacer con los materiales reales). Lo llamaremos el problema de la Vela en la Pared. Este problema nos lo propone Joseph T. Hallinan e implica que imaginemos tener (o en su caso consigamos realmente) una vela, una caja de cerillos y una caja de chinches. Con estos tres materiales debemos lograr sujetar la vela a la pared.

Solución: "Generalmente, la gente intentará clavar directamente la vela a la pared con las chinchetas, lo cual no funciona, porque la vela es demasiado gruesa. O intentará fundir la vela en la pared. Muy pocos piensan en utilizar la caja como soporte de la vela, clavándola en la pared. En lugar de eso, **piensan en la caja como contenedor** de las chinchetas"¹⁹⁴ o contenedor de los cerillos.

el problema del modo en que se lo es presentado y pocos sujetos piensan en reformularlo de manera equivalente pero diferente."]

¹⁹³ Bruce Hood. *The Self Illusion (How the Social Brain Creates Identity)*. Oxford University Press. U.S.A. 2012. Pág. 170

¹⁹⁴ Joseph T. Hallinan, *Las Trampas de la Mente*. Trad. Vicente Merlo. Kariós. Barcelona. 2º Ed. 2011. Pág. 239

Una expectativa o noción de arranque cuando iniciamos el enfrentamiento de un problema nos encuadra. En el caso del problema de la vela lo que nos encuadra es el marco mental general que nos lleva a considerar para dicho problema a los materiales implicados en el mismo **desde su utilidad habitual**, y no vemos el contexto ni lo reformulamos de modo que pudiéramos percatarnos que las cajas (tanto de los cerillos como de las chinchas) son más que sólo “contenedores” de cerillos y/o chinchas. El concebirlos sólo como “contenedores” y descartarlos de la ecuación como elementos disponibles *es parte de un marco mental predispuesto*, pero las posibilidades de uso de dichos objetos no están limitadas al modo que dicho marco mental les concibe.

Así pues: "when we are faced with a reasonable formulation of a problem involving choice, we accept it in the terms in which it is formulated and do not seek an alternative form. In other words, we will always seek to solve a problem *as presented*. Thanks to our cognitive sloth [...] we become prisoners of the frame we are offered."¹⁹⁵ Finalmente terminamos bastante acotados en lo que podríamos llamar la “segregación al enmarcado del problema”:

"We isolate the problem from its global context; the problem itself becomes the immediate and exclusive center of our attention. We do not take into account all the pros and cons of our choice and its consequences. Having narrowly considered only the choices offered us, rather than considering the various global possibilities or probabilities available [...] In myopic fashion we take up *only* those actions and solutions that have an *immediate* effect on the situation, and always as they have been framed for us."¹⁹⁶

Ilusión de Correlación (Impersonal y Personal)

La correlación-ilusoria se da cuando asociamos y vinculamos cosas (elementos de una experiencia o grupos de experiencias) que de hecho no están vinculadas. Cuando experimentamos situaciones o eventos, tanto en un momento específico, como en las secuencias de momentos, podemos establecer un vínculo entre ciertos elementos de esos eventos o secuencias (los ‘asociamos’). En gran medida, la correlación provoca la noción de un vínculo causal. Si uso una cierta loción nueva antes de ir a una fiesta y en esa fiesta "ligo" a una persona, cuando en una fiesta anterior no "ligué" a nadie y no tenía la loción, puedo asociar el "ligue" al uso de la loción. Sin embargo, existen otros múltiples factores que pudieron haber afectado mis éxitos y fracasos conquistadores

¹⁹⁵ Massimo Piattelli-Palmarini. *Op. Cit.* Pág. 57 [“cuando nos enfrentamos con la formulación razonable de un problema que involucra elección, lo consideramos en los términos en los que nos es formulado y no buscamos una forma alternativa. En otras palabras, siempre buscaremos resolver un problema *como se nos presente*. Gracias a nuestra pereza cognitiva [...] nos volvemos prisioneros del marco que nos es ofrecido.”]

¹⁹⁶ *Ídem.* Pág. 57 [“Nosotros aislamos el problema de su contexto global; el problema se torna él mismo en el exclusivo foco de nuestra atención. No tomamos en cuenta todas las pros y contras de nuestra elección y sus consecuencias. Habiendo considerado exclusivamente las opciones que se nos ofrecen, en lugar de considerar las variadas posibilidades globales y probabilidades disponibles [...] De un modo miope, *sólo* tomamos aquellas acciones y soluciones que tienen un efecto *inmediato* en la situación, y siempre del modo en que nos han sido enmarcadas.”]

respectivamente. La ilusión de correlación está pues a la base del pensamiento supersticioso y mágico.

En gran medida la ilusión de correlación se ve favorecida por un "sesgo de atención", ya que, dado que la atención no es constante, sostenida y homogénea, puede ser que sólo se dé de manera activa y concentrada cuando dos cosas ocurran juntas, pero no se dé cuando dichas cosas se den independientemente.¹⁹⁷ No hay pues atención igualmente atenta a todos los eventos, sino sólo a aquellos en que la correlación aparece, y en tanto tal, se refuerza y confirma. No se notan, por ejemplo, todas las ocasiones en que yo usé u otros han usado la misma loción y no han ligado, sea en fiesta o en otros contextos, pues esos eventos no han llamado tanto mi atención para hacer nota de ellos. De la misma forma tampoco se han notado la cantidad de veces en que la gente ha "ligado" sin la loción.

Por otro lado, la ilusión de correlación puede hacerse más fuerte si, por ejemplo, la persona del ejemplo de la loción no había "ligado" antes. Dado que lo único que notaría como diferencia es el uso de la loción le adjudicaría a ésta ser la causa de la diferencia. Pero aún cuando no hubiera ligado antes sin ella, ese sólo hecho no confirma que la "loción" sea la causa y explicación del éxito de ese primer "ligue".¹⁹⁸

La ilusión de correlación puede ocurrir desde dos sesgos distintos que dependen de la disposición que tenga la persona, que puede ser tanto *personal* como *impersonal*. Esto dependerá de si hay creencias particulares y previas de la persona (expectativas) o si no hay ninguna expectativa ni la persona está involucrada personalmente con la cuestión.

El "sesgo por expectativa" es el que consideramos *personal*. Aquí las creencias previas de la persona provocan una tendencia a esperar cierto resultado, fenómeno, o correlación, y si ésta llega a darse, resulta una "confirmación" de la "correlación presupuesta". Este es uno de los aspectos que más explotan los magos ilusionistas para hacernos caer en sus trucos. Ellos nos crean una expectativa o se aprovechan de una expectativa que ya tenemos de antemano acerca de lo posible y lo imposible (una moneda no puede simplemente desaparecer), de cómo son las cosas y cómo no son; de qué sería consecuente que pasara y qué no (no es consecuente que de un sombrero vacío salga un conejo). Todos los efectos mágicos se dan cuando se "rompe" una

¹⁹⁷ Un ejemplo simple es que siempre notamos cuando decimos la misma palabra que otra persona al mismo tiempo, y suele ser un momento bastante llamativo. Por otro lado no notamos ni solemos prestar atención cada vez que usamos las mismas palabras que otra persona también usa en una conversación, pero a destiempo. Es la sincronía del evento la que resalta y llama nuestra atención al mismo.

¹⁹⁸ Este mismo es el problema que puede padecer mucha gente si en la primera vez que va a un tarotista, éste le hace alguna predicción que resulta atinar. Esto no implica que el tarotista sea bueno o verdadero, pues esto en nada descarta que haya tenido suerte (ya que la probabilidad de que alguien al azar haga una predicción y atine existe). Para evaluar al tarotista tendríamos que verificar a todas las demás persona a las que les ha hecho predicciones y cuántas de éstas se han cumplido y cuántas no, y bajo qué circunstancias, haciendo estudios de control para garantizar que no esté consiguiendo información por medio de "lectura en frío", etc. A su vez es este fenómeno el que puede convencer a alguno de que algunos remedios medicinales (como los de medicina alterna o "new age") son buenos. Si se curan y, aún si no lo hubieran usado se hubieran curado, no lo sabrán y adjudicarán su salud al remedio como "causa". Pero determinar la efectividad del remedio, lo mismo que en la cuestión anterior, requeriría una investigación seria y rigurosa con controles, etc.

expectativa del espectador, pero también algunos de los efectos se pueden lograr al aprovechar expectativas del espectador como parte la ocultación del método. En muchos casos la gente ni siquiera sospecha la existencia de "barajas trucadas".¹⁹⁹ Si un mago hace un truco con una baraja trucada y la persona no concibe la existencia de éstas, asumirá que es una baraja normal y tendrá todas las expectativas respectivas a una baraja normal. Correlacionará el efecto que el mago produzca a algo que puede hacerse con barajas normales (y que tal vez sea imposible de hacer con una baraja normal). En dicha situación, el espectador estaría realizando una correlación falsa sin saberlo, pues estaría pensando que una baraja normal puede ser la causa del fenómeno en cuestión, así como en el caso anterior se correlacionaba la loción con el fenómeno de "ligue".

El "sesgo natural" se da cuando no hay nada esperado por parte del individuo o él no está involucrado de manera personal en su relación con la situación que ocurre. Sin embargo se da un evento o serie de eventos y la persona asocia algunos elementos que notó, unos con otros, y genera una correlación. Un ejemplo me ocurrió a mi cuando era muy pequeño. Recuerdo que iba a la escuela, y había una tienda donde vendían alimentos y golosinas en los descansos. Yo siempre llevaba lunch, así que no la utilizaba, pero un día me acerque al mostrador y vi que un amigo pedía unas palomitas picantes (altamente atractivas a mi paladar de ese entonces) y lo único que hizo para conseguirlas fue decir: "a crédito" o "a cuenta". Quien atendía le pidió su nombre y le dio unas de esas picantes palomitas. Así pues, yo pedí unas palomitas picantes, y dije lo mismo que él, y di mi nombre, y me dieron lo que pedí. Esto lo volví a hacer uno o dos días más, hasta que en la tienda me dijeron que no podía hacerlo. Y es que en la tienda se habían percatado de que yo no estaba considerado en lista de crédito porque mis padres no me habían dado de alta para ello. La situación es que yo no sabía en esa época por qué funcionaba eso, simplemente vi que a tal acto (pedir y decir "a crédito" y dar el nombre de uno mismo) le seguía una consecuencia (que me dieran algo que eligiera). Era como magia, como una palabra mágica que conseguía que me dieran algo. Y la encontré por accidente. Esto es una ilusión de correlación por accidente natural, y todos somos vulnerables a ellas, aún cuando somos más grandes. Podrán no ser tan evidentes como esta historia del "crédito" mágico, pero nociones como el "karma" y otras nociones no están muy alejados de este tipo de pensamiento mágico de asociaciones causales que se dan por accidente, que se refuerzan sólo cuando se dan, y cuando no, no se refutan porque ni se recuerdan.

"Post hoc, ergo propter hoc"

Ilusión de correlación causal

Ya vimos unos ejemplos de esto y lo hemos comentado (el caso de la "loción"). Naturalmente tendemos a buscar a nuestro alrededor las causas específicas de un suceso. En el caso del "crédito mágico", yo no busqué la causa específica de un suceso que me preocupara. Simplemente me encontré en una situación con una (supuesta)

¹⁹⁹ Una baraja que tenga cualquier tipo de manipulación que la distinga de una baraja normal es una baraja trucada. Puede ser desde que las cartas ya estén previamente acomodadas en un orden particular, hasta que las cartas mismas estén hechas de distintos materiales o tengan aditamentos pegados, etc.

correlación inesperada: él dice "eso" Y le dan algo, así que yo lo intentaré. Podemos distinguir estos eventos fortuitos (en los que repentinamente nos encontramos con un aparente patrón causa-efecto) de eventos en los que, particularmente, estemos buscando patrones que nos lleven a la causa específica de algo que nos interese. Si nos encontramos una cosa que nos "parezca" plausible, podremos asociarla y concebirla como la causa. De este modo podemos encontrar y asignar causalidades de manera equivocada y derivada de un simple proceso: si "x" sucedió antes del evento que me interesa, entonces "x" es la causa del evento que me interesa. Esto se resume en la frase "antes de esto, por lo tanto debido a esto" (traducción de "*post hoc, ergo propter hoc*"). Este ejemplo es mucho más afín a lo que veíamos en el caso de la loción. "Me puse la loción antes de 'conquistar una pareja', por lo tanto la conquisté debido a que me puse la loción."

Sin embargo esto puede derivar en comportamientos y creencias sumamente extraños (más extraños que el de la loción sin duda). Ahondaremos en estos fenómenos en la sección 6° cuando veamos el "comportamiento supersticioso" que se derivará en gran medida de la ilusión de correlación causal, más aún cuando esta se mezcle con factores emotivos y motivacionales.

Heurística de la disponibilidad

Cuando nosotros tratamos de resolver un problema, respondernos una pregunta o explicarnos una situación, nuestro procedimiento para enfrentar el problema dependerá de qué información tenemos a la mano (tanto en nuestro entorno, como de nuestra cultura general o particular, de nuestro sistema de creencias, y de lo que sepamos acerca del problema e interpretemos de éste). Es decir que para responder usamos la información que tenemos en nuestra memoria y bagaje como en nuestro entorno. Esto ya lo habíamos notado cuando hablábamos en la primera parte de una de las cosas que le dificulta a una persona el reconstruir un truco de magia. Veíamos que parte de los límites para que una persona reconstruya lo ocurrido en un truco se encontraba en la falta de conocimiento de la persona (tanto de cultura del arte de la prestidigitación, como de conocimientos científicos). Las personas pues, sólo pueden tratar de resolver con lo que tienen a la mano y no más, y esto impone límites al procesamiento e interpretación del mundo.

Uno de los más grandes problemas que se deriva de esto es que notaremos que en muchos casos las respuestas más fáciles a bastantes problemáticas son las respuestas supersticiosas, pues de ellas se tiene más información a la mano que de otra cosa (aún cuando dicha información sea de pésima calidad).

Para la heurística de disponibilidad influye qué tan repetidamente hemos sido expuestos a cierta información y no a otra. Por ejemplo, una persona que generalmente ha sido expuesta a información de revistas y textos de "lo paranormal" y programas de TV de deplorable contenido informativo así como a tendenciosos programas de "en búsqueda de fantasmas" o programas con psíquicos y médiums, y que además ha llamado a líneas telefónicas de psíquicos y ha visitado a algunos... ¿de qué manera resolvería o interpretará una situación en la que después de pensar en una persona ésta le marque por teléfono? Lo mismo un psicoanalista que jamás ha estudiado otra cosa que el

Freudianismo (o bien, un amateur que solamente ha tenido contacto con la aproximación psicoanalítica freudiana), ¿de qué manera resolverá o interpretará el problema de una persona o uno propio? O, (y este es un ejemplo personal) ¿cuándo alguien ha sido bombardeado por anuncios y espectaculares de refrescos de cola... cuando tenga sed... cómo pensara resolverlo?²⁰⁰

Así pues, cuando alguna necesidad aparece (ya sea de responderse y explicarse algo, o solucionar algo) la memoria arroja lo que tenga a la mano, disponible, para tomar una decisión o emitir una explicación.²⁰¹

Para notar esto con un último ejemplo, en una cierta sociedad en la que no se dé un conocimiento serio, profundo y elaborado sobre cómo tratar el problema de la "soledad",²⁰² las personas se verán orilladas a lidiar con ese problema de la manera que tenga disponible, y si ello está en desesperadamente buscar pareja (que es lo que ve sugerido en todas partes de su cultura –televisión y cine, publicidad, revistas, etc.- como necesidad), la buscará; y si ello está en buscar la “buena” compañía de la bebida, la buscará; y si ello está en la constante inmersión en redes sociales en la web, las buscará; y si ello está en la escucha comprensiva y atenta de un pseudopsíquico, la buscará. Dado que en su medio no existe la disponibilidad a modo general de métodos, técnicas o información eficiente que le permita lidiar con la cuestión de la “soledad”, comprenderla, estudiarla, y actuar en consecuencia, dicha persona se ve impelida, dada la necesidad de hacer algo para atender su incomodidad respecto a su (incomprendido por ella misma) problema, a “resolver” con lo primero que le viene a la mano: los disponible.

De modo que vemos cómo muchas veces estamos limitados a responder y resolver de acuerdo a lo que estuvo disponible para nosotros como “estrategia” o “modo de hacer las cosas” en los entornos que nos movimos (y que nos movemos). ¿Qué familia e influencias familiares tuvimos? ¿Qué “estrategias” y modos y qué tipo de información manejaban? ¿Y en la escuela a la que asistimos? ¿Y en la comunidad en la que nos relacionamos? ¿Y en los contenidos de los medios de información masiva que nos rodearon? ¿Y en la particular línea de estudio que elegimos (o que nos fue impuesta)? ¿Y en el grupo de amistades con el que nos relacionamos? ¿Y la religión o sistema ético/moral que hayamos elegido (o nos haya sido impuesto)?

²⁰⁰ Fue verdaderamente impactante percatarme de que si tenía sed, lo que necesitaba era agua -H₂O- y no una sustancia negra y azucarada. Tanto bombardeo comercial y tantas experiencias me llevaron a asociar la sed con la bebida negra azucarada que era difícil ya distinguir que en realidad la sed no busca ni necesita para su satisfacción de cierta bebida particular de azúcar.

²⁰¹ Sobre esta cuestión podemos analizar el proceder de la publicidad de los productos comerciales sobre nosotros: "Advertisement teach us the name of a product and what it looks like. Repeated exposure is used to strengthen these verbal and visual memories so that, when the need arises, the consumer will draw upon them in making a purchasing decision. **If we cannot remember the product, it is not available for decision-making.**" (Stuart A. Vyse. *Believing in Magic*. Oxford. U.S.A. 1997. Pág. 124) [negrillas son mías] ["La publicidad nos enseña el nombre del producto y su apariencia. La exposición repetitiva se utiliza para fortalecer estas memorias verbales y visuales de modo que, cuando la necesidad se de, el consumidor se verá dirigido a ellas para hacer su decisión de compra o consumo. Si no podemos recordar el producto, éste no está disponible para la toma-de-decisiones."]

²⁰² Problema producido en gran medida por el incansable afán de los ilusores.

De la misma manera en una situación particular con un problema particular nos veremos limitados a enfrentarlo con los datos (y además con las perspectivas acerca de los mismos –el Encuadre-) que tengamos a la mano.

5º Ilusiones de la memoria

En la Parte I notamos que algunas de las cosas que ayudan al mago ilusionista a encubrir su truco (y al pseudopsíquico a "parecer" poseedor de poderes paranormales son las falibilidades de la memoria. Ya en la 3º sección vimos un ejemplo con la "ceguera al cambio", pero ahora profundizaremos mucho más. La memoria presenta varios problemas, como son lapsos, distorsiones y equivocaciones. Daniel Schacter, psicólogo de Harvard, propone en su libro, "The Seven Sins of Memory" ("Los Siete Pecados de la Memoria") justamente considerar y estudiar estas falencias de la memoria dividiéndolas en 7 categorías generales, que llama los "pecados". A éstos los divide además en dos grupos: los "pecados" de "Omisión" en los que la memoria "Fail to bring to mind a desired fact, event or idea"²⁰³ y los "pecados" de "Comisión" en los que "Some form of memory is present, but it is either incorrect or unwanted."²⁰⁴

Los "Siete Pecados de la Memoria" considerados por Schacter son los siguientes:

Omisión

- Transitoriedad*
- Ausencia de atención*
- Bloqueo*

Comisión

- Mal-atribución*
- Sugestionabilidad*
- Sesgo*
- Persistencia*

Pero debido al enfoque de nuestro estudio sólo nos enfocaremos en los que tienen implicaciones claramente ilusorias que son básicamente los primeros 6, dejando fuera el pecado de "persistencia".²⁰⁵ Y a todos ellos debemos agregar el ilusor más grande respecto a la memoria (que ya hemos considerado de cierta manera más arriba). Este primer y más importante ilusor se basa en que tenemos intuiciones erradas acerca del poder de nuestra memoria. Mantenemos (más o menos) nociones equivocadas, en ocasiones de manera inconsciente, sobre lo que la memoria puede hacer y lo que no, y sobre cómo lo puede hacer. El que ignoremos los límites de nuestra memoria y más aún, creamos que puede hacer lo que no, nos deja en un caso de "ceguera a la ceguera", y más específicamente un caso de "ceguera a la falibilidad de la memoria" de la que se sigue la "confianza ciega" en ésta.

²⁰³ Daniel L. Schacter. The Seven Sins of Memory (How the Mind Forgets and Remembers). Houghton Mifflin Company. U.S.A. 2002. Pág. 4 ["Falla en traer a la mente un dato, evento o idea deseados."]

²⁰⁴ *Ídem*. Pág. 5 ["Algún tipo de memoria está presente, pero es incorrecto e indeseado."]

²⁰⁵ Dejamos fuera a la "persistencia" ya que este es un problema más bien de tipo compulsivo en el que la memoria se fija de manera constante en algún recuerdo –generalmente traumático-, siendo este un proceso molesto que si bien deteriora la calidad de vida de la persona que lo padece, no funciona particularmente a manera de ilusor.

Debido a esta intuición errada (y derivado de esta ceguera), las personas suelen considerar, o bien que su memoria es infalible, clara y específica como un registro exacto (casi como el que pudiera grabar una cámara de video), o bien que al menos si no es perfecta, si es bastante acertada y rara vez presenta errores. Y en todo caso la creencia general sólo concibe que los errores que puedan sucederle son simplemente el olvido de algo (detalles o eventos). Pero en tanto nuestra memoria recuerde algo, la creencia general sostiene que lo recordado es justo y exacto como pasó (o casi-exacto). La veracidad de los recuerdos que se tienen rara vez es cuestionada. Esto es por obvias razones uno de los clásicos detonadores de un sin número de conflictos y discusiones (por ejemplo entre las parejas, hermanos o colegas de trabajo), donde es extraño que alguien se atreva a poner en duda si lo que recuerda es tal cual lo recuerda. En muchas ocasiones (sin contar las que por orgullo nos llevan a mantener una posición necia a pesar de saber que estamos equivocados) sinceramente creemos que lo que recordamos es preciso, y es que somos absolutamente ciegos a la gran cantidad de procesos de distintos ilusores que pueden estar alterando nuestro recuerdo.

Nuestro primer ilusor es pues la ceguera a los ilusores de la memoria, la *sobreestima de la memoria*:

The fallibility of human recall is not the problem. The problem is the **lack of awareness** of this fallibility. When people adamantly insist that they can remember something very well, they are usually wrong, and this gives rise to difficulties. [...] All these problems would vanish if people were well aware that what they *think* happened may be seriously adrift of what actually *did* happen.²⁰⁶

Transitoriedad

La memoria tiende a debilitarse o perderse conforme pasa el tiempo. Uno recuerda lo que hizo hace algunas horas, pero recuerda con menos precisión y detalle lo que hizo hace un día, hace una semana, un mes, un año, etc. Nuestro primer sesgo es pues muy simple de entender: con el tiempo la memoria se va gastando y sólo van quedando fragmentos. Es en general a partir de los fragmentos que quedan que reconstruimos lo que recordamos y no, como se cree, a partir de los bloques completos y “grabados” a exactitud.

Ausentismo Atencional

La atención guarda una relación importante con la memoria, ya que es con el foco de atención que se registran mejor las cosas en ésta. Por lo tanto, cuando ejecutamos o percibimos cosas distraídos (con el foco de atención en otra cosa o con el foco de

²⁰⁶ *Ian Rowland. Op. Cit. Pág. 131 [las negrillas son mías] [“La falibilidad de recordar humano no es el problema. El problema es la **falta de consciencia** de esta falibilidad. Cuando las personas insisten firmemente en que pueden recordar algo muy bien, están usualmente equivocadas y esto da pie a que surjan dificultades. [...] Todos estos problemas se desvanecerían si las personas fueran conscientes de que lo que ellas piensan que ocurrió puede estar seriamente alejado de lo que de hecho sí ocurrió.”]*

atención más relajado), no se tornan relevantes dichas cosas y no son registradas. Esto se nota de manera muy sencilla cuando pensamos en las ocasiones en las que no recordamos dónde dejamos las llaves o los lentes: los dejamos en algún lugar, sin duda, pero nuestra atención estaba en otro lado cuando lo hicimos.

El nivel de atención que tuvimos al momento de generar la memoria es pues relevante, y a su vez lo es si no tuvimos atención alguna, ya que probablemente tampoco tendremos memoria alguna.

Bloqueo

En ocasiones se da un problema al querer acceder o reproducir un dato de la memoria, como puede ser un nombre. Aun cuando a las cosas les hallamos puesto atención y sepamos que las tenemos en la memoria, en ocasiones no "damos con el recuerdo". Es lo que provoca las situaciones en las que uno dice "lo tengo en la punta de la lengua".

Esto nos puede permitir notar que en la memoria hay "hipos". Golpes en los que en ocasiones, información que si podríamos considerar que tenemos presente, se "ausenta". Esto ocurre por ejemplo cuando sabemos que sabemos el nombre de alguien, pero dicho nombre no viene a nuestra memoria.²⁰⁷

Mal-atribución de fuentes

Nuestra memoria es bastante frágil y vulnerable a las distorsiones y modificaciones. Datos de distintas fuentes pueden intervenirla y provocarnos el que confundamos una fuente de información de manera equivocada: por ejemplo, recordar algo que le pasó a un amigo como si nos hubiera pasado a nosotros mismos, o recordar algo que oímos en las noticias como si nos lo hubiera dicho alguien, etc. Por una distorsión atribuimos la fuente de nuestro recuerdo de manera equivocada.

Este problema es mucho más común de lo que se cree. De hecho: "Psychologists have devised clear methods for inducing powerful missattribution errors in the laboratory. People incorrectly claim -often with great confidence- having experienced events that have

²⁰⁷ Este defecto puede combinarse por ejemplo con la *heurística de disponibilidad*. En ocasiones, aun cuando tuviéramos buena información para enfrentar o resolver algo, está podría pasar por un episodio de bloqueo y no aparecer en el momento requerido. Incluso pudiera ser que nosotros no recordemos siquiera tener el dato o el tipo de datos pertinentes para una situación. A muchos nos ha pasado que ocurre una situación de vida, y es hasta después que ésta ha quedado atrás que uno recuerda, como de golpe, que uno tenía una manera de atender eficientemente dicha situación. Un ejemplo está en que alguien en una reunión pida a los presentes si alguien tiene la **tarjeta de algún sitio de taxis**, pero nadie tiene una a la mano y la persona se va caminando a buscar uno. Justo después que la persona se va alguno de los presentes recuerda que tiene un número de sitio de taxis en su celular... si tan sólo lo hubiera recordado en el momento en que tenía utilidad... Aquí además notamos cómo le afectó a la persona el sesgo de encuadre. Se le pidió **tarjeta de algún sitio de taxis**, pero si hubiera considerado el problema fuera del encuadre, vería que la cuestión es poder hablar a un sitio de taxis para pedir uno sin importar que el número venga particularmente de una tarjeta o de otra fuente.

not happened."²⁰⁸ Y la cuestión tiene que ver, como veíamos en el apartado de "Transitoriedad", con que la memoria no se guarda sólida y completa, sino en fragmentos que se usan luego para reconstruirla. Es debido a esta reconstructividad que la memoria "is subject to confabulation -confusing an event that happened to someone else with one that happened to you, or coming to believe that you remember something that never happened at all. In reconstructing memory, people draw on many sources."²⁰⁹ De este modo una persona para reconstruir una memoria puede tomar datos y fragmentos que tenga disponibles (*heurística de disponibilidad*) y que pueden provenir tanto de su propia experiencia como de la experiencia de otra persona que también vivió la situación (y de cuya experiencia tiene conocimiento), o bien de otras experiencias similares a esa. Podrían provenir por ejemplo de lo comentado por otra persona tiempo después (e.g. un amigo o familiar que tiempo después narre una situación en la que estuvimos los dos, puede con su narración influenciar mi propia memoria del evento), como de fotografías, videos, o incluso de cosas vistas en la televisión que tiene potencial de ser confundidas con una experiencia propia por guardar semejanzas (¿eso me pasó o más bien lo vi o leí en algún lugar?).

Sugestionabilidad

Nuestras memorias pueden ser manipuladas por nueva información o estímulos que pueden interferir, modificar y distorsionar los datos y hechos recordados. La información o estímulos que pueden afectarnos pueden ser retroalimentación, como comentarios de otras personas sobre un suceso o situación, sugerencias hechas a una persona cuando trata de recordar experiencias pasadas y el que se nos hagan preguntas sesgadas o tendenciosas.

Las preguntas tendenciosas pueden producir problemas de atribución de la fuente, o problemas de identificación de la fuente y causar distorsiones. Un ejemplo en el mundo del mago ilusionista se da en la siguiente situación: el mago te dijo, "Voy a pasar las cartas rápidamente y tú me dices cuando parar", y colocó la baraja boca abajo *en su mano* izquierda y con el dedo índice de la derecha levantó el extremo de la baraja que apunta hacia ti (mientras que su pulgar derecho mantenía la baraja presionada hacia abajo contra la palma de su mano izquierda), y relajó un poco el índice dejando caer las cartas una por una rápidamente. Tú dijiste "alto" en algún momento y el mago te entregó entonces una carta: *la carta que "salió" "azarosamente" cuando tu dijiste "alto"*. Digamos que te entregó el 7 de Espadas. Después se hizo un truco de adivinar tu carta o aparecerla en otro lado, etc., pero lo importante es que durante el truco en algún otro momento (o al final del truco), el mago puede preguntarte cosas como "Y, ¿cuál era la carta que **elegiste**?" o "¿Es esta la carta que **elegiste**?". Lo cierto es que tú *jamás*

²⁰⁸ Daniel L. Schacter. *Op. Cit.* Pág. 8 ["Los psicólogos han ideado métodos claros para inducir potentes errores de mal-atribución en el laboratorio. Las personas aseguran incorrectamente –usualmente con muy confiadas- el haber experimentado eventos que no han ocurrido."]

²⁰⁹ Carol Tavis & Elliot Aronson. *Op. Cit.* Pág. 73 ["está expuesta a la confabulación –confundir un evento que le ocurrió a alguien más con uno que te ha acontecido a ti, o el llegar a creer que recuerdas algo que jamás ocurrió. Al reconstruir la memoria las personas hacen uso de muchas fuentes."]

elegiste ninguna carta, tú no elegiste el 7 de Espadas. En todo caso "elegiste" el momento en que dijiste "alto" (y estará en probable tela de juicio si tu "elegiste" dónde exactamente *detuvo* el mago las cartas cayendo hacia abajo en *sus manos* -recordemos que es un prestidigitador-), pero no la carta. Y sin embargo este tipo de preguntas hechas por el mago son tendenciosas y generan un sesgo en tu memoria en el que cada vez se implanta más la idea de que verdaderamente *tú elegiste la carta*, y más aún, *tú elegiste el 7 de Espadas*. ¿Cómo vas a reconstruir, pretender solucionar y explicarte el truco, y más aún, cómo se lo vas a contar a otros? Desde la noción y recuerdo de... "¡Yo **elegí** el 7 de Espadas y el mago la adivinó/apareció!" Las sugerencias del mago, veladas en su modo de hacerte preguntas tendenciosas, puede provocar una edición en tu memoria de los hechos, porque recordarlo de esa manera casi puede implicar que uno con intención previa eligió el 7 de Espadas, y eso puede llevar a tu memoria a editar y borrar como no importante el -*muy importante*- hecho de que el mago dejó correr las cartas en su mano, boca abajo, sin elección directa e intencional de tu parte. Así pues, la sugestionabilidad puede causar grandes cambios en lo que recordamos, y puede tanto crear como omitir cosas de nuestros recuerdos.

Suggestibility in memory refers to an individual's tendency to incorporate misleading information from external sources -other people, written materials or pictures, even the media- into personal recollections. Suggestibility is closely related to misattribution in the sense that the conversion of suggestions into inaccurate memories must involve misattribution. However, misattribution often occurs in the absence of overt suggestion, making suggestibility a distinct sin of memory.²¹⁰

Algunos ejemplos de problemas vinculados con la sugestionabilidad son:

-Falsas Confesiones: puede llevar a personas a confesar crímenes que no cometieron.

-Traumas Inventados: psicoterapeutas han llevado a personas a "recordar" eventos de juventud (como abusos sexuales o experiencias brutales) que no sucedieron.

Falsas Confesiones:

Los interrogatorios de policía violentos y coercitivos pueden provocar en ocasiones que personas confiesen haber cometido crímenes que no hicieron, incluso diciendo (inventando) cómo los cometieron.

Pero es tal el grado de sugestionabilidad de algunas personas que incluso un interrogatorio más ligero puede llevarlas a sugestionarse. En un caso comentado por

²¹⁰ Daniel L. Schacter. *Op. Cit.* Pág. 113 ["La sugestionabilidad en la memoria se refiere a la tendencia de un individuo a incorporar información que despista, proveniente de fuentes externas –otras personas, materiales escritos o fotografías, incluso los medios de comunicación-, a los recuerdos personales. La sugestionabilidad está fuertemente relacionada con la mal-atribución en el sentido de que la conversión de una sugestión en memorias imprecisas debe involucrar mal-atribución. Sin embargo, la mal-atribución suele ocurrir en ausencia de la sugestión pública, haciendo de la sugestionabilidad un pecado de la memoria distinto."]

Schachter, un muchacho de 17 años fue interrogado en relación con un asesinato brutal. Después del interrogatorio el muchacho se comenzó a preocupar por "visiones" que tenía de la cara de la víctima y comenzó a dudar y preguntarse si habría sido él. Se entregó afirmando que no sabía si había sido él pero diciendo que veía la cara de la víctima. A lo largo de unas cuantas horas se fue convenciendo paulatinamente, pasando de un "podría haber sido yo y por eso la veo" hasta un "estoy seguro de que fui yo". Sin más evidencias que su propia confesión escrita fue encarcelado por 25 años hasta que nueva evidencia reviró su condena.²¹¹

Pero las falsas confesiones pueden no ser tampoco tan escasas y exclusivas de situaciones extremas como crímenes de asesinatos. Otro experimento realizado por Saul Kassin y su grupo reporta a un grupo de personas a las que se les pide utilizar una computadora para teclear algunas palabras. A algunos se les pide que lo hagan de manera rápida y a otros de manera lenta. Pero se les pide no presionar la tecla "Alt". Luego se les hacía la acusación de que habían presionado la tecla "Alt" y todos lo negaban (de hecho no habían presionado la tecla "Alt"). Pero en la mitad de los casos, tras la acusación, los participantes escuchaban a un "testigo" (otro miembro del experimento) afirmar haberlos visto presionar la tecla prohibida. Finalmente cerca de un 70% de los testigos firmó una confesión por haber presionado la tecla "Alt" y, además, cerca del 35% de los que firmó y que pertenecía al grupo de los que teclearon rápido, agregó una detallada descripción de cómo recordaba haberlo hecho. "Kassin's results are troubling, because they suggest that under the right conditions many of us can be induced to confess to an act that we never performed."²¹²

A su vez se han hecho experimentos respecto a al poder de las sugerencias para crear memorias falsas de juventud moderadamente traumáticas. Elizabeth Loftus llevó a cabo el experimento de "Perdido en el Centro Comercial", en el que se les preguntaba a los participantes (adolescentes) si podían recordar la ocasión en que se perdieron en el Centro Comercial cuando tenían 5 años (esta era una situación falsa en tanto que las familias previamente afirmaban que jamás había sucedido dicha situación). Los participantes comenzaban a "recordar" el incidente, evidentemente creando una memoria falsa del mismo. Y no es el único experimento del tipo. Ya se han realizado varios estudios en los que se han implantado falsas memorias en niños. En algunos casos no se presenta la memoria del evento sugerido inmediatamente, pero sí lo hace un poco de tiempo después.²¹³ Shachter advierte que incluso los padres pueden "inadvertently suggest experiences to children which actually never occurred."²¹⁴

A lo largo de 1990 se dio en Estados Unidos un fenómeno tenebroso del "Síndrome de la Falsa Memoria Recobrada". Comenzaron a proliferar casos de mujeres que en sesiones de psicoterapia, a las que acudían por depresión o problemas afines, se les comenzaban a detonar "recuerdos reprimidos" y "memorias olvidadas" de abuso sexual cometido en su infancia, generalmente por sus padres y, en ocasiones, incluso por

²¹¹ *Ídem* Pág. 121 -122

²¹² *Ídem*.Pág. 123 ["Los resultados de Kassin son preocupantes porque sugieren que bajo las condiciones adecuadas muchos de nosotros podemos ser inducidos a confesar un acto que jamás realizamos."]

²¹³ *Ídem*. Pág. 124

²¹⁴ *Ídem*. Pág. 134 ["inadvertidamente sugerir a los niños experiencias que jamás han ocurrido."]

sus madres. Este problema creció mucho con la consecuencia de separar a muchas familias antes de que el público en general se fuera percatando de que había enormes exageraciones en las declaraciones, y que los procedimientos que usaban los terapeutas para provocar esos “recuerdos” eran sumamente tendenciosos.

Sesgos

El modo en que recordamos las cosas del pasado siempre se ve influenciado por nuestro presente, en tanto que es desde éste que interpretamos, consideramos y explicamos lo ocurrido. Nuestro "presente" está compuesto por nuestro actual sistema de creencias y nuestros actuales marcos mentales, por lo que éstos sesgan el modo en que enfocamos lo pasado. Pero la influencia de éste "presente" es tal que puede llevarnos a editar o rescribir los recuerdos totalmente y de manera inconsciente (no sabemos que lo estamos haciendo). En este sentido, el modo en que recordamos nuestro pasado habla más de cómo nos sentimos y lo concebimos ahora que de lo que ocurrió antes.

Los 5 tipos generales de Sesgos con considera Schacter son: sesgos de consistencia, de cambio, de retrospectiva, egocéntricos y de estereotipo.

Sesgo de la Consistencia:

El sesgo de consistencia tiene que ver con las nociones que actualmente tenemos de nosotros mismos (lo que creemos ser o lo que queremos ser; esto es, la *imagen de uno mismo*) y con el modo como estas nociones afectan la manera en que reconstruimos, interpretamos y damos cuenta de nuestro pasado. Tenemos la tendencia a reconstruir las memorias de modo que resulten consistentes con lo que ahora somos (nuestra *imagen de sí*), procurando que denoten que hay una semejanza entre lo que antes creíamos, sentíamos y hacíamos y lo que ahora creemos, sentimos y hacemos. Una persona puede por ejemplo tener una postura política o social actualmente, y recordar que antes sus posturas respecto a política o lo social eran muy similares, sino es que idénticas, a las actuales cuando en muchos caso esto no es así, y las posturas que ha sostenido respecto a esos temas han sufrido en ocasiones, cambios radicales. En una ocasión en preparatoria un compañero llamado Gonzalo me dijo: “Oye Javier, ¿te acuerdas de cuando me odiabas?” Yo impactado le contesté que no y le dije que eso no era cierto. Le pregunté qué cuándo había sido eso o de qué me hablaba. A esto Gonzalo me respondió que sí, que en la secundaria lo odiaba. Y fue entonces que recordé, de pronto, que efectivamente en la secundaria (como 3 años antes) yo lo molestaba muchísimo junto con otro compañero. El haberme percatado de que había olvidado que le hacía “bullying” a un compañero con el que ahora me llevaba bien fue impactante. No recordaba ese aspecto de mí y mi comportamiento pasado debido a que en mi presente de ese momento me concebía como alguien tolerante y educado, que estaba en contra del “bullying” y que además me llevaba bien con mi compañero Gonzalo. Mi imagen de mí mismo no compaginaba con ese pasado, e incluso me parecía inconcebible, de modo que no lo recordaba y me tomó tiempo y referencias de mi compañero para llegar a ver esa parte de mi pasado, y que además para mi imagen propia presente era denigrante y vergonzoso.

Por otro lado, en muchas ocasiones las personas no tienen memorias claras del pasado, así que a lo que recurren es a inferirlas, y así, desde su marcos mentales presentes (expectativas, asunciones, etc.) infieren qué es lo que antes creían, qué actitudes y sentimientos tenían (es decir, que según lo que hoy creen que son, infieren lo que antes eran y creían; creen que saben lo que antes creían cuando más bien sólo proyectan en su pasado algo consistente con su actual presente).

Sesgo del Cambio:

De acuerdo a cómo nos sentimos en el presente o como queremos sentirnos, con los sesgos de cambio podemos modificar nuestras memorias, ya sea para resaltar que han ocurrido cambios a lo largo del tiempo o resaltar que no han ocurrido. Qué sea lo que se busque resaltar dependerá de la conveniencia.

Encontramos un ejemplo de esto en las personas que toman cualquier curso o programa de autoayuda especial. Generalmente exageran la magnitud del cambio recibido. Esto tiene que ver en gran medida con el hecho de que han gastado e invertido dinero, tiempo y esfuerzo en tomarlo, y la gente no quiere sentir que desperdició toda esa inversión o que no fue tan impactante. Esto lo notaremos aún mejor cuando pasemos a la sección 6º a ver los efectos de la disonancia cognitiva.

Se conoce bastante de los sesgos de cambio por los estudios hechos en relaciones de pareja. En uno se le pidió a cada miembro de la pareja que calificara como sentía su relación. Luego, unos meses después se les volvía a pedir que calificaran como sentían su relación y que recordaran cuál había sido su primera evaluación. Resultó que si la persona evaluaba su relación presente como más feliz y amorosa que antes, tendía a recordar (distorcionadamente) su evaluación pasada como más amorosa a la vez. En contraste, si daba una evaluación más negativa, tendía a recordar (distorcionadamente) su evaluación pasada como si hubiera sido más negativa de lo que en realidad había sido.²¹⁵

En los estudios, entre más se mantenía sin cambios la sensación de la relación de pareja, más acertado era el recuerdo de lo que se había dicho que se sentía antes acerca de la pareja y la relación. En cambio, entre más habían cambiado los sentimientos (ya fuera positiva o negativamente), más modificaban el recuerdo de lo sentido anteriormente.²¹⁶ Entre más negativa era la mirada presente, más negativa se hacía la mirada pasada que a su vez se tornaba una *confirmación* más de la presente (“Es un canalla, pero claro, ahora que lo recuerdo... siempre lo fue...”). Mientras tanto, en el caso de sentirse más positivos, se daba el "sesgo de mejora" en el que las personas recordaban el pasado como "no tan bueno" como el presente. De este modo el pasado menos positivo *confirmaba* la continua mejora que justificaba el *creciente* amor (“Claro, antes nos llevábamos bien, pero ahora ¡compartimos tanto en común que estamos mejor que nunca!”).

En otro estudio realizado por Benjamin Kearney y Robert Coombs le dieron seguimiento durante 20 años a los sentimientos de mujeres acerca de su matrimonio y de

²¹⁵ *Ídem.* Pág. 141

²¹⁶ *Ídem.* Pág. 142

cómo lidian con éste. Les pidieron sus evaluaciones primero cuando comenzaba su matrimonio, luego a los primeros 10 años del mismo y finalmente a los 20 años del mismo. En cada ocasión les pedían que recordaran además cómo habían dicho sentirse en las evaluaciones anteriores. Así, a los primeros 10 años las mujeres recordaron haber evaluado su relación de pareja en la primera evaluación -10 años antes- con una evaluación peor a la que habían dado de hecho hacía 10 años. Al recordar la evaluación anterior de esta manera ellas *confirmaban* que comparativamente estaban mejor, aún cuando su evaluación presente era de hecho peor que la que habían dado de hecho 10 años antes. A los 20 años calificaron sus matrimonios peor que en las dos ocasiones anteriores, pero afirmaron además (recordando equivocadamente) que la evaluación anterior que habían hecho de su matrimonio (la 2° evaluación a los 10 años de matrimonio) había sido prácticamente igual que la de 20 años después. Es decir que recordaban el pasado como algo peor a como lo habían evaluado en su momento de hecho. Pero como en ese momento habían evaluado sus 20 años de matrimonio de la misma manera a como creían haber evaluado sus primeros 10, sentían que no había cambiado nada, cuando de hecho según su evaluación de 10 años atrás comparada con la presente se sentían peor. En ambos casos su presente había modificado su recuerdo del pasado. En el primero su presente modificó su pasado haciéndolo peor, lo cual les permitía concebir una mejoría desde dicho pasado al presente. En el segundo su presente había modificado el pasado haciéndolo igual de modo que pudieran concebir una estabilidad. Pero como vimos, según sus propias evaluaciones hechas en cada evaluación sobre su sentir actualizado, el matrimonio había ido de mal en peor.²¹⁷

Sesgo de Retrospectiva:

Nos afecta el conocimiento y la experiencia en retrospectiva, es decir, una vez que hemos vivido la experiencia y nos hemos enterado de más cosas que en el momento de la experiencia no sabíamos (como el resultado final de la misma), ya no vemos dicha experiencia pasada con los mismos ojos. Estos nuevos datos pueden alterar nuestra memoria completa del evento y de nosotros mismos, como si hubiéramos sabido o sentido ciertas cosas ya en el momento de la vivencia misma (lo que en realidad es imposible, pues no sentimos ni supimos algunas cosas hasta la posterior retrospectiva).

Un ejemplo chusco puede darse con una persona engañada por su pareja. Puede ser que en algún punto antes de enterarse, haya notado algo raro como que alguien llamara a la casa, y al contestar la persona engañada colgaran el teléfono sin decir quién era. O bien pudo haber notado en alguna ocasión un olor de loción extraño en la ropa de su pareja. Así, algunos eventos le pudieron parecer extraños, pero la persona no sospechó específicamente en dicho momento de una infidelidad. Puede que con el tiempo más cosas se le revelaran o no, pero supongamos que finalmente se entera la persona de la infidelidad. En ese momento con la evidencia puede modificar sus memorias pasadas y ella puede pasar a creer algo así como "¡Lo sabía! ¡Esa llamada de teléfono! ¡Ese olor en

²¹⁷ *Ídem.* Pág. 143

su ropa! ¡Yo ya lo sabía! ¡Pero no quise creerlo! ¿Porqué soy tan tonto/tonta?"²¹⁸ La persona puede comenzar a "recordar como si desde la llamada ya sospechara algo", cuando lo cierto es que cuando recibió la llamada misteriosa y nadie contestó, lo único que pensó fue "qué extraño".

Básicamente pensamos que pudimos haber predicho "x" por la simple razón de que de hecho ocurrió "x".

Recuerdo haber caído en uno de estos sesgos cuando murió mi perra chihuahueña Cliffy. La vi el día en que murió justo antes de salir de casa. Estaba respirando con una cierta agitación. Recuerdo incluso haberle dicho de broma "ya te vas a morir".²¹⁹ Pero lo cierto es que si bien la perra ya estaba vieja, no creí que fuera a morir ese día. Cuando me enteré de su muerte horas después me comenzó una incomodidad como sintiendo que yo sabía que se iba a morir y la había dejado sola. Los datos (que ella en efecto murió) estaban modificando la manera en que yo estaba re-interpretando el pasado (cómo me sentía, lo que sabía y lo que hice) y me estaba surgiendo un sentimiento de culpa, como si yo hubiera sido un cruel desinteresado que la había dejado morir, ya que hubiera podido haber hecho algo y la deje y escapé... ¿de qué? Si, ¡no sabía que se iba a morir! Pero en retrospectiva, parece que sí. Afortunadamente registré el momento en que le dije "ya te vas a morir" con *atención*, ya que en parte me había quedado pensando después de haberle dicho eso que esa frase no la decía para ella,

²¹⁸ Este no será el lugar para profundizar, pero con todo lo visto y lo que veremos en esta tesis y algunas implicaciones más, se debe adelantar que el sufrimiento por una infidelidad bien podría ser una ilusión más, y el diálogo aquí expuesto ser el producto de una auto-ilusión. Esto se debe en su base a que una cosa es que un ser humano tenga relaciones sexuales con otro a escondidas de un tercero, y otra cosa las interpretaciones del tercero que lo llevan a concebir el evento como una causa inevitable de sufrimiento (de frustración, depresión, ira, desconsuelo, decepción, etc.), que se derivan de concebir el evento desde cierto marco de referencias. La conclusión provisional es: una infidelidad no es motivo de sufrimiento en modo alguno porque objetivamente no existe daño a quien ha sido "engañado" (salvo que le hayan transmitido una enfermedad sexual). El único sustento del mal-sentir es la interpretación que hace éste de la situación, misma que se deriva de sus marcos mentales, que a su vez se derivan de la sugestión de su entorno social. Nadie eligió sufrir por motivo de la infidelidad ni está en la obligación de uno hacerlo (no es un sufrimiento imperativo e insalvable), lo hace por un complejo proceso de los ilusos. El infiel por otra parte es a su vez víctima de otros procesos ilusorios entre los cuales probablemente se topará por ejemplo con la auto justificación, etc. En una infidelidad cargada fuertemente de sufrimiento, básicamente, todos están soñando en gran medida. Es natural que el tema presentado en esta nota pueda resultar escandaloso y polémico. Debemos suplicar al lector que no entienda por esto que pretendemos defender una inclinación de promiscuidad sexual ni excusar la actividad infiel ni demeritar el sufrimiento que actualmente sufriría un engañado. Antes bien nuestro enfoque está en la persona afectada por el sufrimiento derivado de esta circunstancia, en considerar que existe hoy día una inclinación a vivir con altos niveles de sufrimiento un evento de éste tipo (que dicha disposición es la normalidad de nuestra época y cultura, más no la inevitabilidad para un ser humano). Y nuestra propuesta provisional es que dicho sufrimiento no es necesario y que la persona que lo padeciera podría liberarse de él. Para liberarse y aliviarse del sufrimiento de una infidelidad proponemos que la persona afectada requeriría tanto de 1) considerar la posibilidad de que ese sufrimiento se deriva de la función de ilusos (tema que esta Tesis desarrolla) como de 2) realizar un trabajo y ejercicio filosófico de autoexamen: reflexión, ajuste de escala de valores y ajuste conceptual (tema que proponemos al final de esta Tesis como la natural secuela de la misma para una investigación posterior).

²¹⁹ Lo cual nos remite a la lúdica ilusión humana que nos lleva a hablar y conversar con los perros nociones complejas como la muerte.

sino para mí, para "prepararme" para su muerte, porque ella ya estaba grande, y aunque no pensaba que fuera a morir ese día, si consideraba que le quedaba si acaso un año de vida, pero no horas. Pero este es un ejemplo de cómo los sesgos de retrospectiva en ocasiones nos pueden jugar una mala pasada.

Por último, los sesgos de retrospectiva también pueden tener como efecto negativo el no permitirnos aprender de lo ocurrido. Al llegar a la conclusión de que "ya sabíamos lo que iba a ocurrir", no analizamos el pasado con más profundidad para extraer de él datos más precisos de qué hicimos bien, qué mal, y qué podríamos mejorar.

Sesgo Egocéntrico:

En el sesgo egocéntrico editamos nuestros recuerdos y modificamos las cosas de modo que quedemos mejor posicionados (somos más indulgentes, nos excusamos, modificamos y limpiamos para quedar como buenas personas o como no-tan-malas personas).

Este tipo de sesgos se encuentran mucho en las relaciones de parejas cuando recuerdan incidentes, enfrentamientos y problemas. En muchas ocasiones cada individuo de la pareja tiende a considerarse más responsable, más participativo, más considerado, etc., y en consecuencia considerar al otro más descuidado e irresponsable y por lo tanto más culpable de algún incidente. En muchos casos estos sesgos se derivan de la heurística de disponibilidad ya que generalmente una persona sólo conoce a profundidad y detalle lo que ella misma hace y le acontece, pero desconoce mucho de lo que hace o le pasa a la otra persona. Así un miembro de la pareja puede considerar que "hace mucho por la pareja" y la familia y qué el otro no hace tanto, porque ignora gran cantidad de lo que la otra parte hace (pues no está con la otra parte todo el día ni sabe qué cosas atiende, o que pesos y dificultades le pesan o complican). La *heurística de disponibilidad* le presenta pues a uno una gran cantidad de datos de todo lo que uno mismo hace por la familia, pero no le presenta todo lo que la otra persona hace, y ante esa disparidad de datos, le "parece" cómo que la otra persona hace menos y provoca en consecuencia una deficiente evaluación de la pareja (y las respectivas consecuencias negativas de dicha evaluación).

Sesgo por Estereotipos

A partir de experiencias pasadas, ya sean directas o indirectas (indirectas son todo lo que nos llega de fuentes secundarias, como lo que nos cuentan otros, o lo que vemos en noticias, en películas, etc.), tomamos nociones acerca de personas y grupos de personas con las que creamos "categorías" (estas categorías son los *estereotipos* cuando se refieren a tipos de personas). Después usamos estos estereotipos para dar cuenta de eventos pasados o bien para interpretar nuevos eventos.

Cuando alguien dice "Claro, tenía que ser hombre/mujer" ya sea ante un evento que se esté dando en el presente, ya sea ante un evento que se dio en el pasado, se está dando un sesgo de estereotipo para interpretar la cuestión. Es interesante considerar que éste tipo de estereotipos prejuiciosos se dan en ocasiones en relación con el sesgo de

retrospectiva. Esto lo vemos cuando al escuchar una historia, y luego enterarnos de que alguna de las personas involucrada en la historia pertenecía a una categoría o a otra, nos provoca la tendencia a inmediatamente asumir que la historia es “obvia” ya que esa persona pertenece a tal categoría y “no se podía esperar otra cosa de alguien de esa ‘categoría’”. El problema de estos sesgos y respuestas rápidas, pre-diseñadas, es que nos impiden ver a profundidad una situación en particular y entender y aprender de los elementos específicos que la componen. Al asumir que “ya sabemos”, y que lo ocurrido es obvio, dado nuestras creencias superficiales previas, ya no indagamos en la particularidad del suceso y esto nos priva de aprender y desarrollar más nuestro conocimiento y facultades de indagación. Las expectativas de nuestro marco mental vuelven a encubrir nuestra facultad de conocer lo que de hecho es el caso. Este tipo de sesgos son los que permiten además que funcionen gran cantidad de chistes racistas, discriminativos, machistas o feministas, que se cuelgan de los *estereotipos*.

Memorias para excusar el presente

En ocasiones las personas pueden llegar a modificar sus memorias del pasado, para convertirlas en una explicación satisfactoria que dé cuenta de lo insatisfactorio que es su presente. Esta modificación puede llegar a un punto de exageración bastante radical, o incluso a creaciones totales de vidas no vividas. Esto lo podemos entender por un proceso mezclado entre los ilusores de memoria que hemos visto atrás aunados al “inflado imaginario”. El “inflado imaginario” es un proceso estudiado y denominado así por la investigadora de la memoria Elizabeth Loftus. Se da de la siguiente manera: “the more you imagine something, the more likely you are to inflate it into an actual memory, adding details as you go.”²²⁰

Un ejemplo de esto lo podemos notar en el caso de los experimentos realizados por Giuliana Mazoni en que a los participante se les dieron interpretaciones personalizadas de algún sueño que habían previamente compartido. Sin importar qué sueño contaran se les daban una “interpretación” predeterminada: o bien que el sueño significaba que habían sido molestados por algún abusivo-bully antes de los 3 años, o que se habían perdido en un lugar público o algún tipo de evento similar. Algunos de los participantes creyeron las explicaciones que se les dieron y además, aproximadamente la mitad, posteriormente llegaron a producir memorias detalladas de la experiencia sugerida.²²¹

Esto es en situación de laboratorio, pero la cuestión puede llegar a proporciones impresionantes. Uno de los ejemplos más radicales de la “inflación de la imaginación” es el caso de Benjamin Wilkomirski. Wilkomirski publicó en Alemania, en 1995, un libro de memorias acerca de su horripilante niñez como judío en un campo de concentración alemán de la Segunda Guerra Mundial titulado “Fragmentos.” El libro tuvo una recepción muy grande y causó gran revuelo en su momento, siendo considerado un importante

²²⁰ Carol Tavris & Elliot Aronson. *Op. Cit.* Pág. 86 [“cuanto más imagines algo, más posible será que lo inflas hasta convertirlo en una memoria, agregándole detalles a lo largo del proceso.”]

²²¹ *Ídem.* Pág. 86

testimonio del Holocausto. Sin embargo posteriormente se descubrió la verdad: su nombre real era Bruno Grosjean, no era judío ni tenía descendencia judía, ni jamás puso un pie en un campo de concentración. Era un músico suizo nacido en 1941 que fue dado en adopción a los 4 años a una pareja suiza, los Dössekkers.

Sin embargo para él dichas memorias (las escritas en su libro) llegaron a ser muy reales. Pero algo tan radical sólo se pudo dar por un proceso muy gradual y sutil conformado por una enorme cantidad de ilusores trabajando para acrecentar una ilusión poco a poco, con reforzamientos altamente “seductores”. Y ¿por qué serían seductores? Comencemos pensando en la vida de un Bruno Grosjean altamente insatisfecho. Su vida presenta por ejemplo ataques de pánico, pesadillas, e incluso cicatrices corporales, y no le resulta satisfactoria en tanto que no resulta significativa. La falta de significación se da en tanto que tiene todos esos aspectos negativos pesándole a la par que vive, a su gusto, una vida conformada de una serie de actividades intrascendentes (limitada por ejemplo a ser la sencilla vida de un clarinetista). Su vida para él le es en el mejor de los casos promedio, pero con una tendencia más dada a concebirla mediocre y desgraciada. No hace nada relevante que le dé sentido ni que le justifique todo el pesar. Esto le pone en una situación de desear un sentido más profundo. ¿Qué puede ser preferible en determinado momento, la historia de haber sido abandonado por una madre, dejado en un orfanato y ser adoptado por una pareja suiza, o la de haber sido sometido a un campo de concentración y sometido a una gran cantidad de experiencias impactantes? La primera no explicaba sus dificultades personales de una manera lo suficientemente dramática. De modo que se obsesionó con sus primeros 4 años de vida adjudicándoles mucho valor y haciendo que en ellos se pudiera explicar su situación actual. Pero de estos 4 años no tenía memorias claras. Leyó acerca del Holocausto y se fue identificando con los judíos. Paulatinamente una cosa llevó a la otra. En el proceso llegó a conocer a un psicoanalista israelí Elitsur Bernstein con ayuda del cuál continuó “ahondando en su pasado”. Dándole seguimiento a “sus memorias” viajó a Majdanek (donde supuestamente estuvo su campo de concentración). Además tomó terapia con una analista de orientación psicodinámica (Monika Matta) que en sus procedimientos le hizo escribir sus memorias, dibujar, y analizar sus sueños. En todo ese proceso psicodinámico, si bien dichas actividades permiten a personas tener nuevas visiones y perspectivas de sucesos pasados, también pueden provocarle a alguien que no tiene memorias el reforzar la ficción de algunas. Puede entonces progresivamente comenzar a mezclarlas y vincularlas mejor con la realidad.

Finalmente, lo relatado en sus “Fragmentos”, era una gran combinación de sugerencias y mal-atribuciones en las mezcló información, ideas y nociones de libros de historia, películas y una novela surrealista de Jerzy Kosinski, llamada "The Painted Bird", que trataba sobre las brutalidades vividas por un niño durante el Holocausto.

La idea de Wilkomirski (esa identidad) le dio sentido a la vida de Grosjean. Y esto se vio mucho más reforzado por todo el apoyo y aceptación de los otros que comenzó a recibir. Le dieron medallas e invitaciones para conferencias (atención), que no habría recibido como el clarinetista que era, y se le reconocían siempre como alguien fuerte, luchador y sobreviviente. La narrativa de la víctima tiene un gran atractivo como bálsamo espiritual y generador de sentido. Muchos han sobrevivido crueldades como niños:

"rechazo, abuso sexual, alcoholismo de los padres, violencia, abandono, los horrores de la guerra", y las historias de este tipo tienen el potencial de convertirse en historias de trascendencia y superación. Alguien que no encuentre ningún sentido de trascendencia ni superación en su vida actual puede ser atraído por todo aquello que le pudiera brindar estos sentidos y significados, lo cual podría seducirlo gradualmente a un proceso de inflación de la memoria. A su vez, otros pueden encontrar excusas para reducir su incomodidad con el presente que les insatisface al liberarse de la responsabilidad: "It's not my fault my life is a mess. Look at the horrible things they did to me."²²²

Así como Wilkomirski (o más bien Grosjean), existen muchos casos de memorias "infladas por la imaginación". Lo que hay que tener en cuenta es que estas personas han sido estudiadas y no presentan problemas o trastornos más graves que los del individuo común (no padecen esquizofrenia ni daños neurológicos mayores). Pero a través de un proceso lento y graduado fueron desarrollándose en ellos estas memorias.

Si bien puede que la mayoría de nosotros no presente tales excesos, el punto es tener presente que en función de buscar sentido, significado y explicaciones, las memorias pueden llegar a modificarse –incluso de manera radical– para apoyar la noción de una identidad “preferida” o “deseada” o incluso “sugerida”.

Dejamos pues el tema de la memoria con una admonición de Carol Tavris y Elliot Aronson:

False memories allow us to forgive ourselves and justify our mistakes, but sometimes at a high price: an inability to take responsibility for our lives. An appreciation of the distortions of memory, a realization that even deeply felt memories might be wrong, might encourage people to hold their memories more lightly, to drop the certainty that their memories are always accurate, and to let go of the appealing impulse to use the past to justify problems of the present. If we are to be careful about what we wish for because it might come true, we must also be careful which memories we select to justify our lives, because then we will have to live by them.²²³

²²² *Ídem*. Pág. 94 ["No es mi culpa que mi vida sea un desastre. Sólo mira las cosas horribles que me hicieron a mí."]

²²³ *Ídem*. Pág. 93 ["Las memorias falsas nos permiten perdonarnos a nosotros mismos y justificar nuestros errores, pero en algunas ocasiones a un precio muy alto: la incapacidad de tomar la responsabilidad de nuestras propias vidas. Una concientización de las distorsiones de la memoria, el percatarse de que incluso memorias profundamente sentidas pueden estar equivocadas, podría animar a las personas a considerar sus memorias de manera más ligera, a reducir la certeza de que sus memorias son siempre acertadas, y a soltarse del atrayente impulso de utilizar el pasado para justificar los problemas del presente. Si hemos de ser cuidadosos con lo que deseamos ya que se puede hacer realidad, también hemos de ser cuidadosos en qué memorias seleccionamos para justificar nuestras vidas, porque entonces, tendremos que vivir acordes con ellas."]

6º Ilusiones por involucramiento Personal

De la influencia tendenciosa de motivaciones e intenciones

Vimos en la sección 4º que existen una serie de ilusores de tipo formal en los que no se involucra ningún tipo de motivación, y más bien tendencias formales guían nuestros modos de procesar la información. Veremos ahora que existen una serie de tendencias al procesar la información en las que se involucran fuertemente cuestiones personales que influyen el proceso desde la intención, motivación o beneficio para la persona que procesa.

Gran parte de estos ilusores pueden considerarse dentro de lo que algunos psicólogos llaman "razonamiento motivado". El razonamiento motivado le lleva a uno a mezclar datos con ilusiones, de modo que se exalten nuestras fortalezas y se minimicen nuestras debilidades en las conclusiones y explicaciones que damos. El razonamiento motivado toma en cuenta y presta atención a ciertos datos y desatiende o ignora otros, además de juzgarlos como más o menos relevantes bajo un filtro (inconsciente) de auto-complacencia. Todo esto nos permite creer con mayor facilidad en nuestra propia bondad, justicia, habilidad, competencia y sensación de control, a la par que nos permite justificar nuestras creencias preferidas.

Aquí debemos señalar la relevancia de la "ambigüedad de las situaciones". En los caso de las "lecturas en frío" pudimos ya notar el poder de la ambigüedad para potenciar un campo de interpretación. En ellas vemos que los clientes reciben frases y afirmaciones tan abiertas que pueden darles múltiples cantidades de sentidos y significados particulares (flexibilidad interpretativa), y sin embargo ellos sienten que dichas lecturas son exactas y específicas (debido a la interpretación personal que hacen de ellas). Nosotros, respecto de las experiencias cotidianas, nos encontramos en una situación similar. Esto se debe a que los datos que tenemos para concluir y evaluar cosas son limitados (no obtenemos la absoluta totalidad de la información relevante referente a un hecho, evento o situación) de modo que quedan espacios abiertos para libre interpretación. Estos espacios abiertos derivados de nuestro parcial acceso a los datos permiten la ambigüedad. Si se nos diera toda la información completa y relevante para alguna cuestión y nos fuera imposible no tomarla en cuenta, la ambigüedad se reduciría y sería mucho más difícil justificarse (acomodando lo datos a una particular y preferida explicación). Sin embargo la parcialidad de datos deja una apertura que permite una libertad interpretativa que puede ser aprovechada por las expectativas y motivaciones personales de la persona para generar justificaciones convenientes a su agenda personal de intenciones, preferencias y conveniencias.

Thomas Gilovich, al respecto, dice que las personas "tend to see in a body of evidence what they expect to see [²²⁴]. **What people expect to see, furthermore, is often what they want to see**, and so the biasing effect of their preconceptions is often

²²⁴ Esto lo hemos visto en parte ya en la sección 4º cuando analizamos los sesgos de confirmación y de enmarcado.

exacerbated by the biasing effect of their preferences and motives."²²⁵ En cierta medida estos ilusores funcionan como si estuviera respondiendo literalmente a la pregunta: "¿Qué es lo que quiero ver?" Claro que esto es inconsciente, nadie suele estar pensando: "Según mi marco mental, mi sistema de creencias y la imagen de mi que tengo: ¿Qué es lo que quiero ver?"

Tendencia a la reducción de la Disonancia Cognitiva

Disonancia Cognitiva es una sensación incómoda que padecen las personas ante una posible contradicción interna, un:

state of tension that occurs whenever a person holds two cognitions (ideas, attitudes, beliefs, opinions) that are psychologically inconsistent, such as "Smoking is dumb thing to do because it could kill me" and "I smoke two packs a day". [...] [P]eople don't rest easy until they find a way to reduce it. In this example, the most direct way for a smoker to reduce dissonance is by quitting. But if she has tried to quit and failed, now she must reduce dissonance by convincing herself that smoking isn't really so harmful, or that smoking is worth the risk because it helps her relax or prevent her from gaining weight (and after all, obesity is a health risk, too), and so on. Most smokers manage to reduce dissonance in many such ingenious, if self-deluding, ways.²²⁶

El nivel de retruécanos que puede provocar la disonancia cognitiva en las nociones de una persona es impresionante. Es uno de los ilusores fundamentales y una de las despistraciones más grandes para el género humano en tanto que es uno de los principales sustentos de toda ilusión que se pueda padecer. La disonancia cognitiva, es esa incomodidad que activa inmediatamente procesos de *auto-justificación*, que a su vez estimulan e intensifican todas las *asimetrías de confirmación* y *sesgos de confirmación*, de modo que la persona queda incapacitada de ver otra cosa que no sean sus expectativas confirmadas. Esta es pues la fuerza básica que sostiene la "solución falsa" en el marco mental de las personas. Mantiene la confianza, disuelve toda posibilidad de la sospecha y de duda. En consecuencia la persona no espera lo inesperado; sólo ve lo esperado. Toda ilusión se vuelve imposible de ver. El método es encubierto y la imagen de sí mismo y del

²²⁵ Thomas Gilovich. *Op. Cit.* Pág. 72 [las negrillas y subrayados son míos][“tienden a ver en un grupo de evidencias lo que ellas esperan ver [ver nota anterior ²¹¹]. **Y más aún, lo que las personas esperan ver es, usualmente, lo que quieren ver**, de modo que el efecto sesgador de sus preconcepciones es usualmente **exacerbado por el efecto sesgador de sus preferencias y motivaciones.**”]

²²⁶ Carol Tavis & Elliot Aronson. *Op. Cit.* Pág. 13 [“estado de tensión que ocurre cuando una persona sostiene dos cogniciones (ideas, actitudes, creencias, opiniones) que son psicológicamente inconsistentes, como es “Fumar es una acto estúpido que hacer porque podría matarme” y “Yo fumo dos cajetillas de cigarros al día”. [...] La gente no descansa tranquilamente hasta que haya encontrado un modo de reducirla. En este ejemplo, el modo más directo en que un fumador puede reducir la disonancia es dejando el cigarro. Pero si ha intentado dejarlo y ha fallado, ahora debe reducir la disonancia al convencerse a sí mismo de que fumar no es de hecho tan dañino, o que fumar es un riesgo que vale la pena tomar porque le ayuda a relajarse y a evitar el aumentar de peso (además, después de todo, la obesidad es un riesgo de salud también...), etc. La mayoría de los fumadores se las arreglan para reducir la disonancia de muchos modos ingeniosos y auto-engañosos.”]

mundo que tenga la persona prevalece incuestionada. Y es que en el caso de que se presente una duda sobre la seguridad y certeza de uno mismo y de sus convicciones, comienza una incomodidad y tensión. Dicha incomoda tensión disuade a la persona de modo que ésta prefiere la sensación de seguridad y confianza (aunque sea en una falsedad) que la incomodidad de la duda, pues la incomodidad la reciente y por tanto naturalmente la rechaza y busca deshacerse de ella. Como de una incómoda comezón, *la disonancia cognitiva nos la rascamos con auto-justificación.*

Erase una vez, que fue el fin del mundo y...

Vamos a ver un ejemplo contundente de hasta qué punto puede llevar a un grupo de personas la disonancia cognitiva y los procesos de autojustificación (con los sesgos confirmativos). El psicólogo social Leon Festinger (creador de la noción de la disonancia cognitiva) se infiltró con su equipo entre un grupo de personas que creían que el mundo se terminaría el 21 de Diciembre. El grupo se había reunido en torno a su líder, una mujer a la que los investigadores llamaron Marian Keesch, que les había dicho a sus seguidores que sólo los verdaderos creyentes serían salvados justo a la media noche del 20 de diciembre al ser recogidos por platillos voladores. Llegado el momento hubo dos tipos de miembros del grupo, los que esperaron el posible fin en sus casas y los que renunciaron a todas sus posesiones (propiedades, casas, hogares, trabajos, dinero) y que pasarían la velada del fin del mundo en casa de Keesch.

Festinger y su equipo hipotetizaron que los que esperaron "el fin" en sus casas, pasado el día, perderían poco a poco la fe en Keesch y dejarían el asunto atrás, pero los que habían dejado todo se volverían creyentes aún más activos. Y así fue. Al pasar la media noche el grupo se fue agitando e incomodando hasta que finalmente a las 4:45am Keesch les anunció que había tenido una visión nueva: el mundo había sido perdonado y salvado gracias a los creyentes y a su fe. Posteriormente esas personas se volvieron aún más comprometidas y comenzaron a difundir "lo sucedido" y a tratar de unir más gente al grupo.²²⁷

Tavris y Aronson comentan de este suceso:

When Mrs. Keech doomsday predictions failed, for example, imagine the excruciating dissonance her committed followers felt: "I am a smart person" clashed with "I just did an incredibly stupid thing: I gave away my house and possessions and quit my job because I believed a crazy woman". To reduce that dissonance, her followers could either have modified their opinion of their intelligence or justified the "incredibly stupid" thing they did. It's not a close contest; it's justification by three lengths. Mrs. Keech's true believers saved their self-esteem by deciding they hadn't done anything stupid; in fact, they had been really smart to join this group because their

²²⁷ *Ídem.* Pág. 12

faith saved the world from destruction. In fact, if everyone else were smart, they would join, too.²²⁸

Auto-justificadores / Auto-complacientes

Adecuación de la información a la imagen-de-sí

Toda auto-justificación será el acto de emitir juicios y explicaciones que den cuenta de las cosas manteniendo intactas y coherentes las nociones de la imagen-de-sí de la persona (el o los auto-conceptos y nociones que la persona maneja acerca de sí misma), y toda noción vinculada a dicha imagen. En tanto que tal toda auto-justificación será auto-beneficial para sostener las creencias previas y nociones del individuo. *La auto-justificación es auto-complaciente con la imagen-de-sí.* La persona atenderá a todos los datos que tenga disponibles para generar sus justificaciones, pero la cuestión estará en desde qué perspectiva se acercará a dichos datos y en cómo los procesará.

Ya hemos investigado un poco acerca de los sesgos de confirmación. En el caso de la auto-justificación la persona tendrá ya algunas hipótesis previas favorecidas (que serán sus preferencias y creencias). Así pues, el *sesgo de confirmación* y los respectivos *sesgos por asimetría* tenderán a filtrar la información y a poner atención a la información de modo que se privilegien las evidencias positivas y confirmativas, de modo que se desprivilegie a las contrarias. A su vez, los puntos de ambigüedad serán aprovechados por la auto-justificación, que podrá buscar “patrones” o “modos” convenientes para ordenar la información. Recordemos que en muestras y dispersiones aleatorias, podemos creer encontrar “patrones” y generar “correlaciones” (ilusorias). ¡Cuánto más no encontraremos patrones si estamos esperando encontrarlos!

Una noción del increíble potencial que tenemos para crear explicaciones para datos ambiguos y detectar patrones la podemos encontrar en el muy famoso experimento de los pacientes con cerebro dividido. A algunas personas por motivos de salud se les han separados los dos hemisferios del cerebro con un corte especial. Dichas personas muestran una particularidad: sus hemisferios cerebrales comienzan a trabajar de manera notoriamente independiente. En el experimento se coloca frente a un paciente con cerebro dividido la imagen de una gallina de modo que sólo la vea el hemisferio izquierdo (que es el hemisferio asociado a las facultades verbales) mientras que frente al hemisferio derecho (predominantemente no-verbal) se coloca la imagen de una pradera cubierta de nieve. Después se le pide a cada hemisferio que elija, de un grupo de tarjetas con

²²⁸ *Ídem.* Pág. 30 [“Cuando las predicciones del día final de la Sra. Keech fallaron, imagine por ejemplo la intensa disonancia que sus seguidores comprometidos sintieron: “Yo soy una persona inteligente” chocando con “Yo acabo de hacer una cosa increíblemente estúpida: Me deshice de mi casa y mis posesiones, y renuncié a mi trabajo porque creí en una mujer loca.” Para reducir la disonancia, sus seguidores pudieron bien haber modificado sus opiniones acerca de su propia inteligencia o bien, justificar la “increíble estupidez” que hicieron. No es una competencia equitativa; la justificación gana por muchísimo margen. Los verdaderos creyentes en la Sra. Keech salvaron su auto-estima al decidir que ellos no habían hecho nada estúpido; de hecho, ellos habían sido bastante inteligentes para unirse a este grupo porque su fe había salvado al mundo de la destrucción. De hecho, si todo el resto de las personas fueran inteligentes, ellos se unirían también.”]

imágenes, la que más asocie con la imagen que se le mostró anteriormente. El hemisferio izquierdo (el que sólo vio a la gallina) elige la imagen de una garra de gallina mientras que el hemisferio derecho (que sólo vio la pradera cubierta de nieve) elige la imagen de una pala. Después se le pide a la persona que conteste por qué hizo esas elecciones. A esta pregunta, sin embargo, sólo puede responder el hemisferio izquierdo, ya que este es el hemisferio encargado de las funciones verbales. Dicho hemisferio nunca vio la imagen de la pradera nevada que sólo fue vista por el hemisferio derecho (y que fue la que llevó al hemisferio derecho a asociarla con imagen de la pala). Lo fascinante es que el hemisferio izquierdo, sin saber la causa de por qué el derecho eligió la pala, arma la siguiente explicación: contesta que eligió la imagen de la gallina porque está asociada con la pata de gallina, y eligió la imagen de la pala porque se necesita una pala para limpiar el cobertizo de la gallina.²²⁹

Lo impactante de este ejemplo es que nos permite notar la existencia de una facultad para generar explicaciones y auto-justificaciones coherentes aún ante la falta de información, y más aún cuando ya tenemos la respuesta o conclusión final dada (el resultado final en nuestro ejemplo es que la persona eligió las imágenes de gallina y de pala). La persona no estaba buscando engañar al experimentador. Los datos finales (la elección de gallina y pala) ya los tenía determinados, y sólo tenía que dar una justificación (coherente) de esa conclusión con los datos que tenía disponibles el hemisferio que participó en dar la respuesta (la información que tenía disponible el hemisferio izquierdo para “trabajar su respuesta”). Respondió bajo la noción de que las elecciones que había hecho eran lógicas y consecuentes sin la necesidad de considerar la posibilidad de que faltara un elemento, de modo que construyó (inventó) una explicación plausible sin siquiera dudarlo encontrando un vínculo lógico y plausible entre los elementos disponibles. A partir de esto podemos considerar factible que tenemos la posibilidad (y la tendencia) de, una vez conocido o determinado un resultado o conclusión, fabricar una explicación lógica y consecuente que se ajuste (de manera coherente) y dé razón (justifique) de la conclusión que determinamos *a priori*. Y esto puede ocurrir tanto si:

1) La conclusión ya se nos ha dado.

E.g. Cuando un hombre le debe explicar a su esposa el por qué compró un artículo muy caro de modo inesperado la conclusión ya está dada: compró el artículo, y falta la justificación.²³⁰

2) Hemos elegido la conclusión de antemano (deseamos y estamos motivados a concluir que “x” es el caso).

E.g. Cuando un hombre quiere pensar de sí mismo que es una persona templada y controlada con los gastos, ha elegido la conclusión que desea demostrar con antelación y sólo le restará buscar entre los elementos disponibles, los adecuados para justificarla junto con las interpretaciones de los mismos eficientes para el caso.

²²⁹ Thomas Gilovich. *Op. Cit.* Pág. 22

²³⁰ En muchas ocasiones las personas no saben bien a bien por qué compraron o realizaron cierta acción, pero suelen construirse posteriormente explicaciones plausibles. En el caso de una compra indebida muchas veces encuentran (y encontramos) posteriormente supuestos beneficios del artículo comprado para disminuir la disonancia cognitiva de haber gastado el dinero de manera ineficiente.

De modo que tenemos una gran capacidad para generar explicaciones *ad hoc*. De ese modo podemos encontrar –o más bien construir- “correlaciones” que sean serviciales al sostenimiento y demostración de las conclusiones, resultados e hipótesis preferidas.

Notemos cómo este fenómeno de generar explicaciones *ad hoc* se presenta, por ejemplo, mezclado a la “ilusión de causalidad” que vimos atrás. La causalidad de un evento, acto o situación bien puede asignarse a causas exteriores o bien a causas internas-personales dependiendo de la conveniencia del individuo que se justifica. Una persona que explota repentinamente en ira causando un accidente en un día de tráfico, una persona que cae en una infidelidad con su pareja y se siente arrepentido, o una que no aprueba un examen y se sienta mal, bien puede adjudicar el evento negativo a circunstancias exteriores reduciendo su nivel de culpa, carga o responsabilidad personal. Estas personas por ejemplo podrían decir algo sobre las líneas de: “No fui yo. De no ser porque las cosas se pusieron así, yo no habría hecho eso / no habría pasado eso” (el iracundo podría decir: “De no ser porque el jefe y los compañeros del trabajo me criticaron y me cargaron con una carga de trabajo excesivo, yo no habría actuado así”, el infiel: “de no ser porque mis amigos me presionaron a salir con ellos y a beber, y me presentaron a esa muchacha, y mi pareja y yo estábamos peleados...”, y el estudiante: “De no ser porque el maestro es extremadamente malo y severo, y además el examen se realizó justo después del fin de semana en que se celebró el cumpleaños de mi amigo Pablo, al cual no podía faltar...”). Por el contrario, un evento positivo se puede adjudicar a causas agenciales personales vinculadas a las características propias, de modo que se exacerbe la capacidad o potencial personal de la persona independientemente de otras causas. Esto lo podríamos notar en alguien que done a una fundación o causa social, alguien que por fortuna haga “sin querer” algo que sea reconocido por otros como muy importante (e.g. encontrar la cartera de alguien y regresársela o darle a alguien un regalo por cumplir un compromiso como un cumpleaños, pero justo atinar en darle algo fervientemente necesitado por el cumpleaños) o que pase el examen con calificación meritoria. Todos éstos podrían pensar algo sobre las líneas de: “Claro, yo lo hice, porque soy tan desapegado/atento/esforzado/cumplidor/etc.” En resumen las tendencias justificativas son del corte: si las cosas salen bien, es gracias sobre todo a nosotros y lo nuestro, pero si salen mal es sobre todo gracias a lo externo, lo otro, lo independiente de mí. Lo bueno en gran medida depende de mí y mis características positivas, lo malo en cambio no tanto depende de mis flaquezas o características negativas sino de las circunstancias exteriores.

Agreguemos que la auto-justificación se recarga en gran medida en nuestra habilidad para localizar patrones dentro de la aleatoriedad. Es tanta la información que nos rodea que nuestros limitados modos de acceder a ella terminan proveyéndonos de datos que son en muchos casos incompletos, de modo que son ambiguos, poco claros y confusos: caóticos. Pero recordemos que manifestamos una habilidad para localizar patrones dentro de la aleatoriedad y el caos (aún cuando éstos desemboquen en correlaciones inexistentes que lleven a nociones falsas como en el caso de la “mano caliente” en que creen los seguidores del baloncesto). Ahora, si esta tendencia a localizar patrones la mezclamos con nuestras expectativas personales (lo que esperamos ver que

sea el caso) y con nuestras tendencias y motivaciones (lo que preferimos/deseamos que sea el caso), podemos desarrollar explicaciones de justo lo que necesitemos. Tendremos la facilidad de acomodar los datos -que afortunadamente son ambiguos- a nuestras intenciones (nuestras conclusiones pre-determinadas y pre-feridas) "armando" los patrones pertinentes, pero creyendo que hemos encontrado los patrones no porque seamos tendenciosos, sino porque "ellos ahí están" ("la realidad es así, ¿porqué querría yo ver algo que no es el caso?"). Buscaremos los patrones pertinentes, por ejemplo, que nos permitan reducir la disonancia cognitiva de modo que dejemos de sentirnos mal y pasemos a sentirnos bien. Esto es lo que lleva a Mlodinow a decir: "In the end we feel we are chewing on the facts, though we're actually been chomping on a preferred conclusion."²³¹

Algo importante es notar que la auto-justificación no necesariamente tiene que tender a ser positiva. Puede darse el caso de que sea negativa. El punto es que debe ser útil a la auto-imagen en tanto que uno cree que ésta le es útil a uno mismo.

La mayoría de la gente cree de sí misma ser inteligente, moral, lógica y competente. En consecuencia, buscará sostener estas ideas. Pero a su vez, aquellos que encuentren tranquilidad al "aceptarse" incompetentes, raros, incapaces, desafortunados, tontos, etc., tenderán a buscar la manera de sostener, reafirmar y confirmar esas ideas.

En el caso de la gente con una imagen de sí negativa podemos notar:

An appreciation of the power of self-justification helps us understand, therefore, why people who have low self-esteem, or who simply believe that they are incompetent in some domain, are not totally overjoyed when they do something well; why, on the contrary, they often feel like frauds. If the woman who believes she is unlovable meets a terrific guy who starts pursuing her seriously, she will feel momentarily pleased, but that pleasure is likely to be tarnished by a rush of dissonance: "What does he see in me?" Her resolution is unlikely to be "How nice; I must be more appealing than I thought I was." More likely, it will be "As soon as he discovers the real me, he'll dump me." She will pay a high psychological price to have that consonance restored.²³²

²³¹ Leonard Mlodinow. *Subliminal (How Your Unconscious Mind Rules Your Behavior)*. Pantheon Books. U.S.A. 2012. Pág. 203 ["Al final creemos que hemos estado masticando los hechos, cuando de hecho hemos estado masticando nuestra conclusión preferida."]

²³² Carol Tavris & Elliot Aronson. *Op. Cit.* Pág. 31 ["El reconocimiento del poder de la auto-justificación nos ayuda a entender, por lo tanto, porqué las personas que tienen baja auto-estima o que simplemente creen que son incompetentes en algún ámbito, no se alegran mucho cuando hacen algo bien; nos permite ver porqué, al contrario, usualmente se tienden a sentir como fraudes. Si una mujer que cree que no es posible que se la ame conoce a un hombre excelente que comienza a pretenderla seriamente, ella se sentirá momentáneamente complacida, pero ese placer será probablemente enturbiado por el irrumpir de la disonancia: "¿Qué es lo que él ve en mí?" Será poco probable que su conclusión sea "Qué bien; debo ser más atractiva de lo que creía ser." Más probablemente pensará "Tan pronto como descubra quién soy realmente, me botará." Ella pagará un precio alto para poder restablecer esa consonancia."]

Profecías Auto-cumplidas

Esta clase de profecías se dan cuando una persona cree que algo será el caso con independencia de lo que ella haga o pueda hacer. Pero al tener esa idea presente, la persona se comporta de determinada manera que provoca que la situación 'profetizada' se dé. La cuestión que vuelve interesantes a dichas profecías es que la persona en gran medida es ciega al nivel de influencia que tiene su propio comportamiento sobre el desenlace "profetizado". Uno es en muchas ocasiones ciego a los modos en que uno se comporta, o bien, es ciego a las consecuencias de sus comportamientos. De modo que aunque la persona no lo note, o le parezca irrelevante, sus creencias y expectativas tienen consecuencias en su sentir y más aún, en su actuar. Las expectativas influyen en el comportamiento de la persona, y su comportamiento influye a su vez de manera relevante en los hechos que se dan. Por tanto los comportamientos derivados de las creencias de la persona influyen en que se realice lo profetizado al propiciarlo y en ocasiones al provocarlo totalmente.

Un ejemplo extraordinario es el del efecto de las creencias de los profesores en sus alumnos y el efecto que esas creencias tienen a su vez sobre el rendimiento de los mismos. Las creencias en las capacidades de sus alumnos afecta el modo en que los maestros interpretan las acciones de éstos y, a su vez, en cómo los tratan. Este trato tiene como consecuencia influir en el nivel de aprovechamiento y desenvolvimiento del alumno. Robert Rosenthal realizó un experimento en el que primero aplicó unos exámenes de IQ a unos niños de varios grupos escolares. Luego les entregó los resultados de los exámenes a los maestros de los estudiantes. Pero lo importante es que Rosenthal modificó los resultados de las calificaciones de algunos niños. Si los niños habían salido con calificaciones "promedio" en el examen de IQ original, los maestros en cambio recibieron resultados modificados que indicaban que esos niños habían salido con muy altos puntajes en el examen, de modo que los maestros creyeron que esos niños eran "dotados". Tiempo después se les pidieron opiniones a los maestros acerca de sus alumnos. Acerca de los niños que no habían sido considerados "dotados" en los exámenes los maestros comentaron que eran niños menos curiosos e interesados que los niños considerados "dotados". A la par las calificaciones de los niños reflejaban las "creencias" de los maestros: los niños considerados "dotados" comenzaron a tener mejores calificaciones. Tiempo después Rosenthal volvió a realizarles a los niños un examen de IQ. En este segundo examen resultó que los niños que habían sido arbitrariamente marcados como "dotados" habían subido sus puntos de IQ: el 80% de los niños "dotados" subió aprox. 10 puntos y el 20% restante subió aprox. 30pnts. Por el contrario, sólo el 5% de los niños cuyos resultados no habían sido modificados y no habían sido considerados "dotados" subió puntajes como los del grupo de los supuestos "dotados". La mera creencia de los maestros acerca de las capacidades y dotes de los niños les hizo comenzar a "ver" o "notar" en ellos características distintas a las del resto de los niños. Probablemente las creencias y las interpretaciones llevaron a los maestros a tratar a esos niños de manera distinta, en correspondencia con esas creencias. Dicho comportamiento y trato tuvo efectos en el desempeño de los niños, auto-cumpléndose la

profecía de los profesores: que los “dotados” mejorarían y presentarían un desempeño mejor que los “no-dotados”.²³³

Sesgo de Confirmación (parte 2): Asimetrías confirmativas

Ya hemos revisado en varias ocasiones los sesgos de confirmación, pero los vimos desde su funcionamiento impersonal y a-motivacional. En esta sección veremos el impacto que las preferencias previas (y personales) tiene sobre estos sesgos, sobre todo cuando la persona está fuertemente involucrada en la cuestión por la cual se examinan los datos (es decir, está motivada su intención de confirmación).

Primero comenzaremos viendo la tendencia de buscar confirmación positiva e ignorar todo otro tipo de evidencias. Esto se da cuando ya tenemos hipótesis o nociones que queremos defender y que se vuelven útiles y complacientes a nuestra noción personal (nuestra idea de nosotros mismos y del mundo, nuestro sistema de creencias).

Para esto Brown nos cuenta dos experiencias personales. En la primera, nos habla del caso de una conocida suya que se considera a sí misma “psíquica”. Ella le contó cómo en una ocasión en una fiesta, a un muchacho le explotó un boiler cerca, que le dejó el brazo fuertemente quemado y lastimado. Ella le puso sus manos encima del brazo, después de lo cual su dolor disminuyó y casi desapareció. Brown tenía otro amigo en común con su amiga “psíquica” y que también había acudido a la fiesta, al cual le preguntó también por lo sucedido. Él riendo le dijo que sin duda le había disminuido el dolor después de que la “psíquica” le había puesto las manos encima, pero también le dijo que ella le puso las manos encima *después* de que le habían empacado el brazo con hielos y nieve por alrededor de una hora. Brown comenta entonces que la chica no quería engañarlo al no contarle lo de los hielos; simplemente *en su experiencia eso no era relevante para lo que ella creía y quería probar*: sus poderes psíquicos. “Indeed, the episode was confirmation to her of her abilities, and it fuelled her belief.”²³⁴

En la segunda experiencia personal que Brown comparte, él nos narra que había sido educado como cristiano desde pequeño en un círculo bastante rígido. En algún punto comenzó a hacer investigaciones en el campo del hipnotismo lo cual le trajo problemas con su grupo cristiano, que de forma bastante intolerante lo comenzó a rechazar y atacar, condenando sus investigaciones como cosa del demonio. A su vez, estas investigaciones le permitieron percatarse de los fenómenos de sugestión, auto-sugestión y el poder de las creencias. Esto lo llevó a comenzar a dudar de sus creencias. Entre otras cosas comenzó a sospechar acerca de su creencia en las “oraciones”. Cuando pedía algo con una “oración”, en esa época de su vida sólo tendía a recordar aquellas ocasiones en que eran respondidas su peticiones y olvidaba las ocasiones en que no. Más aún, consideraba que algunas “oraciones” habían sido “respondidas” de manera indirecta, lo que implicaba que era laxo en su criterio acerca de qué contaba como una “oración respondida” y qué no.

²³³ Leonard Mlodinow. *Subliminal (How Your Unconscious Mind Rules Your Behavior)*. Op. Cit. Pág. 113

²³⁴ Derren Brown. *Tricks of the Mind*. Pág. 10 [“Ciertamente, el episodio fue para ella una confirmación de sus habilidades y le dio combustible a sus creencias.”]

Además implicaba que sólo prestaba atención a las confirmaciones, y prácticamente no existía para él la desconfirmación (pues estas no las atendía ni mucho menos contabilizaba). Todo este criterio se derivaba de la esfera de creencias y nociones que manejaba en esa época de su vida (sus marcos mentales de expectativas).

Así pues, tendemos sólo a ver lo que necesitamos o queremos ver y del modo en que lo queremos ver, ignorando para ello bastantes eventos, no por repudiarlos, sino porque simplemente no resaltan ni llaman nuestra atención.

Pero también tenemos otro fenómeno del sesgo de confirmación que se da cuando, a pesar de nuestra desatención, se nos presentan fuentes de información contradictoria a nuestras creencias que ya no podemos ignorar. El "razonamiento motivado" ajusta los estándares que nosotros utilizamos para aceptar o rechazar evidencia respecto de nuestras creencias. Así, tendemos a favorecer la información confirmatoria facilitándole los requisitos para ser tenida como plausible. En cambio, desfavorecemos a la información desconfirmatoria al pedirle exigencias más estrictas, rigurosas y complicadas.

Para explicar este fenómeno de la parcialidad en los tipos de exigencias que se tienen para validar o invalidar información previamente apoyada e información previamente rechazada, en su libro "Subliminal", Mlodinow cuenta el chiste de "En el cielo no se discrimina"²³⁵. Lo parafraseo aquí con algunas variaciones: un cristiano, un judío y un negro llegan al Cielo. Todos le dicen a Dios que fue muy difícil su vida, pero que a pesar de ello fueron buenos y trataron justamente a las personas. Sin embargo sufrieron, cada uno de manera particular discriminación: el cristiano por sus creencias, el judío por las suyas, el negro por el color de su piel. Dios les dice que no deben preocuparse de nada, ya que el Cielo es un lugar libre de discriminación, pero antes de entrar deben hacer algo. Ellos deben deletrear una palabra que Dios les dará. Ellos aceptan y primero pasa el cristiano al cuál Dios le pide que deletree la palabra "Dios". Y el cristiano la deletrea y pasa. Luego es el turno del judío y Dios le pide que deletree la palabra "Dios", el judío la deletrea, y pasa. Luego viene el turno del negro al que nuevamente Dios le recuerda que no debe preocuparse por la discriminación ya que a él, como a los otros, se le pedirá exactamente lo mismo, deletrear una palabra, así de sencillo. Así Dios le pide que deletree... "Iztaccihuatl."

Veremos ahora dos ejemplos de este fenómeno de asimetría de la exigencia debida a nuestras preferencias.

En el primero ejemplo se realizó un experimento en el que se invitaron a participar a personas que estaban en contra de la pena de muerte, y a personas que estaban a favor. En el experimento a cada grupo se le dieron a leer dos reportes falsos (un reporte "A" y un reporte "B") acerca de la efectividad o inefectividad de la pena de muerte como método para reducir el crimen. Cada reporte utilizaba un método estadístico distinto para desarrollar su punto y los métodos usados no eran concluyentes ni apropiadamente útiles al caso. Además se hicieron 2 versiones de cada reporte, de modo que había una versión del reporte "A" que concluía apoyando la pena y otra versión de "A" que concluía rechazándola. El caso se repetía en las dos versiones de "B", una concluía apoyando la

²³⁵ Leonard Mlodinow. *Subliminal (How Your Unconscious Mind Rules Your Behavior)*. Op. Cit. Pág. 207

pena y la otra rechazándola. Había pues los siguientes tipos de reportes divididos en dos tipos de paquetes:

Paquete 1	“A” que concluye APOYANDO la pena de muerte.	“B” que concluye RECHAZADO la pena de muerte.
Paquete 2	“A” que concluye RECHAZANDO la pena de muerte.	“B” que concluye APOYANDO la pena de muerte.

Después dividieron a los participantes, primeramente entre los que apoyaban la pena de muerte y los que no, y a su vez, cada uno de estos grupos fue dividido nuevamente a la mitad: había pues 2 grupos de participantes que apoyaban la pena de muerte y 2 grupos de participante que no la apoyaba. A la mitad de los participantes que apoyaban la pena de muerte se les dio el “Paquete 1” (reporte “A” que concluía apoyando la pena de muerte y el reporte “B” que concluía rechazándola). A la otra mitad de los apoyadores de la pena se les dio el “Paquete 2” (el reporte “A” que concluía rechazando la pena y el reporte “B” que concluía apoyándola). Lo mismo se hizo con los 2 grupos de participantes que estaban en contra de la pena de muerte: la mitad recibió el “Paquete 1” y la otra mitad el “Paquete 2”. Finalmente se les pidió que calificaran cada reporte y la calidad de la metodología usada en el mismo.

Estos fueron los resultados generales de cómo calificaron (si como “Buenos” o “Deficientes”) los reportes que recibieron:

		Persona que Apoya Pena de Muerte	Persona que Rechaza Pena de Muerte
Paquete 1:	<i>Reporte A favorece pena</i> <i>Reporte B rechaza pena</i>	Reporte A: Bueno Reporte B: Deficiente	Reporte A: Deficiente Reporte B: Bueno
Paquete 2:	<i>Reporte A rechaza pena</i> <i>Reporte B favorece pena</i>	Reporte A: Deficiente Reporte B: Bueno	Reporte A: Bueno Reporte B: Deficiente

Lo que se ve es que apoyan la conclusión que prefieren sin importar el método que se hubiera utilizado. En consecuencia apoyaban el método estadístico utilizado en el reporte que fuera confirmatorio a sus creencias y rechazaban o subvaluaban el método desconfirmatorio de sus propias creencias.²³⁶

El psicólogo Lee Ross realizó un experimento similar entorno al conflicto entre israelí y palestinos. Primero le pidió a algunos ciudadanos israelí que escribieran algunas propuestas de paz. Después, Ross les presentó las propuestas a otros israelí. Pero algunas se las presentó diciéndoles que eran propuestas hechas por israelí y otras que eran propuestas hechas por palestinos. Invariablemente los israelí prefirieron mucho más las propuestas que provenían de israelí que las que creían que provenían de palestinos. A ésto, Ross se pregunta: “If your own proposal isn’t going to be attractive to

²³⁶ *Ídem.* Pág. 209

you when it comes from the other side, what chance is there that the *other* side's proposal is going to be attractive when it actually comes from the other side?"²³⁷

La moraleja del ejemplo es que a veces nuestros sistemas de creencia son fuertemente rígidos y tendenciosos. La información contradictoria a nuestros sistemas ni siquiera la concebimos o, si lo hacemos, se incrementa muchísimo la exigencia que tenemos para aprobarla. Se le reduce tanto el valor informativo que tiene como el impacto de sus contenidos y se le subestima. Esto muchas veces se hace con independencia de lo que dicha información implique, al grado que la misma información podemos aceptarla o rechazarla tan sólo por lo que creamos, ya no de la información, sino ¡de la fuente que la emite!

¿Es esto pensar y considerar las cosas libremente? Más bien, normalmente estamos profundamente limitados y acotados dentro de un canon que se nos ha impuesto. Rara vez somos libres pensadores. Nuestro propio sistema de creencias se defiende y nosotros lo apoyamos, muchas veces, sin darnos cuenta. Nuestros procesos sirven a nuestras creencias como si ellas fueran nosotros mismos, a tal grado que pueden defender profundas equivocaciones, mentiras, errores y, por su puesto... ilusiones.

Ambigüedad de Resultados Relevantes para Confirmación (y refutación)

Este problema tiene que ver con los "criterios de confirmación" que utilizamos para evaluar resultados. ¿Por ejemplo, qué criterios empleamos para evaluar que una situación o evento podemos considerarlo como evidencia positiva de una predicción o creencia nuestra? ¿Y qué criterios empleamos para evaluar que una situación o evento puede ser considerado como evidencia negativa de nuestra predicción o creencia? Si bien en ocasiones nuestros criterios predictivos son claros de verificar (e.g. "va a ganar el equipo "A" el torneo internacional"), este no es siempre el caso (e.g. "le gusto a esa chica porque me trata bien y me sonríe cuando nos vemos y platica conmigo"²³⁸), y además, en ocasiones ni siquiera somos conscientes de estar utilizando un criterio de confirmación al evaluar una situación (e.g. en la creencias de que "todos se me meten en la fila o en el tráfico cuando voy tarde"²³⁹). Este es el problema que encontramos expresado en Brown, más arriba: cuando hacía oraciones y pedía cosas a Dios, no tenía manera clara de calificar qué resultado o evento contaba como una "oración/petición correspondida" y qué como una "no correspondida". De modo que si la petición hecha no era satisfecha de manera literal y completa (si no se cumplía que se le daba aquello que había pedido tal cual lo había pedido), en ocasiones decía que se le había satisfecho de maneras indirectas, pero lo importante es que no tenía criterios claros para definir qué cosas podían ser consideradas como "oraciones-no-correspondidas-al-pie-de-la-letra-pero-si-respondidas-de-maneras-no-tan-obvias". ¿Qué tipo de resultado era pasable por "no-tan-

²³⁷ Carol Tavrís & Elliot Aronson. *Op. Cit.* Pág. 42 ["¿Si tu propia propuesta no va a ser lo suficientemente atractiva para ti cuando venga del otro lado, qué posibilidades hay de que la propuesta del *otro* lado vaya a ser atractiva cuando de hecho venga del otro lado?"]

²³⁸ ¿Cuántos no han caído, o conocido a alguien que cayó, en la creencia de que le gustaba a alguien cuando esto resultó no ser cierto? En muchos casos es porque el criterio o criterios que utilizaron fueron poco claros: ¿Qué es gustarle? ¿Qué es que te trate bien? ¿Qué es que hable contigo? ¿Qué es que te sonría?

²³⁹ Sobre este ejemplo profundizaremos en el segmento siguiente: *Asimetrías Hedónicas*.

obvio” y cuál resultado era ya clara y definitivamente “no-correspondido”? La ambigüedad y ausencia de claridad en ello hacía que Brown pudiera realizar complejas maromas justificatorias (con las facultades de búsqueda y detección de patrones que ya hemos visto) de modo que muchas veces podía acomodar las cosas concluyendo que si bien no se le había concedido su petición al pie de la letra, ésta sin embargo sí había sido escuchada y atendida. Y más aún, si la petición no era concedida en lo absoluto Brown muchas veces ni lo notaba, de modo que no tenía en cuenta el “fracaso”. De esta manera, a la larga, se quedaba sólo con memorias de casos de “éxito” respecto a sus peticiones a Dios y esto funcionaba como confirmación a su sistema de creencias (que Dios existe Y que escucha a sus creyentes Y que los escucha por medio de la oración Y que por medio de la misma se le pueden hacer peticiones de deseos Y que él ayuda manipulando e influyendo en el curso de las cosas del mundo para atender a quién le pide). Esto lo dejaba con una confirmación fuerte (aparentemente sólida) de sus creencias (y por tanto propiciaba en él esa conducta) ya que sólo recordaba y tenía presentes los casos de éxito (que eran muchos más debido a la facilidad de ambigüedad interpretativa que permitía contar como “éxito” las “respuestas-no-tan-obvias”) y no tenía presente con el mismo peso y seriedad la cantidad de eventos de “fracaso” por oraciones no-correspondidas. Así que no tenía presentes los casos que conformarían el grupo de evidencias desconfirmatorias, porque no les daba el mismo peso y en muchos casos los pasaba por alto y los olvidaba (de hecho probablemente en todos los casos). De modo que el problema aquí, como vemos, está en la falta de claridad en un criterio que nos permita identificar qué podemos tomar como un “resultado relevante” que nos funcione como “confirmación”, y esto nos puede llevar a aceptar en ocasiones casi cualquier cosa (cualquier resultado), como si tuviera valor confirmativo.

Cabe mencionar que el “criterio de confirmación” no es en lo absoluto predeterminado e intencional (justo el problema versa en que las personas no suelen estar acostumbradas a generar criterios de confirmación, y sólo van por la vida valorando eventos como confirmativos “sin ton ni son”, y generalmente, pasando por alto los eventos desconfirmativos), y que dicho “criterio” (si así podemos llamarlo) lo tienen y utilizan las personas de manera inconsciente.²⁴⁰ El criterio de confirmación casual e intuitivo -que se da automática y espontáneamente- está vinculado con el fenómeno de las asimetría,²⁴¹ pero en esta ocasión la asimetría se ve marcada o intensificada por un elemento de disposición en gran medida emocional y de sensación.

Para ahondar en este tema vale la pena entender cómo es posible que haya ambigüedad en el modo en que consideramos los resultados analizando cómo esto se vincula con nuestras expectativas. En un partido de fútbol los resultados posibles ya están determinados, incluso con independencia de nosotros: o gana el equipo “A” o gana el equipo “B” (y en consecuencia o pierde “B” o pierde “A”), o bien empatan. No hay más. Por tanto no tenemos en dicho caso ambigüedad alguna para analizar los resultados

²⁴⁰ Vale la pena señalar que cuando utilizamos la noción “inconsciente” jamás nos referimos a las nociones psicoanalíticas del mismo, sino a un simple “no tener consciencia o no tener presente algo que ocurre o se da”.

²⁴¹ La parte formal (como proceso no-emocional ni motivacional) de la asimetría de confirmación ya fue analizada en los sesgos de confirmación formales de la sección 4°.

consecuentes del evento: "partido de futbol". En dicho caso nuestras expectativas están ya prevenidas de que al finalizar el partido pueden buscar ya sea el resultado "A gana", "A pierde" o "empate". En dicho caso los resultados posibles del evento son claros. Pero si cotejamos este ejemplo (y haciendo una analogía del mismo) con otras situaciones en las que realizamos predicciones o mantenemos expectativas, notaremos que en ocasiones no es tan claro qué constituye o define que "gane A" (es decir, qué constituye que se confirme alguna creencia que tengamos) y qué constituye que "pierda A" (es decir, que se desconforme); y en todo caso qué sería un "empate" (que quedara inconcluso y por tanto ni comprobado ni refutado el caso de "A"). El que no esté clara y bien definida nuestra expectativa, creencia o predicción, abre la puerta a la ambigüedad y a su vez a la posibilidad de las asimetrías.

Esta falta de claridad se puede deber a distintos factores en la "calidad" de resultados. Esta "calidad" tiene que ver con que tenemos una **disposición** particular ante algunos sucesos que no tenemos ante otros. Nuestra **disposición** particular y parcial hace que algunos sucesos nos impacten de manera relevante y notoria, mientras que otros sucesos no nos impactan de manera notoria y por tanto no llaman nuestra atención (no notamos de igual forma la coincidencia en la que yo digo la misma palabra que otra persona al mismo tiempo, que si digo la misma palabra que otra persona a destiempo; el segundo caso simplemente no llama mi atención de la misma manera que el primero y por tanto tengo una disposición distinta para atender y notar cada uno). Esto genera *asimetrías en el modo de comprobación* que, para el caso de las creencias que tengamos, suelen tender a apoyarlas más (pues notamos más cuando se confirman nuestras creencias que cuando no), y disminuyen la posibilidad de su refutación. Pero nada tiene que ver esto con una acción consciente y premeditada por parte de nosotros. En muchos casos tiene que ver con que los criterios de "confirmación" de la creencia son ambiguos, no están claramente definidos (y mucho menos están definidos criterios de lo que implicaría la refutación de la creencia). Si no está bien definido qué sea una confirmación, cualquier cosa podría interpretarse como tal, o cuando menos una gran cantidad de cosas podrá serlo (más aún con la flexibilidad interpretativa activa). Y más aún, podría ser que ninguna cosa desconfirmo.

Por ejemplo si alguien creyera en las galletas chinas de la suerte, y recibiera la predicción: "Algo bueno está por ocurrirle." ¿Qué constituiría una "confirmación" de su creencia? ¿Cómo puede entenderse o interpretarse "algo bueno"? Y en todo caso, ¿cómo podría refutarse? No hay claridad respecto de los resultados, como tampoco hay criterios precisos para evaluar. Prácticamente la creencia de que las galletas chinas son mágicas y predictivas está totalmente a salvo, en primer lugar porque cualquier cosa podrá ser tomada como una "prueba confirmatoria" (¿y cómo no con ese nivel de apertura y ambigüedad?) y, en segundo lugar por otro factor interesantísimo: "Many beliefs or expectations are such that only events that confirm the belief stand out, because **only the confirmations remind the person of the original expectation.**"²⁴² Se da una facilidad mucho mayor de vincular un evento confirmativo con la creencia.

²⁴² Thomas Gilovich. *Op. Cit.* Pág. 64 [las negrillas son mías] ["Muchas creencias o expectativas son de tal forma que sólo los eventos que las confirmen resaltan a la atención, porque **sólo sus confirmaciones recuerdan a la persona de la expectativa original.**"]

Gilovich da un ejemplo en el cual podemos suponer que un psíquico le prediga a una mujer que va a tener gemelos en algún momento (la mujer puede aún ser joven y no estar pensando siquiera en casarse). Si la mujer llega posteriormente en su vida a tener gemelos, el evento tan inusual va a resaltar en su experiencia, y a la par va a resaltar lo aún más inusual de que se “compagina” con la predicción, y la va a recordar. Va a vincular el evento de su parto de gemelos a la predicción del psíquico como una "confirmación" contundente del poder psíquico y los poderes paranormales. En cambio si la mujer tiene un sólo hijo, el suceso no le va a resaltar el recuerdo de la predicción y probablemente ni siquiera se acordará de lo que dijo el psíquico, estará muy ocupada atendiendo esa experiencia y a su recién nacido hijo. Además, si en todo caso recuerda la predicción, bien puede justificar la cuestión (si quiere defender al psíquico o lo paranormal y por tanto a la predicción que se le hizo) al decir que ese evento no refuta la predicción del psíquico, pues tal vez no se refería a ese embarazo sino a uno posterior. De este modo notamos además otro aspecto importantísimo: que la no-confirmación resulta ser diferente de la desconfirmación-refutación. El que la mujer, en el evento de su embarazo no-confirme la creencia o predicción, no necesariamente la hace considerar dicho evento como refutación y lo puede terminar por justificar: la confirmación aún está por venir. Y agreguemos a esto que, en todo caso es probable que si la mujer tiene otro u otros hijos, y finalmente nunca llega a tener gemelos, con el tiempo ni siquiera recuerde la predicción como para atar cabos y concluir la deficiencia del psíquico (estará muy ocupada con otras cosas que si resalta y llaman la atención en otras esferas de la vida). "Thus, by paying attention only when things occur together, we tend to see a correlation when none is there."²⁴³

Gilovich sugiere que podemos llamar ‘no-eventos’ a aquellos que simplemente no-confirman la creencia, y ‘eventos’ en cambio a los que si la confirman. Al considerarlo así podemos percatarnos de que las personas tienen la tendencia a recordar y ser fuertemente impactadas por ‘eventos’ (situaciones en las que se confirma su creencia), y en cambio tienden a olvidar o a ni siquiera tomar en cuenta los ‘no-eventos’, pues nada relevante (aparentemente) hay en ellos como para recordarles ¿Recordarles qué?

Así pues. En ocasiones no tenemos criterios para analizar y darle seguimiento a nuestras creencias en la experiencia de manera *enfocada y clara*. En dichos casos no tenemos la noción de qué constituiría un resultado confirmatorio y qué un resultado desconfirmatorio, de modo que o:

- A) Tendremos una situación *ambigua y desenfocada*, que en general será asimétrica por no tener dos "resultados" finales sino sólo uno (dividido en dos, pero que son de alguna manera lo mismo): o "confirmación" o "no-confirmación-aún" (pero no por ello desconfirmación).
- B) Tendremos una situación que es invisible en todo salvo en los momentos exclusivos en que resalte en la experiencia una correspondencia que me haga recordar mi predicción. La noto cuando está y se da, pues llama mi atención y me recuerda que la hice, o no noto nada ni me percató y olvido.

²⁴³ Stuart A. Vyse. *Op. Cit.* Pág. 116 [“De este modo, al poner atención sólo cuando las cosas ocurren juntas, tendemos a ver una correlación donde no hay ninguna.”]

Vamos a ver 2 tipos de asimetrías de manera específica:

Asimetrías Hedónicas

Veíamos que nuestras disposiciones hacían que unos eventos resaltaran a nuestra atención y otros no. Una de esas disposiciones la podemos considerar la “disposición hedónica”. Veremos pues qué es y cómo funciona.

Una de las cosas que más contribuye a que un cierto resultado resalte y otro no (es decir, que sólo resalte el "resultado" confirmativo) es la carga hedónica que tenga dicho resultado en contraste con la ausencia del mismo. Una situación hedónica podemos decir que es cualquier situación que nos estimule tanto sensorial como emocionalmente de manera agradable o de manera desagradable. Además, entre más intensamente lo haga, más carga hedónica tendrá. Nuestra disposición hedónica es pues aquella que hace que seamos sensibles a cierto tipo de objetos y/o circunstancias, de modo que éstas nos estimulen –placer o displacer- y a partir del estímulo llamarán de manera notoria nuestra atención. Por ejemplo, si algo al suceder me causa mucha alegría o placer (me encuentro a un viejo amigo hace mucho tiempo no visto, encuentro un objeto que creía haber perdido, etc.), destaca en mi experiencia. O bien, si algo me causa mucho disgusto o incomodidad (se me cae un plato de sopa, se ensucia todo, se rompe el plato, etc.) a su vez resaltaré.

Esto se nota muy bien en aquellas situaciones que muchas personas suelen aludir con el nombre de la famosa "Ley de Morphy". Esta refiere por ejemplo a situaciones en las que todo le sale mal a una persona, o que a la persona la persiguen situaciones incómodas como "siempre toparse y/o elegir la fila más larga y lenta" o, "siempre recibir una llovizna después de lavar el coche" o, "siempre encontrar contratiempos sólo cuando van con prisa". Pregunta Mlodinow: "¿por qué, cuando miramos atrás, tenemos la sensación de que posemos una habilidad sobrenatural para escoger la cola más larga? Porque tenemos cosas más importantes en las que concentrarnos cuando las cosas van bien, pero nos impresiona que la señora que tenemos delante con un solo artículo en su carrito decida discutir sobre los motivos por los que su pollo marca 1.50 dólares por libra cuando está convencida de que el cartel en el mostrador de la carne pone 1.49 dólares."²⁴⁴

No nos produce la misma emoción un resultado que otro, es decir, en los casos anteriormente referidos, no nos produce la misma respuesta emocional que todo fluya viento en popa –cosa que sucede en muchas ocasiones- que el hecho de que hallemos obstáculos que nos provoquen desagrado o molestia. Este desagrado, por ejemplo, resalta a nivel emocional, por lo que notamos con más fuerza esas experiencias. Cada que ocurren sentimos con cierta intensidad y notamos nuestro sentir. Las experiencias detonantes de esos estados desagradables resaltan y se fijan más fácilmente en nuestra memoria. Vamos notando más de estas experiencias y esto va a su vez nutriendo nuestra creencia, gracias a todas esa "confirmaciones" que resaltan, de que “siempre nos pasa a

²⁴⁴ Leonard Mlodinow. El andar del Borracho. Op. Cit. Pág. 39

nosotros". Pero irónicamente (y que me perdone el lector por la siguiente oración, pero refleja justamente la situación) "siempre nos pasa que cuando no nos pasa no nos damos cuenta que: nos pasa que no nos pasó".²⁴⁵ Es decir, las "no-confirmaciones" suelen no resaltar y no las notamos.

Y lo mismo pasa para eventos positivos. Si el desenlace o resultado de una situación es tal que nos estimula emocionalmente de manera positiva mientras que la ausencia de dicho resultado no nos estimula en nada (no resentimos siquiera que no se dio), la cuestión se vuelve asimétrica, pues sólo tiende a resaltar y hacer notorio ese resultado y no la ausencia de ese resultado. Esto es lo que en gran medida refuerza una gran cantidad de pensamientos mágicos y supersticiosos, creencias en fenómenos paranormales, etc. Sólo cuando ocurre la coincidencia de que pienso en alguien y dicha persona me llama por teléfono destaca la experiencia y me hace sentir una extraña emoción, emoción que no se da todas las veces que de manera intrascendente (no-emotivamente relevante) pienso en alguien y no me llama, o no pienso en alguien y me llama. O cuando caminando encuentro un billete de alta denominación en el suelo, me siento emocionalmente bien por sentirme "afortunado", pero jamás siento nada (ni positivo ni negativo) respecto al tema de mi suerte respecto de dinero en el suelo todas las veces que salgo a caminar y no hay billetes en mi camino para encontrar, ni cuando salgo a caminar y, si bien había algún billete en ese camino, no lo noté. Todas las veces que he salido a caminar y no he sido "afortunado" de encontrar billetes no me son hedónicamente notorias ni experiencialmente relevantes (ni positiva ni negativamente hablando).

Otro ejemplo radical es el que se da en problemas de pareja derivados de esta asimetría. Se pueden derivar enojos o decepciones al ir desarrollando la creencia de que con la pareja "siempre es igual". "Siempre comete 'x' error" o "siempre presenta 'x' defecto". Uno evidentemente nota cuando la pareja comete la condenada 'x' (sea esta olvidar lavar los platos, sea no tender la cama, sea no jalarle al escusado, sea olvidar un compromiso, sea comportarse de tal o cual manera, etc.) porque dicha 'x' ha sido asociada por uno a un estado emocional negativo y desagradable. Eso hace que ese grupo de experiencias o eventos resalten y sean más fácilmente recordados. Esta sumatoria de recuerdos va llenando a la persona de una serie de "comprobación" tras "comprobación" de lo nefasta que es su pareja. Pero el problema es que tal vez no todo el tiempo la pareja realiza 'x'. Sin embargo, todas las veces que la pareja no comete 'x' no son notadas (y las pasa por alto), ni son emocionalmente relevantes (o no tan relevantes como la emoción negativa de los eventos 'x'). Así, cuando la pareja cumple, eso es como un 'no-evento', y no es tomado en cuenta ni recordado, o cuenta muy poco en contraste con todas las ocasiones en que la pareja ha hecho 'x' y entonces si ha habido un 'evento', un digno 'evento' más para ser recordado y sumar a la buró de créditos del "siempre" en la frase "siempre es lo mismo contigo."

²⁴⁵ Así como complicada es esta oración, aunque informa justamente el hecho, es complicado el notar los eventos en que no se dan nuestras expectativas y sin embargo atenderlos y valorarlos.

Asimetrías por definición

En este caso sí existe una definición de qué criterio hace de un resultado una "confirmación", pero el problema es que la definición o el criterio es tramposo y está sesgado, de modo que el criterio implica para todo resultado posible el ser la "confirmación" misma. Es decir que sin importar lo que pase, se convierte en "confirmación".

Un ejemplo de esto lo encontramos en algunas de las situaciones con las que se encontró Susan Blackmore al estudiar parapsicología. En algunos casos se consideraba que si el experimentador no creía en el efecto "psi" (o el fenómeno "psi": la supuesta fuerza o energía de emanación mental que causaba los efectos parapsicológicos de telepatía, telequinesis, clarividencia, etc.), la misma creencia negativa del experimentador emitía una fuerza "psi" de tipo "anti-psi". Es decir, que las supuestas facultades psíquicas del experimentador, cuando éste no creía en la existencia del "psi", se manifestaban de manera negativa contrarrestando y neutralizando las fuerzas psíquicas que se buscaba que se expresaran en el experimento para medirlas. De modo que si se daban resultados, era porque había "psi", y si no se daban resultados, de igual manera eso probaba que había "psi" (tanto el positivo normal del experimento como el negativo del experimentador no creyente que emitía su "anti-psi"). Otro ejemplo general es el que se encuentra en la noción del Complejo de Edipo Freudiano. Se puede implicar con él que un hombre tiene una fijación con su madre y que reprime dicha fijación. Si se implica que un hombre lo padece y éste lo acepta, es una evidente y contundente prueba de que dicho hombre padece el complejo y que éste complejo por lo tanto existe. Si se implica que un hombre lo padece y éste lo niega, significa que lo tiene y lo está reprimiendo y esto es evidente y contundente prueba de que dicho hombre padece el complejo y que éste existe. Así que un hombre, o lo padece, o lo padece, y no existe manera de analizar la posibilidad de refutar dicha posibilidad (ni hay criterio de desconfirmación) porque... ¿qué hay que refutar? Las definiciones de éxito en estos casos sólo permiten que el evento sea "confirmado" sin importar que tipo de "resultado" se dé, dejándonos en un estado evidente de asimetría.

Sesgo de Facilidad de Representación

Cuando imaginamos que se da un suceso, y esa imaginación es factible, bien concatenada y, más importante, nos resulta fácil imaginarla, tendemos a aceptarla más fácilmente como línea causal explicativa de cómo se darán o se dieron ciertos hechos. Esto ya lo habíamos observado en parte cuando analizamos la "ilusión de conjunción", donde veíamos que caemos en el error de considerar que una secuencia de eventos conjuntos nos parece más probable y verdadera que sus componentes. Pero la diferencia que notamos en este sesgo radica en 2 cosas: 1) Cuando imaginar la cadena concatenada nos resulta fácil (es decir, podemos representar esa secuencia sin esfuerzo), ese sólo hecho nos hace más propensos a tomarla por buena y 2) cuando el imaginar (fácilmente) una posible cadena de eventos, **y dicha cadena implica consecuencias**

emocionalmente relevantes para nosotros (e.g. un desenlace deseado o fatal y muy desagradable), tendemos a quedarnos fijados con esa cadena causal y priorizar el considerarla casi a nivel de verdad. La regla de este sesgo podría ser más o menos así: entre más fácilmente imaginemos algo y más nos impacte emocionalmente dicha imaginación, más tenderemos a concebir dicho algo como más probable. En consecuencia nuestras estrategias de pensamiento y de comportamiento se verán influenciadas por aquello que sea más fácilmente imaginable por nosotros y de manera emotivamente cargada.

Para notar este sesgo analicemos por ejemplo, por qué en ocasiones para algunas personas es más factible aceptar la concepción de lo paranormal que otras explicaciones. Sólo analicemos: ¿qué es más fácil?:

- A) ¿Imaginar que los espíritus siguen de alguna manera y hablan con los médiums vivos (ya que además mucha gente habla de eso y se hacen programas especiales, y libros y revistas y demás)?
- B) ¿Imaginar que esa persona que se dice médium tiene una serie de habilidades y técnicas de lenguaje que interactúan con las características limitadas de mi atención, memoria, percepción e interpretación de las experiencias de manera que me provocan tener la impresión ilusoria de que dicha persona me da respuestas certeras que en verdad sólo son doctas adivinanzas?

¿Qué es más fácil pues? Notamos que imaginar todo el proceso metodológico de ilusionismo que ya hemos estudiando (representado aquí por “B”) es un proceso mucho más complejo que sólo figurarse la explicación mágica (“A”). Es más fácil imaginar que existen los fantasmas y espíritus y que hablan con personas especiales (“médiums”), y más aún, para muchas personas dicha imaginación es además emocionalmente más fuerte pues les puede dar alivio emocional el “sentir” que sus seres queridos aún están por ahí, o dichas nociones les pueden ser más gratificantes emocionalmente pues los salvan de comenzar a considerar una realidad en la que no hay espíritus y en la que tras la muerte no se vaya a ningún lado porque simplemente se deja de ser. Esa posibilidad de nada-tras-la-muerte, al modo de pensar de algunas personas, puede asustarles e incomodarles pues los deja –según sus juicios- ante una realidad fría y carente de sentido. Hay pues, desde ciertos esquemas mentales, recompensas emocionales por creer una cierta explicación, más aún si esta es fácilmente representable.

Consideremos otros casos. ¿Qué es más fácil?:

-¿Imaginar que tengo la “mano caliente” del baloncesto, o más bien imaginar que estoy en subidas y bajadas de procesos probabilísticos (desviación y regresión a la media) en un partido de baloncesto? ¿Imaginar que salir en la portada de una revista de “Sports Illustrated” redujo mis habilidades, o imaginar la regresión estadística? Consideremos de entrada que ya vimos cómo solemos tener intuiciones probabilísticas equivocadas. Recordemos por ejemplo el problema de las 3 casillas y cómo para muchas personas es difícil e incluso contra intuitivo concebirlo, mucho menos imaginarlo (cuando menos al

principio cuando recién se les presenta). Las nociones estadísticas y probabilísticas y sus implicaciones en muchos casos nos son desconocidas y por tanto imposibles de imaginar, o bien, nos son poco o mal conocidas y por tanto muy difíciles de imaginar. Por su complejidad se nos torna pues más fáciles de imaginar las soluciones mágicas y fantásticas (al fin y al cabo, no tenemos que pensar tanto y son bastante auto-complacientes en muchos casos). De modo que se explica por qué sea tan común y cotidiano el pensamiento mágico, paranormal, etc.

-¿Qué es más fácil? ¿Imaginar que hay Karma que me cobra y me premia mis actos mágicamente, o imaginar que estoy involucrado en un universo complejo de causas encontradas que en ocasiones me favorece y en ocasiones no, incluso con independencia de la “carga moral” de mis actos? Esto en muchos casos incluso se acepta porque le da cierta tranquilidad a las personas que sienten que alguien les ha hecho mal. Les da un “alivio emocional” el pensar que el Karma le cobrará a sus malhechores lo que le han hecho y le da cierta tranquilidad de justicia o placer de venganza. Sin embargo el universo no tiene porqué “castigar” ni “cobrarle” nada a nadie, ni acomodarse a los “valores morales particulares” de una persona y proceder (a castigar y premiar) conforme a ellos. Además muchos de esos “malhechores” podrán incluso salir de la vida “bien librados” al menos en cuanto a términos materiales. Las creencias superficiales del tipo Karma o castigos en infiernos o cielos posteriores (todas nociones de que el universo procede y se regula de acuerdo a una moral antropológica) son para muchos emocionalmente convenientes y más fáciles de representar que la comprensión de una compleja red de procesos bajo legalidades físicas y naturales (en muchos casos desconocidas y cuya complejidad probablemente supera toda matemática que la física cuántica de nuestros días pueda proveer).

-¿Qué es más fácil? ¿Imaginar que si compro un artículo o tiempo compartido ahora mismo aprovechando la promoción seré la persona más feliz del mundo, o imaginar que la emoción que siento ahora y el deseo de comprar en este momento es un estímulo de inmediatez detonado por las bonitas imágenes mentales y sugerencias que me hace el vendedor y el ambiente de compra, pero que en realidad no es algo que yo quiera o necesite de manera objetiva si analizo mi vida y desarrollo una proyección de mi economía actual aunada a un proyecto de vida de inversiones bien planificadas tanto del dinero como del tiempo evitando gastos superfluos?... El lector tal vez con este ejemplo pueda ver por qué compró (o por qué un conocido suyo compró) aquello que algo le decía en el momento que no necesitaba y que no debía comprar, y que sin embargo, no pudo contenerse. La facilidad de representación es extremadamente explotada en ambientes de ventas. El vendedor (ya sea una persona en vivo o un anuncio) arma una narrativa (una serie de conjunciones) que van llevando al comprador potencial desde su estado actual al proceso completo de adquirir el producto y, al momento de “extrema felicidad” y “realización emocional” consecuencia de dicha adquisición en ese conjuntado futuro ideal al final de la cadena causal de eventos. En una ocasión me quisieron vender un seguro de tarjeta de débito a través de un uso agresivo y grotesco del sesgo de facilidad de representación. La vendedora me decía que me convenía adquirir el seguro porque “dios

no lo quiera, los asaltos están a la orden del día, y, dios no lo quiera, me podría ocurrir en cualquier momento, incluso tan fácil como afuera del cajero, y yo, en dicha circunstancia, ya de por sí mala, y sin seguro que me protegiera... ¡qué terrible! Pero con el seguro ya no tendría que preocuparme de que eso pasara porque tendría el respaldo del mismo...". En este intento de ventas, grotesco y desagradable, la vendedora me impactaba con una narrativa visual que me hacía vivir prácticamente el asalto mismo y sus consecuencias nefastas, conjuntando el seguro de la tarjeta a la situación como si éste fuera una suerte de ángel guardián que arreglara todo y prácticamente me "asegurara" contra todo mal. La narrativa era fácil de seguir, y además, era emocionalmente alteradora para mí, y generaba un vínculo en el que la figura del "seguro" aparecía como algo emocionalmente reconfortante. En los términos que estamos manejando era como si la señorita me dijera: "ante todo este mal que ahora te narro y te espanta porque te es tan fácil de representar, tanto así que es casi como si fuera una experiencia real que te estuviera pasando justo ahora o te estuviera, dios no lo quiera, a punto de pasar, ante tanto mal digo, alíviatelo quitándotelo al consumir este seguro que te lleva a la "seguridad", que te quita la incomodidad de la narrativa; es tan fácil también adquirir el "seguro" y quitarte todo ese mal, imagínate, sólo está a un "acepto" de distancia que tienes que decir justo ahora en esta llamada". ¿Qué dice el lector? ¿Lo compraría? Yo titubee, pero afortunadamente la razón prevaleció y lo "más difícil de imaginar y representar" prevaleció sobre el sesgo: dije "NO".

Este último ejemplo de la venta del seguro nos refleja de manera clarísima una de las variantes más importantes del sesgo de facilidad de representación, que es el "sesgo de Narrativa relevante". Este sesgo aplica cuando una explicación sobre cómo es posible que se dé, se haya dado o se vaya a dar un hecho nos resulta:

- 1) Plausible. Es decir, factible a nuestros esquemas y marcos mentales.
- 2) Tiene consecuencia Hedónica relevante. Es decir, que tiene un final/consecuencia/resultado benéfico o dañino para nosotros.

Este sesgo de la narrativa relevante se debe primero a que tenemos la tendencia a buscar patrones en las situaciones, ya sea para explicar las causas de lo sucedido, o para predecir lo que sucederá, de modo que podamos tomar decisiones o disponernos respecto de las cosas. Así, una historia, narrativa o explicación plausible sería la que 'vincule' una serie de patrones de acuerdo con nuestros esquemas, marcos mentales y creencias previas. Entre más fácil nos sea concebir la posibilidad de los elementos implicados y la cadena de implicaciones, más fuerte se tornará nuestra "certidumbre" sobre dicha explicación. Pero lo que terminará de reforzarla (y lo que define a este sesgo) será el que esté vinculada finalmente a un *beneficio* o *daño* nuestro (que tenga consecuencia hedónica relevante), pues entonces tomaremos en cuenta la explicación de manera personal. El que la narrativa se vuelva hedónicamente personal, nos lleva entonces a la consecuencia última de este sesgo, y es que nos genera una fijación emotiva con esa narrativa. Esto hace que se nos vuelva difícil "soltar" la narrativa como importante (o única) explicación de la situación, haciéndonos tenerla en la máxima

consideración, de modo que es altamente probable que pensemos, sintamos y adoptemos conductas con respecto a ella.

Notamos por qué lo empujan tanto los vendedores y entendemos cuándo es que son exitosos: cuando su narrativa nos vincula a nivel personal con un beneficio o daño y hacen que “nos veamos a nosotros mismos” o bien adquiriendo el beneficio o librándonos del daño. Pero esto ocurre prácticamente con la “venta” que se nos haga o nos hagamos a nosotros mismos de cualquier idea o noción. Vimos un ejemplo extremo en el caso de Wilkomirski que llegó a convencerse de una narrativa de su pasado que poco a poco se torno “plausible” y que además era hedónicamente sumamente benéfica para él en tanto que le permitía resignificar su vida. Así también si nos llegaran con el chisme de que nuestra pareja es infiel, al principio puede sonar inverosímil, pero si se le agregan unas cuantas cadenas, una tras otra, que hagan “sentido” y deriven en una consecuencia hedónicamente afectiva, el chisme inverosímil puede llevarnos al punto de obsesión, y si no se me cree, pregúntele al Otelo de Shakespeare.²⁴⁶

Otro ejemplo está en una persona hipocondríaca. Si siente algo inusual en el cuerpo, ella sola puede inventarse una explicación que ate paso a paso cómo de ese dolor irán ocurriendo cosas que la llevarán a un padecimiento gravísimo o a la tumba. En el momento en que completa su narrativa mental “atando datos plausibles” -uno a uno desde su presente hasta un desenlace fatal (dañino y por tanto relevante y personal)- se aferrará a la historia. Aferrada a dicha historia será difícil convencerla de que no es necesariamente el caso que padezca de esa enfermedad, y la persona actuará en consecuencia con la creencia de padecerla, o casi-seguramente-padecerla. Algo similar le puede ocurrir a un médico cuando se autosugestione al leer la sintomatología de una enfermedad. Lee algún síntoma, y le parece plausible tenerlo, acaso “similar”, de modo que le parece que podría ser el caso que tuviera la enfermedad. Luego lee otro síntoma más y puede que obtenga otro “acierto”: pues finalmente también puede concebir que siente o ha sentido algo similar. Así, más síntomas que sería plausible que él tuviera sólo hacen más plausible el resto de los vínculos del patrón que le llevan al punto de concluir que él bien podría estar padeciendo la enfermedad, cosa evidentemente relevante hedónicamente por el peligro y daño implicado.

Una cuestión que además potencializa esto es que nuestro enfoque suele estar sólo registrando la plausibilidad entre cada eslabón de la cadena de la narrativa, y no en la cadena completa y su relación con otros factores contextuales. Incluso si comenzamos la narrativa con un punto muy poco plausible, si la serie causal que se arma desde él deriva en algo hedónicamente relevante para nosotros, puede volverlo más probable (para nuestra interpretación) y hacer a la cadena completa plausible. Esto es porque este efecto se compagina con la falacia de la conjunción que vimos en el capítulo 4° (“Ilusiones Formales”), donde una conjunción se consideraba como más probable que las partes independientes que la conforman:

²⁴⁶ A dicho personaje el villano le comienza a sembrar la intriga, de manera suave e indirecta, de que su esposa bien podría estarlo engañando con uno de sus amigos. Dicha explicación va cobrando forma para Otelo cada vez más y lo va llevando a un punto de obsesión que termina en algo peor que una profecía auto-cumplida: una tragedia.

Offering a "plausible" sequence of events that are casually linked on to another has the effect of immediately raising our estimate of probability. It suffices that the links between these "events" should hold *from one to the next* for our minds to approach the final link in the chain. [...] Even if the probability of the very first link in this chain is very low, the fact is soon forgotten. Say "Let's suppose that..." and we are off, putting together a series of consequences, all of them "plausible" enough. I put "plausible" in quotation marks because true plausibility, in effect, depends *wholly* on that initial "Let's suppose..." Once the first link in the chain of our script is "supposed," then all the rest of the links "hold" on to another.²⁴⁷

Ya lo vimos por ejemplo en el caso de la venta del seguro de la astuta vendedora del "dios no lo quiera". Vimos en ese ejemplo cómo algo no tan plausible en un principio (que yo comprara un seguro que no necesitaba) se convertía cada vez en algo más consecuente y necesario al vislumbrar la cadena de eventos que se seguían uno a uno y desembocaban en un desenlace o fatídico, o bien benéfico si tenía el seguro que haría la vivencia suave y gentil. Pero el punto es entender que "a plausible and well-told story can lead us to hold as "objectively" probable events that, just minutes before, we would have considered totally improbable."²⁴⁸ Recordemos a Otelo, recordemos esas compras que minutos o días antes no hubiéramos creído de nosotros, recordemos chismes o explicaciones inverosímiles que llegamos a creer y resultaron ser falsas, etc. Para todo esto vale tener presente y en cuenta el recordatorio de Piattelli-Palmarini: "the probability of the entire chain (or the last link) being true is *always and without exception less probable than the probability of the least probable link in the chain.*"²⁴⁹

Fluencia Cognitiva

Otro factor que favorece la narrativa que tendemos a elegir es la "fluencia cognitiva" que ésta tenga. La Fluencia Cognitiva tiene que ver con qué tan fácil de entender es el mensaje, y ello tiene que ver a su vez en qué tan sencillo es de vincular a los esquemas de pensamiento previos. Entre más afín a los esquema de pensamiento previo (sistema de creencias, marco mental, etc.) más "fluencia cognitiva" tiene para

²⁴⁷ Massimo Piattelli-Palmarini. *Op. Cit.* Pág. 136 ["Ofrecer una secuencia de eventos "plausible", en la que estén causalmente vinculados cada evento uno al otro, tiene el efecto de aumentar nuestra estima de la probabilidad de la secuencia completa. Tan sólo basta con que los vínculos entre estos "eventos" se sostengan *de uno al siguiente* para que nuestras mentes se aproximen al último eslabón de la cadena. [...] Aún si la probabilidad del primer eslabón de la cadena es muy baja, ese hecho es prontamente olvidado. Diga "Supongamos qué..." y ya hemos comenzado, colocando una serie de consecuencias, todas ellas suficientemente "plausibles". Escribo "plausible" entre comillas porque la verdadera plausibilidad, en efecto, depende *totalmente* del "Supongamos qué" inicial. Una vez que el primer eslabón de la cadena de nuestro guión ha sido "supuesto", entonces todos los eslabones restantes se "sostienen" cada uno al siguiente."]

²⁴⁸ *Ídem.* Pág. 135 ["una historia plausible y bien contada puede llevarnos a sostener como "objetivamente" probables ciertos eventos que, sólo unos minutos antes, nosotros hubiéramos considerado totalmente improbables."]

²⁴⁹ *Ídem.* Pág. 136 ["la probabilidad de que la cadena completa (o de que el último eslabón) sea verdadera es *siempre y sin excepción, menos probable que la probabilidad del eslabón de menor probabilidad en la cadena.*"]

nosotros y entonces es más fácil de concebir, entender y aceptar; y si es más fácil de aceptar "es más plausible" que "sea el caso". En contraste a esto, somos más reacios a creer un mensaje complejo, ya que requieren mayor atención y esfuerzo y esto es un desgaste e incomodidad que muchos no quieren "padecer".²⁵⁰ De este modo para alguien que no esté bien versado en términos probabilísticos, las explicaciones probabilísticas le serán complejas y le requerirán mayor esfuerzo para comprenderlas, lo cual puede hacer que la persona rechace una explicación probabilística con más facilidad, y que por el contrario acepte con más facilidad otra explicación menos eficiente, siempre y cuando le sea más afín a los marcos mentales que actualmente maneja.²⁵¹

Si un maestro pretende enseñarnos algo en lo que somos totalmente profanos (digamos, astrofísica), debe darle fluencia cognitiva a su explicación adecuando la información que debe darnos a los marcos mentales y nociones que nosotros manejamos para facilitarnos el llegar a dominar y comprender su enseñanza.

Ilusión de Confianza (parte 2)

Ya hemos visto la *ilusión de confianza* en la sección 3°. Sin embargo aquí vamos a ver algunas de sus derivaciones más vinculadas con nuestras intenciones y motivaciones. En general nadie duda de las certezas que tiene y de sus juicios (incluso quien sea inseguro no duda de ese juicio que guarda sobre sí mismo). Esto nos sirve para notar algo importante: que la mayoría de las personas padecen de la *ilusión de la objetividad*:

people generally think of themselves as objective. People rarely think that they hold a particular belief simply because they want to hold it [...]. This sense of objectivity can nevertheless be illusory: Although people consider their beliefs to be closely tied to relevant evidence, they are generally unaware that the same evidence could be looked at differently, or that there is other, equally pertinent evidence to consider. As Kunda describes it, "... people do not realize that the [inferential] process is biased by their goals, that they are only accessing a subset of their relevant knowledge, that they would probably access a different beliefs and [inferential] rules in the presence of different goals, and that **they might even be capable of justifying opposite conclusions on different occasions.**"²⁵²

²⁵⁰ David DiSalvo. *Op. Cit.* Pág. 155

²⁵¹ En este diálogo de la serie televisiva "The Big Bang Theory" que ilustra esto de manera chusca:

Penny: Bien, así que Kim la gerente del turno de la noche se ha ausentado por permiso de maternidad, y su esposo se llama Sandy, ¿ok? Así que chequen esto, el remplazo de Kim es una mujer llamada Sandy cuyo esposo se llama Kim.

Leonard: ¡Wow!

Penny: Ya se. ¿Cuál era la probabilidad? [ella lo dice como una expresión general, como diciendo: "que increíble, raro y sorprendente"]

Sheldon: Fácilmente calculable. Comenzamos por identificar el conjunto de parejas casadas con nombres unisex. Después eliminamos a aquellas que no estén posibilitadas para hacer trabajo de restaurant, las muy viejas, las que están en prisión y las que no tienen brazos, por ejemplo. Después vemos...

Leonard: ¡Sheldon! Es una *coincidencia asombrosa*. ¿Podemos dejarlo así?

²⁵² Thomas Gilovich. *Op. Cit.* Pág. 80 ["las personas generalmente piensan de sí mismas que son objetivas. Las personas raramente piensan que sostienen alguna creencia particular simplemente porque quieren

De modo que en ocasiones nos tenemos mucha más confianza de la que sería saludable (en tanto que eso encubre que defendamos equivocaciones y acciones que incluso pueden estarnos limitando y/o perjudicando. Pueden por ejemplo impedirnos que nos percatemos de nuestros errores y los corrijamos). Ante todo resulta interesante notar que existe la tendencia general en la mayoría a no soler considerarse subjetivo y arbitrario en sus proceder. Veremos ahora algunas manifestaciones más concretas vinculadas a la ilusión de confianza.

Ilusión de sobre-estima (Por encima de la media)

Se ha observado que la mayoría de las personas tienen la tendencia a sobre-estimarse, y considerar que sus habilidades y capacidades están por encima de las del promedio. En distintas exámenes se ha visto que estudiantes, profesores, conductores, ingenieros, médicos, oficiales militares, etc., tienden en su mayoría a considerar sus habilidades como encima de la media en sus respectivos ámbitos de desempeño.

"Most of us think that we are funnier, smarter, better looking, and kinder than the average person, which, of course, is statistically impossible."²⁵³ Es evidente que no todos podrían ser mejores que la media, pero tampoco la mitad de todos podría ser mejores que la media, por lo cual algunos deben estar equivocados. Lo que si nos sugiere es que la mayoría de las personas tienden además a auto-evaluarse de una manera poco rigurosa y laxa. Esto se entiende si recordamos que la autojustificación tiende a la autocomplacencia y ésta se refuerza del sesgo de confirmación que se apoya en la ambigüedad de la información. Gracias a que existe ambigüedad, las personas tienen la posibilidad de calificarse como superiores a la media de manera mucho más fácil, pues pueden manipular las evidencias que toman en consideración como referentes para "basar" sus autoevaluaciones. Además nadie parece tener problema alguno con autoevaluarse y autoconsiderarse de maneras tan arbitrarias y generales: las personas tienden a confiar muchísimo en este tipo de consideraciones que hacen sobre sí mismas.

Por otro lado es interesante cómo las personas ubican la excesiva autoconfianza como algo malo: "Ironically, people tend to recognize that inflated self-assessment and

sostenerla [...]. Esta noción de objetividad puede, sin embargo, ser ilusoria: aunque las personas consideren sus creencias como fuertemente apegadas a la evidencia relevante, generalmente no se percatan de que la misma evidencia podría verse de manera distinta, o de que existen otras evidencias igualmente pertinentes para considerar. Como lo describe Kunda, "...las personas no se percatan de que el proceso [de inferencia] se ve sesgado por sus intenciones, de que sólo accesan a un subconjunto del conocimiento relevante que tienen, de que probablemente accesarían a diferentes creencias y reglas [de inferencia] ante la presencia de intenciones distintas y que, **incluso serían capaces de justificar las conclusiones opuestas en diferentes ocasiones.**"

²⁵³ Bruce Hood. *Op. Cit.* Pág. 236 ["La mayoría de nosotros piensa que somos más graciosos, inteligentes, apuestos y amables que el promedio de las personas, cosa que es, obviamente, estadísticamente imposible."]

overconfidence can be a problem -but only in others. That's right, we even overestimate our ability to resist overestimating our abilities."²⁵⁴

Ahora veremos algunos derivados más de la *ilusión de confianza*. Ilusiones vinculadas a la noción-de-sí.

Ilusión de auto-estima (que el individuo cree que tiene un valor)

Esta ilusión se deriva de que la persona cree que puede adquirir un “valor” y por tanto “valorarse”. Un buen grupo de personas desarrollan la preocupación o la noción de que deben buscar valorarse a sí mismas. A esto se ha sumado recientemente incontables propuestas para el desarrollo y el bienestar personal que incitan al individuo a que “se valore”, y por tanto a que desarrolle y fortalezca su “auto-estima”. Se ha desarrollado toda una cultura en torno a la *autoestima* que está fincada en una serie de concepciones que giran en torno a una noción general: que un ser humano “vale” y que debe adquirir, cobrar y tener valor para sí mismo.

A partir de esta creencia pues, las personas buscan constantemente “valer”. A partir de la noción que tengan de qué tanto “valen” (cuánto valen) sienten, en consecuencia, alegría o tristeza, se siente bien o mal, y toman decisiones y determinaciones a partir del valor que creen tener. Quien cree que vale más, cobra el valor de hablar con la chica que le gusta, o de pedir el trabajo o posición que desea. Quien cree que vale menos, no se atreve a hablarle a quien desea, o no defiende alguna postura o noción ante otras personas, no se concibe merecedor de ciertos tipos de tratos, etc. Es decir, la creencia del valor personal da o quita confianza, da o quita seguridad e influye en el comportamiento y elecciones de la persona.

Pero para entender cómo esto es una ilusión debemos analizar las implicaciones de adjudicarse un “valor” a uno mismo. Antes pueden debemos reflexionar entorno al “valor” y la actividad de “valorar”. Una cosa adquiere valor en tanto se respalde ese valor en una comparación. Una cosa sola y aislada no vale, ni tampoco valen las cosas en sí mismas. *Las cosas valen en tanto haya alguien que las valore*. A su vez valen en tanto haya una variedad de cosas, de modo que se puedan comparar unas con otras y así unas puedan valer más que otras. Por tanto las cosas únicamente valen si existe una comparación dentro de una variedad y, para que exista dicha comparación, debe existir un criterio o escala de valor.

De este modo vemos que en primer lugar las personas no valen nada, pues nada vale en sí ni por sí. Pero en segundo lugar las personas no notan que tampoco pueden “adquirir” valor –para sí mismas- por sí mismas, sino que, en todo caso, si lo hacen, es a partir de la comparación. A partir de una escala de valores, las personas deben poder

²⁵⁴ Leonard Mlodinow. *Subliminal (How Your Unconscious Mind Rules Your Behavior)*. Op. Cit. Pág. 199 [“Irónicamente, las personas tienden a aceptar que un auto-evaluación inflada y con exceso de confianza puede ser un problema –pero sólo en otros. Así es, nosotros incluso sobrestimamos nuestra propia habilidad para resistir el sobreestimar nuestras propias habilidades.”]

compararse con una variedad de otras cosas, de modo que puedan colocarse por encima o por debajo entre esa variedad, y de ese modo adquieran el valor.

Pero entonces las personas deben compararse con algo adecuado, ya que tampoco se puede comparar cualquier cosa con cualquier otra cosa (puedo valorar entre una casa y otra casa para decir cual es más valiosa a partir de criterios sobre cosas que presenten ambas y que pueda comparar entre ellas –cuántos pisos, cuánto espacio, si tienen o no jardín, etc.-. Pero, ¿qué vale más, una aguja o una nube? ¿Cómo valoraré eso? No es adecuada la comparación, o al menos no lo será hasta que haya un criterio de valoración que las vincule). Finalmente la variedad adecuada con la que un ser humano puede compararse es la de los seres humanos mismos, pues es la que comparte rasgos y características semejantes sobre los que se podría realizar un comparativo “pertinente”. Pero notará que es un absurdo compararse con otra persona, porque lo va a hacer por rasgos o características u otras *posesiones* de la persona: comparará si tiene más habilidad en algún deporte, o si tiene más belleza física según un canon social, o si es más o menos sociable (¿tiene más o menos amigos, tiene más o menos extroversión?), o si tiene más o menos dinero. Pero irá notando que todas estas cosas son relativas y además independientes de la persona misma; son posesiones que puede, en muchos casos, tanto obtener como perder. La habilidad en un deporte se gana y se pierde con el tiempo, y además se gana si se está entre novatos (entre novatos alguien experimentado parece tener un buen nivel de habilidad) y se pierde si se está entre expertos (la misma persona que entre novatos puede aparecer muy hábil, entre expertos pudiera parecer poco o nada hábil). La belleza es referente al canon social, y se gana o pierde con el tiempo y depende del azar de la constitución. El dinero lo mismo, viene y va, y si se está entre pobres se es rico y si se está entre ricos se es pobre. Pero entonces el valor medido varía constantemente, y en ocasiones sube y en ocasiones baja (dependiendo el contexto donde se realice la comparación), y además no es homogéneo, ya que en unas cosas se vale y en otras no, en unas cosas más y en otras menos. Y además unos valoran unas cosas y otros otras, y unos valoran las mismas cosas de distinta manera (incluso valoran de distinta manera los “valores” que manejan: para unos vale más el valor de la belleza que el dinero mientras que otros a la inversa, etc.). Pero si todo es tan fluctuante y relativo... ¿Qué valor puede tener la persona? ¿Qué valor puede tener un ser humano? Ninguno fijo, eso es claro. Pero entonces, ¿de qué sirve una noción arbitraria y relativa y absolutamente contingente? Eso y nada es lo mismo. Es casi como la inutilidad de una afirmación Barnum: “a veces siento que valgo y a veces no”, “a veces tengo autestima y a veces no”, “a veces soy inseguro y a veces no”. ¿De qué le sirve al lector tener una noción de valor personal que fluctúa y es inestable y sólo lo lleva a sentirse en ocasiones bien y en ocasiones mal dependiendo de la circunstancia, el entorno, los referentes y los criterios de escala de valores que haya elegido aplicar? ¿De qué le sirve valer si en unos minutos pueden aparecer otras personas que, por referentes de valor de lo que *tengan*, por comparación hagan que su valor personal se desplome por los suelos o se eleve? Como en la bolsa de los valores, su valor personal anda a la alza y a la baja dependiendo las circunstancias del mercado en torno. ¿De qué le sirve regular o influir su vida con criterios tan inestables? ¿Qué utilidad tiene buscar su bienestar en esa ruleta?

Y sin embargo las personas usan estas nociones de “valer” y “tener” para darse lo que han venido a denominar el concepto de “*Auto-Estima*” (conformado por el prefijo *Auto*: “En sí o por sí” y la palabra *Estima*: “depositar un valor en”; buscan pues depositar un valor en sí mismas²⁵⁵). Y a partir de esta autoestima pasan a sentirse bien o a sentirse mal. Y derivado de esto se disponen a ciertos comportamientos o no: se atreven a hacer cosas y se desenvuelven desinhibidos o se reservan y se limitan y se vuelven inhibidos. Pero todo este comportamiento y sentimiento y nociones de sí se derivan de considerar que tiene “autoestima”, es decir, de la consideración del valor que creen tener cuando no tienen nada, ya que lo que tienen es arbitrario y dependiente a las escalas de valores que manejen, a cómo las manejen, y a los cambios en las variaciones de los elementos comparados. Y además, el valor que cree tener la persona, lo considera útil en tanto que gracias a este valor puede obtener o merecer cosas, pero en muchas circunstancias quien cree valer y en consecuencia merecer se enfrenta a una desilusión pues no obtiene lo que quiere a pesar de (creer) tener el “valor” de “canje” (un ejemplo clásico es cuando alguien se indigna en demasía pues concibe que le “faltaron al respeto” al no considerarle de la manera que “merece”... “¿Cómo es posible que me trate así? ¿Cómo es posible que esto me pase a mí? ¿No sabe quién soy? -traducción:- ¿No sabe cuánto Valgo?”).

Así pues, la gente no vale nada, ni el asignarse un valor a uno mismo sirve para algo: es inútil. Creer que uno se puede asignar un valor es una arbitrariedad que desperdicia recursos mentales.

Sin embargo podemos considerar que la creencia en que el “valor” sirve para algo se sostiene y posibilita por el funcionamiento de otros ilusores como los que ya hemos visto. A la persona le dicen o se hace la idea de que por “valer” obtuvo algo, o de que por “no valer” perdió algo, cayendo en una *ilusión de correlación* y más específicamente una *ilusión de correlación causal*. El “valor” que “tengo” es la “causa” de que “pueda” o no “pueda” y “merezca” o no “merezca” tal. Y así, se concibe que la autoestima es útil, y más aún, que existe de hecho.

Debe recordarse que en este apartado tratamos de la ilusión de auto-estima, es decir, de la estima depositada en uno mismo por uno mismo. El enfoque aquí es total y absolutamente personal. Esto no implica que la persona no valore a otros (como a sus familiares, amigos, etc.). Lo que estamos atacando es cuando la persona, además de las valoraciones externas, se valora a sí misma. El valor y la facultad de valorar es una herramienta para determinarse entre las opciones de la experiencia que están afuera, que están en mi entorno. Cuando hay variedad de opciones en mi experiencia y no puedo optar por todas, debo valorar para elegir. Al valorar las cosas de la experiencia elijo. No tiene pues sentido aplicarse el valor a uno mismo porque... ¿qué elije uno al respecto de uno mismo? Lo único que elije es, a partir del valor que se auto-otorga, sentirse bien o mal consigo mismo, y eso ni siquiera lo elije, sino que le es impuesto como consecuencia de cómo resulte su valoración personal en la contingencia del momento (contingencia formada por la escala de valores que use y los elementos del entorno que ésta compare y mida). Finalmente debe entenderse que la facultad de valorar no es una herramienta para

²⁵⁵ El tema de Autoestima es tratado por Martín Aparicio en: *Autoestima*. Dir. Martín Aparicio. México. 4th Road Productions, 2009. DVD.

auto-aplicarse y obtener seguridad, inseguridad, placer o displacer de ella, y el hacerlo es una especie de masturbación mental.

Sesgo por Halago

El ser halagado puede resultar en distorsiones y tendencias preferenciales por la fuente del halago. Es decir que somos más dados a aceptar información si esta nos halaga, y somos más dados a ser receptivos a las fuentes que nos brinden esa información: confiamos más en ellas y las favorecemos más.

Peter Glick de la universidad de Lawrence realizó un experimento acerca de la susceptibilidad al efecto Barnum de escépticos y creyentes. Les dio a un grupo de estudiantes unas descripciones personalizadas hechas supuestamente por un servicio de artrología profesional. La mitad de estos estudiantes creían en la efectividad de horóscopos y de la astrología, y la otra mitad no creían en ello: eran escépticos. A su vez, había dos tipos de "descripciones personalizadas", una que resaltaba rasgos positivos de la personalidad (como que el individuo era empático, confiable y sociable) y otra que resaltaba rasgos negativos (como que el individuo era no-confiable, no-realista, etc.). La mitad de los creyentes recibió la descripción positiva y la otra mitad la negativa. Igualmente la mitad de los escépticos recibió la descripción positiva y la otra mitad la negativa. Evidentemente la descripción positiva era complaciente y halagadora, mientras que la negativa no lo era.

Al finalizar el estudio se les preguntó primero, qué tan acertada les había parecido la lectura, y finalmente, qué tanta confianza tenían en la realidad de los horóscopos tras ésta experiencia.

ACERTIVIDAD DE LA LECTURA:

	Creyente	Escéptico
Lectura Positiva Halagadora	Acertada	Acertada
Lectura Negativa no-halagadora	Acertada	No-Acertada

CONFIANZA FINAL EN REALIDAD DE LOS HORÓSCOPOS:

	Creyente	Escéptico
Lectura Positiva Halagadora	<i>Mantuvo confianza en realidad de horóscopos</i>	<i>Aumentó su confianza en realidad de horóscopos</i>
Lectura Negativa no-halagadora	<i>Mantuvo confianza en realidad de horóscopos</i>	<i>Mantuvo su escepticismo</i>

Es impresionante cómo los escépticos que recibieron las lecturas positivas transformaron su creencia al confiar más en la efectividad de los horóscopos mientras que los que la recibieron negativa se mantuvieron iguales (sostuvieron su escepticismo). Vyse sugiere que un efecto similar puede estar dándose tanto en lecturas de psíquicos, análisis de la personalidad a través de la escritura e incluso en evaluaciones psicológicas (es decir, que la gente tiende a aceptar la validez de dichas exámenes cuando estás

arrojan para ellos resultados halagadores). A esto habría que agregarle todas las metodologías de análisis de la personalidad por medio de eneagramas, runas, tests, y otras cosas que ya hemos considerado.

Sesgo de Auto-Predicciones Morales

Tendemos a tener nociones de cómo nos comportaríamos ante una determinada situación o cómo nos habríamos comportado nosotros en una cierta circunstancia que no nos aconteció a nosotros mismos. Podemos creer que lo habríamos hecho o lo haríamos, probablemente, de manera muy eficiente, pero lo cierto es que nuestras suposiciones de cómo reaccionaríamos o accionaríamos emocionalmente ante una situación suelen estar sesgadas.

En algunas ocasiones también creemos que ante alguna situación estaríamos más vulnerables de lo que en verdad estaríamos si de hecho se diera el caso. Es decir que también hay casos en que las personas sub-estiman las capacidades que tienen para enfrentar una situación.

Veremos un caso particular de este tipo de sesgos a continuación:

Sesgo de Restricción

Un derivado del problema de las “auto-predicciones morales” es el que se da cuando una persona se convence de que ya ha superado alguna situación y ha desarrollado el control de sus impulsos de manera considerable. Una persona que cree que tiene un control mayor se dará más permisiones con respecto a sus "tentaciones", y en muchos casos es probable que vuelva a caer. Así, una persona que estaba evitando fumar o estaba sosteniendo la dieta ya por cierta cantidad de tiempo, puede concluir que lo ha hecho bien hasta ese momento y que puede darse un "premio" y permitirse un cigarro o un pastelito y que nada va a pasar porque "ya se controla". Muchas veces la persona comienza con uno y sigue con diez, es decir, no se limita al que había pretendido limitarse. Su creencia sobre el control de sus impulsos, al enfrentarse con la tentación, cae de nuevo. Las recaídas se dan cuando las personas creen que pueden más de lo que en realidad pueden.

Las personas que tienen la creencia de tener un alto nivel de auto-control suelen confiarse de más y exponerse a tentaciones más riesgosas, mientras que las personas que tienen la creencia de tener un bajo nivel de auto-control suelen exponerse a riesgos de tentación más controlados.²⁵⁶

²⁵⁶ En términos simples, el que se confía mientras hace dieta, se mete en una pastelería, mientras que el que no se confía mientras hace dieta pasa de largo por la pastelería... y... lo hace por la acera al otro lado.

Ilusión de Agencialidad (Causalidad)

Debido a la incomodidad que provoca la incertidumbre por la inseguridad que implica, y debido a que tenemos la tendencia a buscar y encontrar patrones para explicarnos los eventos y sucesos: tendemos a buscar significados a las cosas que nos pasan, o que pasan, sobre todo si son de fuerza mayor. La necesidad de "sentirse bien" provoca una necesidad de "seguridad". La necesidad de "seguridad" provoca la necesidad de tener "certeza", y la certeza nos la dan los "por qué" de las cosas. Así pues, ante un evento o situación como puede ser un accidente o la muerte de alguien, buscamos un *por qué*.

Aquí se origina la clásica pregunta de "¿por qué a mi?" Necesitamos ubicar un agente o causa del suceso y por ello nos esforzamos en *buscar conexiones significativas en lo ocurrido*. Esto tiene sentido en tanto que si encontramos las causas de algo peligroso o benéfico nos es útil, ya que al saberlo podemos prevenirnos para evitarlo en adelante si es malo, o bien buscar promoverlo si es bueno.

El problema es que no todo tiene un "por qué" significativo. Existen resultados probables, y si se le da el suficiente tiempo y oportunidades, algo que sea probable que ocurra ocurrirá. ¿Por qué le cayó un rayo a tal persona y no a otra? No es por "karma" ni por variaciones mágico-morales²⁵⁷ similares (la "voluntad de un ser divino", etc.). Más bien, debido a que caen rayos desde arriba y los seres humanos están abajo en zonas donde los rayos pueden caer, es simplemente probable que en algún momento uno de los rayos que caen en las zonas donde las personas habitan y se mueven, caiga sobre una de estas personas. Que le caiga un rayo a alguien no significa nada más salvo que: dado que existe la probabilidad de que se dé el caso, puede darse que ocurra el caso. Esta es una explicación estadística que además se podría profundizar formalmente averiguando todos los datos relevantes a ella (qué zonas y por lo tanto áreas de superficie terrestre son impactadas por rayos, cuál es la cantidad de personas y su distribución en estas zonas impactables, qué conductividad tiene los cuerpos humanos en comparación con otros objetos como rascacielos o casas, cuál es la cantidad promedio de rayos que caen por lluvia o tormenta, cuál el promedio de lluvias y tormentas en el año, etc.). Una vez obtenidos se tendría una explicación más clara del evento, aunque no un "por qué" particular y significativo que explicara por qué le cayó el rayo específicamente a Juan de entre todos los seres humanos a los que era probable que les cayera el rayo.²⁵⁸

²⁵⁷ "Mágico-Morales": aquí no nos referimos a magia de ilusionismo, sino al pensamiento mágico que implica que uno puede influenciar los fenómenos naturales a partir de actos que no están física ni evidentemente vinculados a sus efectos. Decimos "mágico-morales" ya que en estos casos particulares quien piensa así implica que la carga "moral" del acto funciona como la influencia que modifica la disposición de la naturaleza y sus fenómenos. Quien cree que tiene un calcetín de la suerte implica que al usarlo influenciará a los fenómenos que se den a serle más favorables; de la misma manera quien tiene una noción mágico-moral implica que al hacer actos que según su criterio sean "buenos" influenciará el desenvolvimiento del universo a serle más favorable y viceversa, si hace actos a su criterio "malos" influenciará un desenvolvimiento del universo adverso para él "mal-hechor". Veremos más de este tipo de pensamiento mágico más adelante en el apartado: "Comportamiento Supersticioso".

²⁵⁸ David DiSalvo. *Op. Cit.* Pág. 60

El hecho sin un "por qué" resulta incómodo para algunos ya que, además de ser más complicado,²⁵⁹ no deja a la persona tranquila en tanto que no le da seguridad, ya que *no tiene control* sobre la cuestión si no tiene un "por qué". Si la cuestión es estadística y probabilística, la persona no puede hacer nada concreto para prevenir que le caiga el rayo a ella o a sus seres queridos, y se queda en situación de impotencia en la que no tiene control. La sensación de no tener control incomoda. Siendo esta la circunstancia, ¿qué alivia en primera instancia esta incomodidad e incertidumbre? Una creencia mágica-kármica o mágico-moralista-divina, en la que (cree que) "sí puede" hacer algo al respecto al comportarse bien y "hacer puntos" mágicos a su favor en la "balanza mágica cósmica que canjea puntos de bondad y maldad por rayos y centellas". Así ¡siente que tiene el "control" de la situación con algo tan "*plausible*" como tener "control" sobre dioses y las estructuras morales-mágico-cósmicas de la naturaleza y el universo!²⁶⁰ Esto mínimamente le da una tranquilidad al darle un modo de darse un "por qué" para las cosas. La persona puede explicarse la situación: "Le cayó el rayo... por que hizo mal karma y el universo se lo cobró. Yo y mis seres queridos podemos evitar esa fatalidad simplemente cuidando nuestra cuenta kármica haciendo buenos actos." Tengo mi "por qué" que me da la "certeza" que me permite tomar "control" de la situación pues puedo "hacer algo concreto" de modo que "evite el mal" y sienta entonces la "seguridad" que me deja "sentirme bien y tranquilo".

Todo esto nos deja al descubierto lo importante que es para la gente sentir que tiene "control" sobre las cosas y nos abre la puerta para pasar a estudiar la *ilusión de control* misma.

Ilusión de control

Se refiere a la falsa noción que tiene una persona al considerarse en la posición de agente/causa de una situación en la que en realidad no tiene control alguno.

En muchos casos se da derivada de la *ilusión de agencialidad* en la que la persona, buscando un "por qué" se encontrará a sí mismo como causa de una situación. Esto es extremadamente notorio en casos donde a las personas les ocurre algún evento trágico con un ser querido. Muchas veces generan una noción de "sin tan sólo YO hubiera hecho 'x' esto no habría pasado". A falta de explicación del accidente o adversidad en la situación, la persona (ilusoriamente) concibe que "tenía el control" y no lo "usó" y en tanto que tal, ella y su "inacción" **SON** la causa de que tal evento haya ocurrido. En muchos casos el "control" que se imagina tener es meramente ilusorio, pero la necesidad de causalidad, aunada a la *ilusión de correlación causal*, puede llegar a convencer a las personas de ser responsables de lo ocurrido.²⁶¹

²⁵⁹ Lo cual es relativo, ya que sólo es complicada en tanto no se tienen los conocimientos estadísticos apropiados y un poco de entrenamiento que cualquier persona tiene cerebro para entender si se dedica a su estudio.

²⁶⁰ Lo que sea con tal de sentirse bien ¿no es así?

²⁶¹ Ojo, no se está diciendo que en todos los casos se de ésta situación y que por ejemplo la negligencia o los errores no existan.

Otro ejemplo de la ilusión de control lo encontramos en los jugadores de lotería. Lo notamos cuando las personas compran ya sea el mismo número siempre, o prefieren elegir ellas mismas su número en lugar de jugar con un número generado al azar (por una computadora o que alguien más les elija). Al elegir su propio número o usar siempre el mismo tienen la ilusión de tener algún tipo de "control" extra sobre la situación, cuando en realidad su supuesto "método" en nada cambia las probabilidades que tienen. Siguen teniendo, como todo el resto de personas que jueguen el sorteo, las mismas probabilidades de ganarlo.

La ilusión de control es tan potente que puede llevar a personas a nociones increíblemente absurdas sobre sí mismos y los poderes que tienen. El ejemplo lo tenemos en las investigaciones de Ellen Langer, una psicóloga dedicada a los estudios de la psicología del control. En sus investigaciones notó que las nociones de control pueden influenciar el modo en que las personas interpretan eventos de carácter aleatorio. En uno de sus experimentos puso a los participantes a jugar un juego de cartas puramente azaroso contra un oponente (que era parte del estudio) que daba la pinta de ser nervioso y torpe. Esto llevaba a los participantes a sentirse más confiados de poder ganarlo. ¿Cómo puede ser posible que el simple enjuiciar al otro como más alguien asustado pueda hacerle creer a uno que puede, por ejemplo, tirar “*mejor*” los dados que dicha persona? En otro experimento le pedía a los participantes que predijeran los resultados de 30 lanzamientos de moneda, pero no les dejaba ver los resultados, sino que estos les eran informados por la persona que hacía los lanzamientos a unos metros de distancia. Esto permitía que se manipularan los resultados que se les daban, de modo que finalmente se les informaba a los participantes que acertaban la mitad de los tiros. A un grupo, además de esto, se le manipularon los resultados de modo que se generaba una “racha de éxitos” al comienzo de los tiros: es decir que al principio, sin importar cuál resultado dijera el participante que había salido en el lanzamiento, se le decía que él había efectivamente acertado. Después de los tiros se les preguntó a los participantes cómo se sentían respecto de su habilidad para predecir. “Muchos contestaron como si adivinar un lanzamiento de moneda fuera una capacidad que pudieran cultivar. Una cuarta parte informó de que su ejecución podría ser obstaculizada por la distracción. El 40% sentía que su ejecución mejoraría con la práctica. Y cuando fueron preguntados directamente para que valoraran su capacidad de predecir los lanzamientos, el grupo que había conseguido las rachas más pronto se valoró mejor en la tarea que los otros, incluso aunque el número de éxitos fuera el mismo para todos los sujetos.”²⁶²

Estas inclinaciones a generar la noción de control alivian en parte la ansiedad que sienten las personas ante la incertidumbre, pero es ciertamente una manera absurda y ridícula aliviar la ansiedad con una ilusión tan fehacientemente inútil (una vez que uno se percata de ella). De aquí también podemos notar una relación entre ilusores, pues es probable que esta ilusión este fuertemente relacionada con la *ilusión de confianza*. Las personas, en su búsqueda de seguridad, se creen “beneficiadas” por estimarse (estimarse sobre la media –sobrestimarse- y auto-estimarse). El “sentir” o interpretarse como mejor que la media –es decir, más confiadas- las lleva a sentir que tienen más control de las situaciones, y lo mismo el “sentir” que “valen” más. Por otro lado el sentir que controlan

²⁶² Leonard Mlodinow. El andar del Borracho. Pág. 206

situaciones (que no controlan en realidad) les puede alimentar su confianza en sí mismas. La confianza refuerza la sensación de control. La sensación de control refuerza la sensación de confianza. Un ilusor (ilusión de confianza) refuerza al otro (ilusión de control) y viceversa. Así pues se genera un ciclo de retroalimentación entre ilusiones de control y de confianza que mantiene sedadas a sus angustias e incertidumbres.

Ilusión de Categorización y agrupamiento

Muestras representativas y prejuicios

Categorizamos las cosas para poder determinarnos (elegir huir, quedarnos, actuar, cuidarnos, atacar, confiar, etc.) de manera veloz y eficiente al emitir juicios respecto a ellas. Por esto juzgamos las cosas en base a nuestras categorías y no en base a las cosas mismas, priorizando los rasgos, características y valores de nuestras categorías como si estos siempre fueran aplicables a los objetos particulares (esto es lo que se da de manera evidente en cualquier prejuicio que uno emite, como son los prejuicios de raza, nacionalidad o género: nuestra noción general de “cómo es ese grupo de personas” la aplicamos con cada una de las personas que asignamos a ese grupo pre-juzgando a cada individuo conforme a nuestra categoría).

De modo que vinculamos a un objeto de nuestra experiencia con la categoría (de nuestros marcos mentales) que tengamos para él, y luego aplicamos el proceso de juicio en base a la categoría y las nociones de ésta más que al objeto particular. Para ello utilizamos la detección de patrones de identificación, con los cuales distinguimos y agrupamos distintos objetos por sus características. Así pues, muchas veces no tendemos a considerar los objetos en su individualidad y particularidad (este perro negro con sus respectivas manchas y ojos y colores de pelaje, etc.) sino que primero lo distinguimos de una manera general. Para ello se resaltan sólo ciertos patrones que remiten a una categoría, y en base a ellos se emite un juicio.

Para la categorización se maximiza la importancia de algunas diferencias y se minimiza la relevancia de otras. Esto lleva a que entre objetos de una misma categoría, uno los conciba mucho más similares de lo que realmente son (a esto se le llama “agrupamiento sesgado”). Por otro lado la categorización también resalta con mayor fuerza las diferencias que guardan los objetos de una categoría con objetos que no pertenezcan a ella. De modo que: "Merely placing objects in groups can affect our judgment of those objects."²⁶³

De esta tendencia a manejar las categorías surgen problemas, pues es por esto que se generan estereotipos y se categoriza a la gente por raza, religión, género, nacionalidad, nivel socio económico, apariencia, etnia, educación, edad, ocupación/profesión (atletas, banqueros, magos ilusionistas, pseudopsíquicos, científicos, filósofos, etc.). Y los problemas aparecen cuando de estas categorías generamos expectativas y otro tipo de prejuicios en los que no atendemos a los hechos frente a nosotros en el presente, sino a los marcos fijos impuestos por nuestras categorías

²⁶³ Leonard Mlodinow. Subliminal. Pág. 147 ["El solo clasificar objetos en grupos puede afectar nuestro juicio de esos objetos."]

manufacturadas en el pasado y limitadas por sus tendencias particulares (de resaltar ciertas cosas y atenuar otras). Parte del problema es que además esta tendencia a usar las categorías es intuitiva y no solemos tenerla bajo control, de modo que sesga la manera en que en ocasiones vivimos, interpretamos y juzgamos experiencias, mientras nosotros creemos ser imparciales.

Al poner a las personas dentro de CATEGORIAS se deriva otra tendencia que es la de categorizarlos bajo nociones de grupos que se reducen a las categorías generales "Nosotros" y "Ellos" (los "otros"). Esto tiene efectos en nuestros juicios que determinan tanto cómo "vemos" a los otros, cómo nos 'vemos' a nosotros mismo y cómo 'vemos' nuestro lugar en el mundo; y en consecuencia en cómo nos disponemos a actuar, reaccionar, etc. Esto lo continuaremos en la sección 7^o, dónde veremos cómo afecta a nuestra imagen-de-sí la noción de pertenencia o de no-pertenencia.

Comportamiento Supersticioso

Es el comportamiento particular que se basa en la consideración de procesos para-normales, es decir, que rompen con la normalidad natural. Este comportamiento implica que se puede influenciar el proceder normal y natural de las cosas con acciones que tienen un efecto sobre-natural y modifican el flujo normal en el que se desenvolverían las cosas. La gente suele acudir a este tipo de comportamientos como medios de enfrentar situaciones que impliquen altos niveles de incertidumbre y por lo tanto provoquen una noción de pérdida de control, peligro y angustia. El comportamiento supersticioso alivia al dar la ilusión de control al estabilizar la certidumbre de que no todo está fuera de control ni es incierto, pues "algo" puede hacerse: el ritual.

Este comportamiento se suele encontrar mucho más en oficios y situaciones donde la actividad implica un alto nivel de riesgo e incertidumbre. Por ejemplo entre deportistas, actores, políticos, estudiantes (debido a la angustia e incertidumbre que les provocan los exámenes) y apostadores, se suele dar una enorme gama de comportamientos supersticiosos. Un actor amigo mío, por ejemplo, desarrolló el ritual de beber una bebida amarilla antes de sus funciones porque había bebido una de ellas antes de una muy buena función en la que se había desempeñado de manera excelente (por lo que le había ido muy bien). Por *ilusión de causalidad* aunada a *condicionamiento operante* (que veremos en los siguientes párrafos) adjudicó el éxito de su desempeño en la función a la bebida amarilla y desarrolló seguidamente el ritual de repetir ese comportamiento: beber una bebida amarilla de éstas antes de dar función. Uno de los problemas derivados era que si fallaba en su ritual al no tomarse la bebida amarilla se le detonaba una sensación de ansiedad e inseguridad.

Notemos cómo es pues que el comportamiento supersticioso puede en buena medida verse generado o reforzado por *condicionamiento operante*. Dicho condicionamiento es el reforzamiento de nuestros comportamientos "voluntarios". Es decir, el reforzamiento de comportamientos en los que somos participantes activos.

El *condicionamiento operante* se diferencia del *condicionamiento clásico o reflejo* en que en este último el sujeto condicionado es pasivo. En el caso del condicionamiento clásico o reflejo los estímulos que condicionan afectan al sistema nervioso autónomo,

involuntario. Recordemos el ejemplo clásico del Perro de Pavlov. El perro no hace nada - es pasivo- y se ve enfrentado a una correlación de estímulos: 'sonido de campana' seguido de 'comida'. Eventualmente su sistema nervioso autónomo comienza a salivar como reacción refleja al oír la campana. A diferencia de esto, en el condicionamiento operante el sujeto participa con alguna acción, y esta acción del sujeto -activo- recibe algún tipo de refuerzo (ya sea positivo o negativo). Por ejemplo, si cada vez que el perro me da la pata le doy un premio, esto llevará al perro a que con la repetición vincule su acto particular de levantar la pata con un desenlace agradable. En este caso el perro no está pasivo sino que está involucrado con una actividad voluntaria: levantar su pata. Cuando la ejecuta, ésta actividad o comportamiento le es reforzado por el resultado de la consecuencia positiva del premio. De la misma manera algunas acciones pueden ser recibidas con una consecuencia negativa (e.g., un golpe), lo que puede llevar al animal a buscar evitar el comportamiento que siempre se ve seguido de un resultado doloroso (este es pues condicionamiento por medio del refuerzo negativo).

La cuestión del condicionamiento operante es un poco más compleja sin embargo, sobre todo en el caso humano. Cuando nosotros realizamos alguna acción, podemos vincular dicha acción con consecuencias positivas o negativas. Lo interesante además es que no importa si dichas consecuencias son reales o no en tanto que "consecuencias", es decir, si son el resultado directo y causado por nuestra acción o bien son sucesos que se dieron por coincidencia a partir de otras causas. Nosotros podemos interpretar eventos o sucesos independientes de nuestros actos como si fueran de hecho resultados directos de nuestras acciones (recordemos la *ilusión de causalidad*). De este modo, si llegamos a vincular un determinado comportamiento nuestro con un supuesto "resultado positivo" (sea este consecuencia real o una coincidencia accidental), dicho vínculo refuerza dicho comportamiento. Por el contrario, vincular nuestros actos con un supuesto "resultado negativo" puede debilitar en nosotros el comportamiento que vinculemos como causa por el refuerzo negativo que implica el desenlace desagradable (es decir, buscaremos evitar dicho comportamiento).

Podemos comenzarnos a dar una idea de la relación entre el condicionamiento operante y el comportamiento supersticioso con el famoso experimento de las "palomas supersticiosas" de Skinner. Skinner metía a una paloma hambrienta en una jaula en la cual recibía alimento. Pero el alimento lo recibía a intervalos de 15 segundos, controlados por un temporizador automático. Lo que las palomas deberían hacer sería simplemente esperar, y cada 15 segundos recibirían alimento. Sin embargo las palomas comenzaban a desarrollar comportamientos inusuales. Cada una terminaba desarrollando un comportamiento muy peculiar, que podríamos considerar "ritual". "According to Skinner, the accidental pairing of some random act of the pigeon with the presentation of food was enough to reinforce these idiosyncratic behaviors."²⁶⁴ Fueron las coincidencias entre ciertos actos irrelevantes y un refuerzo positivo lo que fue desarrollando los condicionamientos. Si una paloma por ejemplo daba una vuelta y justo al finalizarla salía comida, comenzaba a repetir ese comportamiento dando más vueltas del mismo tipo: este

²⁶⁴ Stuart A Vyse. *Op. Cit.* Pág. 71 ["Según Skinner, el accidental empalme entre una acción de la paloma y la aparición del alimento era suficiente para reforzar estos comportamientos idiosincrásicos."]

comportamiento comenzaba a tornarse en su “rito”, es decir, la acción que en apariencia le granjeaba conseguir el alimento.

Se han desarrollado varios experimentos similares al de las palomas supersticiosas con seres humanos. Uno de ellos fue el realizado por Koichi Ono de la universidad de Komazawa en Tokio, Japón. A su vez Vyse nos relata este experimento en el que estudiantes universitarios eran colocados durante 40 minutos frente a una máquina con 3 palancas en una mesa frente a ellos, y con un marcador al fondo frente a ellos. Se les indicaba a los participantes que no debían hacer nada en particular, pero debían intentar conseguir tantos puntos como fuera posible. Los estudiantes no lo sabían, pero el marcador era independiente de ellos y nada que los estudiantes hicieran tenía efecto alguno sobre los puntos que marcaba. La mayoría de los participantes desarrollaron elaborados y muy diversos patrones de comportamiento. Algunos de estos comportamientos se sostenían por mucho tiempo, otros se dejaban, otros se modificaban. Pero lo más importante es que se detectó que los comportamientos que se comenzaban a explorar más eran justo los patrones de movimientos que habían precedido a un nuevo punto otorgado por el marcador. En un caso, una muchacha terminó brincando y tocando el techo en su exploración de acciones para “conseguir” los puntos.²⁶⁵ Y lo que puede tornarse en un comportamiento ritualístico puede llegar a ser un patrón o secuencia de comportamientos bastante complejo. “In contrast to rats and pigeons, humans in search of reinforcement respond to very complicated features of the environment and can quite easily engage in intricate patterns of behavior.”²⁶⁶

Lo interesante es que el comportamiento supersticioso puede sostenerse aún cuando uno tenga la noción de que es supersticioso: “Although we may be aware that these superstitions cannot influence outcomes, many of us feel the need to act them out just in case.”²⁶⁷ En ocasiones el comportamiento ritual y la búsqueda de éste puede llegar incluso a tornarse compulsivo: “The problem is that, if you consider outcomes as both things that do or do not happen because of some action you did or did not take, then just about everything becomes a candidate for rituals. When these rituals start to rule your life, so that they control your actions, you are entering territory where there is no freedom to choose because your emotions have got the better of your free will.”²⁶⁸ Esto es particularmente escalofriante una vez que nos percatemos de que, por ejemplo, el comportamiento de buscar “tener” “valor” que muestra la gente de manera cotidiana es un comportamiento supersticioso, y que además puede desarrollarse en comportamientos

²⁶⁵ *Ídem*. Pág. 73

²⁶⁶ *Ídem*. Pág. 85 [“En contraste con las ratas y las palomas, los humanos en busca de reforzamientos responden a rasgos muy complejos del medio ambiente y pueden, de manera relativamente fácil, entablar intrincados patrones de comportamiento.”]

²⁶⁷ *Bruce Hood. Op. Cit.* Pág. 139 [“Aunque podemos estar conscientes de que estas supersticiones no pueden influenciar los resultados, muchos de nosotros sentimos la necesidad de llevar a cabo las acciones supersticiosas sólo por si acaso.”]

²⁶⁸ *Ídem*. Pág. 141 [“El problema es que si tu consideras los resultados de una situación, tanto como cosas que se dan o no se dan debido a actos que tú haces o dejas de hacer, entonces prácticamente cualquier cosa pueden convertirse en candidato para ritual. Cuando estos rituales comienzan a regir tu vida de modo que ellos controlan tus acciones, estás entrando a un territorio en el que no hay libertad de elección porque tus emociones han conquistado buena parte de tu libre albedrío.”]

altamente complejos a través de los cuales las personas buscan valer, valer más, o evitar la pérdida de su valor actual. Esto puede llevar a constantes preocupaciones, esfuerzos y desgastes por estar cuidando el “valor” personal. Este comportamiento y compulsión puede en mayor o menor medida influir en la vida, actividades y tendencias diarias de las personas, influyendo en gran medida su vida emocional.

En el particular comportamiento supersticioso por tener “valor”, la búsqueda personal por “tener” “valor” no es muy distinta del pensamiento en cargas energéticas mágicas y flujos sobrenaturales con los que uno pueda cargarse o de los que uno pueda ser vaciado. Uno puede creer tener por ejemplo algún talismán cargado de “energía positiva” que le beneficia en sus acciones trayéndole “buena suerte” (un apoyo que influye en el desenvolvimiento de las circunstancias naturales modificándolas tendenciosamente a favor del poseedor del talismán). También puede creer que el talismán se “descarga” de la “energía positiva” y la pierde o se debilita y en correspondencia también se debilitan sus efectos favorables. La noción es similar a la de una batería: cuando está llena y cargada tiene el poder de energizar una máquina y producir un potente efecto, pero si se descarga pierde su potencia y su efecto. Las personas parecen presentar un comportamiento respecto de buscar “valer” y llenar su auto-estima que da la apariencia de que lo trataran como una especie de batería cargable y descargable. Se comportan tratando al “valor” como una especie de flujo o carga de “energía positiva” y “benéfica” que se obtiene o pierde.

Cuando las personas creen que “valen”, son más valientes y arriesgadas, más seguras en sus acciones, como si el “valor” que creen tener les diera un impulso extra o apoyo (como si el “valor” que creen tener influyera en el flujo de la naturaleza de las cosas a favor de ellos). A la contra, cuando carecen de la “posesión” de esa supuesta “sustancia” (mágica) se tornan tímidos, nerviosos y sumisos.

Pero el pensamiento supersticioso no sólo está en torno a lo que la supuesta posesión o falta del “valor personal” da o quita. El pensamiento supersticioso a este respecto incluye las dinámicas a través de las cuales fluye la sustancia-carga-energética “valor”. Diferentes personas, de acuerdo con sus marcos mentales y sus respectivas escalas de valores, determinan qué tipo de cosas les dan, les proveen o les pueden “cargar” del flujo de “valer”. De este modo las personas se esfuerzan en los comportamientos que creen les pueden redituarse en obtener “valor” o mantener el “valor” que ya creen tener. Así pues muchos buscan reconocimientos sociales de diversas maneras (chismean con otros para criticar a un tercero y por comparación dejarle como menos y dejarse a sí mismos cómo más, e.g., “qué bueno que tu y yo no somos avaros y materialistas como la prima Elvira”); buscan quedar bien ante sí mismos, se justifican y se comparan rebajando a otros y elevándose a sí mismas, e.g., “bueno, al menos yo soy honesto y noble” o “yo gané el tercer lugar como atleta de alto rendimiento, ¡pocos como yo!” o “nadie entiende este tema como yo, si tan sólo reconocieran mi genio...”²⁶⁹, y la gente se esfuerza en adornarse de éxitos y triunfos para a través de ellos destacar – adquiriendo ropa, artículos, vehículos, puestos, ciertas amistades, etc.- como si la posesión de estas cosas les imbuyera de cierto “poder”). Ese esfuerzo y búsqueda es en el fondo por lograr “tener” aquello por medio de lo cual se “adquiere” la carga de “valor”.

²⁶⁹ A quién esto le recuerde a Schopenhauer o Nietzsche no le culparíamos.

Así como un supersticioso puede creer que su talismán se recargará bañándolo a la luz de la luna llena de Mayo, distintas personas creen que se cargaran de “valor personal” bañándose en la luz del “tener” ‘x’ o ‘y’.²⁷⁰ Y del mismo modo se tienen ideas o nociones de cómo se puede “perder” o “descargar” el “valor”. Si pierdo mis posesiones, si pierdo mi puesto, si pierdo el reconocimiento, si se me difama y pierdo la consideración de los otros, si alguien más llega y llama la atención de todos y ya no soy el alma de la fiesta, si se burla alguien de mi y me hace quedar en ridículo ante otros, si cometo un error y yo mismo quedo en ridículo ante otros, etc., pierdo en consecuencia “valor”: me descargo. Las personas padecen ansiedad incluso ante la perspectiva de la posibilidad de “perder” sus “generadores-energéticos-de-valor”, y parte de esta ansiedad es por sensación de la “perdida” del “poder” que acompañaría la pérdida de las posesiones que supuestamente lo otorgan. Muchos modos existen en que las personas pueden interpretar cómo es que pueden “perder” la “posesión” de la “carga” “valórica” y con ella su “poder merecer” lo que crean que consiguen al sentirse valiosos (que básicamente se reduce tan sólo es esa sensación de seguridad por sentirse valiosos, sensación que se sugestionan a sí mismos, y nada más).²⁷¹

Vimos en un apartado anterior cómo el “valor” personal es extremadamente ambiguo, esquivo, contingente, y básicamente inútil, además de notar que en esencia es inexistente. No es el caso que las personas adquieran o pierdan “valor personal”, ni que éste se gane o pierda e imbuya de poder a las personas para facilitarles el enfrentar la vida y sus eventos. Sin embargo vemos como puede existir la creencia en el “valor personal” (la auto-estima) como un fenómeno más dentro de los comportamientos supersticiosos. Esto nos puede dar parte de la explicación de porqué la búsqueda de “valor personal” sea una compulsión social incansable, y por qué y cómo cada persona puede llegar a tener ciertas ideas y nociones –rituales- acerca de cómo hacerse del “valor” que tanto añora “tener” para poder aspirar a la “seguridad”. Cuando siente que no “vale” o que está “dejando de valer” y en consecuencia se siente mal, por ejemplo, no es distinta a una persona que realizando su ritual mágico se preocupa por haberlo hecho mal o fallidamente. Creer que se pierde el “valor” por dejar de “tener” una pareja, un automóvil o un puesto de trabajo o social es, por ejemplo, tan supersticioso como una persona que siente que perdió el poder de encestar o meter goles por haber olvidado el ponerse (“tener”) sus calcetines de la suerte y que por tanto ha perdido en consecuencia el “poder otorgado por los dioses”.

²⁷⁰ Incluso podemos ubicar algunas aspiraciones internas. Tal vez al lector no le ocurra y sea la excepción, pero muchos han estado en circunstancias en las que han considerado algo por las líneas de: “si tan sólo lograra tener ‘x’ –ganar una competencia, terminar una carrera, andar con cierta pareja, obtener cierto puesto- podía realizarme y ser el más feliz del mundo”. Este pensamiento en muchos casos es de alguna manera traducible por “si lograra tener ‘x’, tendría el ‘valor’ suficiente para merecer –canjearlo por- la felicidad”.

²⁷¹ Una persona famosa comienza a pasar de moda y puede resentir la “perdida” de la “atención” que le daba “valor”. Puede entonces buscar algún modo de volver a hacer algo que llame la atención del público, de modo que éste la vuelva a tomar en cuenta otorgándole el foco de atención y cargándole su batería de “valor”.

Podemos terminar notando que los comportamientos supersticiosos son defendidos y sostenidos a su vez por todo el resto de los ilusores, lo cual explica su enorme prevalencia.

Sesgo por necesidad de Certidumbre

Se refiere a la tendencia de las personas a confundir el "sentirse bien" con el "estar en lo correcto". Tendemos a buscar seguridad, certeza y consistencia en las cosas, y nos sentimos bien cuando la tenemos. Por el contrario, la falta de esas tres cosas nos provoca inseguridad, incertidumbre y la sensación de inconsistencia, cosas que a su vez nos desagradan e incomodan. Así pues, en ocasiones no es tanto que busquemos "estar en lo correcto" (que idealmente nos traería consistencia, certeza, y por tanto seguridad), sino que buscamos "sentirnos bien", y si nos hace "sentir bien" el tener alguna noción o consideración, eso es suficiente para que concluyamos que "estamos en lo correcto" en esa cuestión. En muchos casos pues: "Our need to be right is actually a need to "feel" right."²⁷² No necesitamos tanto la certidumbre objetiva en las cuestiones, sino "sentir" certidumbre, y eso puede llevarnos a rechazar evidencias e incluso molestarnos si se nos contradice nuestra "certidumbre", pues es como si nos estuvieran "quitando el bien estar" y nos estuvieran haciendo "sentir mal" (al quitarnos la seguridad, certeza y consistencia).

Distorsión del Sistema de Recompensa

Vulnerabilidad al comportamiento compulsivo y las adicciones

Los seres vivos se encuentran equipados con un sistema de recompensa para motivar cierto tipo de comportamientos que, en términos biológicos, son útiles para la sobrevivencia del individuo (e.g., la auto-nutrición, el cuidado de las crías -los hijos-, la búsqueda de la reproducción, etc., son comportamientos que son recompensados). El problema es que los circuitos de recompensa pueden ser vinculados a otro tipo de actividades, comportamientos y experiencias externas que no sean en realidad benéficos ni útiles para el individuo. Esta es la base que sustenta los procesos adictivos, en los que algo nuevo y nocivo se asocia o ancla al sistema de recompensa (también puede ser algo ya conocido, pero que se vincula al sistema de recompensa a nivel de exceso). En dicho caso el sistema de recompensa comienza a premiar al individuo por buscar y propiciar continuamente el comportamiento nuevo y su respectiva experiencia (puede ser el comportamiento de buscar y consumir una sustancia o el comportamiento compulsivo de provocar una circunstancia particular –e.g., enojos y pleitos). En tanto que tal, uno mismo está siendo recompensado por autodestruirse. Esto tiene consecuencias a niveles de los ilusores bastante fuertes, pues, entre otras cosas, la persona puede desarrollar además todo un sistema de auto-justificadores para defender su conducta.

La distorsión del sistema de recompensas pues, gatilla fuertemente la activación de ilusores para crear defensas en torno de actos nocivos.

²⁷² David DiSalvo. *Op. Cit.* Pág. 32 [“Nuestra necesidad de estar en lo correcto es, de hecho, nuestra necesidad de “sentirnos” en lo correcto.”]

Ilusión de Certeza Emocional

Podemos sentir las mismas respuestas fisiológicas y sin embargo interpretarlas de manera distinta de acuerdo con el contexto en el que se dé la respuesta y lo que creamos que eso significa (es decir, la explicación que nos demos de porqué sentiríamos **eso** en **esa** situación). Recordemos que con el mago el marco mental que propone afecta el modo en que nosotros interpretamos, generamos expectativas, ponemos atención (o dejamos de ponerla) y en qué cosas la ponemos, y el enfoque y punto de vista desde el que tratamos de darnos respuestas y solucionar el enigma del truco. Del mismo modo, en el día a día, el marco mental afecta el modo en que consideramos e interpretamos el "truco" de lo que sentimos.

A las respuestas fisiológicas que sentimos les ponemos atención desde cierta perspectiva. Generamos ciertas expectativas de ellas y asunciones, y consideramos el sentir "x" cosa en "y" situación desde cierto punto de vista según nuestro marco mental. Y ello puede llevarnos a interpretar los mismos estados fisiológicos de modo distinto.

Podemos decir que la interpretación que hacemos de lo que creemos sentir se realiza a partir de la mezcla de:

- + Respuestas fisiológicas
- + Datos y estímulos ambientales-sensoriales
- + Información del contexto
- + Creencias previas y expectativas (marco mental)
- = Interpretación de lo que creo sentir

Y todos estos factores se unifican en la experiencia subjetiva general de sensaciones y emociones de la que somos conscientes.

Como ejemplo tenemos el experimento en el que se le dio a un grupo de participantes una inyección de adrenalina. La inyección les incrementaría la actividad del corazón y agitaría su respiración: básicamente provocaría los mismos síntomas que un estado emocional de excitación. Pero no se les dijo que era adrenalina sino "Suproxin", una supuesta vitamina para mejorar su visión. A algunos se les explicó que tendría efectos secundarios, explicándoles que sentirían el incremento del corazón y la agitación de la respiración. A otros no se les dijo nada (no se les previno). Luego se les dejó por un tiempo en un cuarto con otro supuesto participante, que en realidad era parte del experimento (un *confederado*). En la mitad de los casos, ese "participante" actuó muy feliz y emotivo respecto del experimento y en la otra mitad se comportó enojado y molesto con los procedimientos. Al finalizar el proceso se les pidió a los participantes que informaran cómo se habían sentido durante el experimento. Los sujetos informados de los efectos secundarios simplemente informaron haber sentido los efectos secundarios esperados. Pero los sujetos no-informados reportaron haberse sentido ya sea alegres o molestos, y dichas respuestas estaban vinculadas con la tendencia emocional que había mostrado la persona que los había acompañado (el *confederado*). Estas personas no estaban sintiéndose molestas o alegres, mucho menos por las razones de que era bueno o malo participar en el experimento. Sin embargo sintieron las respuestas fisiológicas intensas

que se sienten ante la excitación emocional (cuando uno se excita emocionalmente, ya sea con alegría o enojo, se le acelera el corazón, se incrementa la respiración, se siente agitado, etc.), y esto los llevó a explicar su estado e interpretarlo desde su situación contextual a través de sus marcos mentales.²⁷³

Podríamos considerar que el proceso de un participante alegre al que no se le informó que sentiría efectos secundarios de la inyección fuera más o menos así:

- 1) "Yo no puedo sentirme agitado y excitado a menos de que esté en algún estado emocional específico" (recordemos que en su marco mental no existe la noción de los "efectos secundarios" de la supuesta "Suproxin", y tampoco está en su marco mental considerar que la "Suproxin" esté involucrada en su agitación).
- 2) "Ese sujeto que me acompaña está bastante contento con el experimento" (el marco mental del participante se ve influenciado por el entorno).
- 3) "De hecho es muy emocionante ahora que lo pienso, es emocionante y motivador ser parte de este experimento" (el marco mental "1)" y "2)" se fusionan y dan una explicación plausible para el estado que siente el individuo).
- 4) "Yo me siento agitado y excitado: claramente es la alegría y la emoción"

Todo lo anterior es un proceso muy analítico y pausado que hacemos por motivos de ejemplificar los puntos que presentamos más arriba (cómo se mezclan las respuestas fisiológicas, datos y estímulos ambientales-sensoriales, información del contexto y creencias previas y expectativas según el marco mental para juntos generar una interpretación emocional), pero la persona que lo vive no lo hace de manera intelectual, simplemente se siente de cierta manera y asume: "Estoy feliz, alegre, motivado, enojado, molesto, etc., de ser parte de este experimento."

Mlodinow dice sobre las *ilusiones de la certeza emocional*:

When asked to explain ourselves [cómo nos sentimos o por qué nos sentimos como nos sentimos], we engage in a search for truth that may feel like a kind of introspection. But though we think we know what we are feeling, we often know neither the content nor the unconscious origins of that content. And so **we come up with plausible explanations** that are untrue or only partly accurate, and we believe them. Scientists who study such errors have noticed that they are not haphazard. They are regular and systematic. And they have their **basis** in a **repository of social, emotional and cultural information** we all share. [De modo que explicamos muchas veces lo que sentimos de acuerdo a normas sociales y culturales –un marco mental proveniente de nuestra educación social-.] When you come up with an explanation for your feelings and behavior, your brain [aquí podríamos sustituir la palabra "cerebro" y simplemente decir, tu memoria y la *heurística de disponibilidad*] performs an action that would probably surprise you: it searches your mental database of **cultural norms and picks something plausible**. [...] studies suggest we take it: when asked how we felt, or will feel, **we tend to reply with descriptions or predictions that conform to**

²⁷³ Leonard Mlodinow. *Subliminal*. Pág. 184 -185

a set of standard reasons, expectations, and cultural and societal explanations for a given feeling.²⁷⁴

Como vemos, es desde nuestro contexto en gran medida de donde se toman los elementos para dar nuestra interpretación y explicación emocional, y no del fenómeno emocional mismo. Y aún más, es del contexto social de donde gran parte del marco mental se monta. Aquí, el *sesgo de disponibilidad* nos coloca en la posición de tener como únicas respuestas a la mano, generalmente, las de nuestro entorno social. Esto se sumará además con tendencias que veremos en la siguiente sección, como son la "conformidad con el grupo" y la absorción de las "normas grupales". Estos variados elementos agrupados son el *cocktail* perfecto que sostiene las "soluciones falsas" de lo que creemos sentir y de lo que creemos que explica nuestras emociones. Así se sostiene la "ilusión de la certeza emocional".

²⁷⁴ *Ídem*. Pág. 191 ["Cuando se nos pide que nos expliquemos [diciendo el cómo nos sentimos o el por qué nos sentimos como nos sentimos], nos metemos en una búsqueda por la verdad que puede sentirse como una especie de introspección. Pero, aun cuando podemos pensar que sabemos lo que estamos sintiendo, usualmente no conocemos ni el contenido ni el origen inconsciente de dicho contenido. De modo que **llegamos a concluir explicaciones plausibles** que no son verdaderas o son tan sólo parcialmente acertadas, y creemos en ellas. Los científicos que estudian dichos errores han notado que no son aleatorios. Son regulares y sistemáticos. Y tienen sus **bases** en un **almacén de información social, emocional y cultural** que todos compartimos. [De modo que explicamos muchas veces lo que sentimos de acuerdo a normas sociales y culturales –un marco mental proveniente de nuestra educación social-.] Cuando tú concluyes una explicación para tus sentimientos y comportamientos, tu cerebro [aquí podríamos sustituir la palabra "cerebro" y simplemente decir, tu memoria y la heurística de disponibilidad] lleva a cabo una acción que probablemente te sorprendería: explora tu base de datos mental de **normas culturales y elige algo plausible**. [...] los estudios sugieren que creemos en ésto: cuando nos preguntan cómo nos sentimos, o nos sentiríamos, **tenemos la tendencia a responder con descripciones o predicciones que se ajustan a un conjunto de razones estandarizadas, expectativas y explicaciones culturales y sociales para un sentimiento dado.**"]

7º Ilusiones por moldeado, presión e influencia social

Motivaciones, intenciones y creencias relacionadas con el contexto social y dinámicas sociales

En esta última sección revisaremos algunos de los ilusores que están vinculados con nuestro entorno social. Cómo la presencia de los otros y sus acciones influyen en lo que creemos, interpretamos y pensamos.

Crianza social

Socialización y modelaje del individuo dentro de un grupo – Aprendizaje por imitación

Así como en el truco de magia recibimos de parte del mago sugerencias acerca de marcos mentales con los cuales debemos atender y enfocar los trucos que nos va a presentar, al llegar a este mundo recibimos de los que nos rodean una serie de experiencias que nos generan en esa interacción: marcos mentales, sistemas de ideas, nociones y comportamientos. Nuestra interacción con otros es sumamente importante desde el principio ya que la exposición a los otros es la que nos permite ir desarrollándonos, calibrando funciones, modelando y moldeando comportamientos.

La especie humana tiene uno de los periodos de niñez más prolongados. Los seres humanos nacen para continuar su desarrollo tanto corporal como mental y deben, en dicho proceso, adaptarse a una situación muy compleja: el mundo social que les precede aunado al mundo natural. La ventaja que conlleva esta niñez prolongada y la enorme capacidad de aprendizaje de los niños es que no tienen que inventar la rueda de nuevo, pueden “actualizarse” al punto de desarrollo que el grupo que los reciba haya logrado antes de su llegada. Sin embargo esta actualización requiere un continuo proceso de interacción con el grupo que le permita al recién llegado adaptarse a éste, que será y es, SU grupo.

Así pues debemos ir comprendiendo, antes que nada, que lo que creamos ser, nuestra imagen-de-sí o noción de “yo”, no es un producto independiente del entorno y su interacción con nosotros. La imagen-de-sí no se hizo a sí misma de manera independiente, ni vino ya prediseñada, sino que se fue diseñando a lo largo de la experiencia: "who we think we are is much more susceptible to outside influences than we imagine."²⁷⁵

Esto puede quedar aún más asentado si lo vemos en contraste con una crianza sin una dinámica interactiva social. Si un niño desde pequeño no es estimulado de manera social al vivir en aislamiento, pueden arruinársele las oportunidades de desarrollarse socialmente. En 1990 se encontraron unos orfanatos en Rumania en los que se habían dejado gran cantidad de niños a los que sus familias no podían sostener. Los niños recibieron una mínima atención y cuidados, entre los que destaca que no tenían

²⁷⁵ Bruce Hood. *Op. Cit.* Prol. XIV [“quién creemos ser es algo mucho más susceptible a las influencias externas de lo que imaginamos.”]

prácticamente ningún tipo de interacción social (entre otras cosas había aproximadamente un cuidador por cada 30 niños). Los niños, todos menores de 2 años, fueron adoptados por familias británicas. Algunos de ellos fueron estudiados por Chuck Nelson, un psicólogo de Harvard. Nelson les dio seguimiento en su desarrollo y encontró que los niños que llevaban 6 meses o menos en el orfanato se adaptaron y desarrollaron muy bien (aunque con un retraso respecto del desarrollo de otros niños británicos de crianza 'normal'). Pero entre más tiempo habían pasado en el orfanato después de los 6 meses en esos estados de aislamiento más notorias eran las evidencias de un desarrollo más lento y deficiente. En general mostraron grandes problemas para desarrollar lazos y relaciones sociales. "Their ability to fit in socially had been irrevocably ruined by their isolation as infants. [...] what is shocking is how quickly isolation can permanently impair our social development."²⁷⁶

Lo que más va a nutrir nuestras nociones y marcos mentales serán pues los otros que nos rodean, nuestra interacción con ellos y nuestra dependencia de ellos. A lo menos en los primeros años estos vínculos marcarán radicalmente nuestro proceso de desarrollo y por tanto nuestra imagen de nosotros mismos.

Ahora veremos cómo puede ya, este proceso, comenzar la gestación de ilusiones.²⁷⁷ Uno de los mecanismos más potentes a través del cual los infantes aprenden es la imitación. "Early social development begins by copying others, and we continue to do so throughout our lives."²⁷⁸ Pero es a tal grado el nivel de imitación que llega incluso a imitar movimientos "irrelevantes" que incluso un chimpancé no imitaría. Para entenderlo consideremos que un adulto le enseñe a un niño a sacar un objeto de una caja. Si esta caja tiene varios adornos de juguete, y el adulto "manipula" esos adornos de juguete como parte del proceso de sacar el objeto de la caja, el niño imitará todos los movimientos incluyendo los que se hicieron con los adornos de juguete, aun cuando estas manipulaciones de los adornos sean irrelevantes para sacar el objeto. En cambio, en la misma actividad, un chimpancé se limitará a sacar el objeto de la caja, que es el objetivo simple y llano de la tarea, sin imitar todos los otros actos irrelevantes a ese fin (es decir, que el chimpancé no manipulará los adornos de juguete de la caja como lo hiciera el adulto humano). Esta inclinación de aprendizaje por imitación completa nos lleva entonces a imitar a diestra y siniestra, tanto movimientos eficientes como ineficientes. Incluso podemos ya comenzar a sospechar que nos puede llevar a imitar ¡conductas y comportamientos supersticiosos! (que ya tiempo después serán justificados por los sesgos e ilusores que ya conocemos). Esta tendencia de aprendizaje por imitación: "it's a cognitive encoding process at the core of how we learn, and it comes at a cost. Children

²⁷⁶ *Ídem*. Pág. 57 ["Su habilidad para adaptarse socialmente había sido irrevocablemente arruinada por su aislamiento cuando infantes. [...] lo que es impactante es la velocidad con que el aislamiento puede perjudicar de manera permanente nuestro desarrollo social."]

²⁷⁷ Recordemos que estos procesos no son en sí ilusores, sino que, dadas sus naturalezas (como la naturaleza del proceso de imitación que veremos) en ocasiones apoyan fenómenos de ilusión al facilitarlos.

²⁷⁸ *Ídem*. Pág. 70 ["El desarrollo social temprano comienza al imitar a otros, y continuamos haciéndolo a lo largo de nuestras vidas."]

who observe an adult intentionally manipulating an object have a strong tendency to encode all of the adult's actions as meaningful."²⁷⁹

Cerramos este apartado recalcando que la crianza social y el proceso de aprendizaje por imitación no son en sí mismos ilusores sino mecanismos útiles y necesarios de preparación, adecuación y adaptación a nuestro entorno. En primer lugar la naturaleza de estos procesos es la que en ocasiones tiene el potencial de gestar ilusores en nosotros (por ejemplo al provocarnos la codificación, imitación y asimilación de comportamientos supersticiosos que posteriormente se afiancen por medio de sesgos de confirmación en nosotros). En segundo lugar es nuestra consideración de dichos procesos, ya sea ignorándolos o considerándolos irrelevantes y restándoles importancia en cuanto a su influencia en nuestra formación, la que nos lleva a caer en ilusiones de, agencialidad/causalidad, control y confianza pues: 1) tenemos la ilusión de ser más una *causa independiente* de nuestros propios contenidos mentales (marcos mentales, sistemas de ideas, creencias, etc.) y disposiciones de conducta, 2) tenemos por tanto la ilusión de haber tenido y tener más *control* sobre lo que nos conforma, pensamos y somos, y 3) por tanto creemos ser mucho más autónomos e independientes de las influencias sociales, *confiando* entonces en tener una individualidad, independencia y autonomía que no es el caso.

Sesgo de Esfuerzo u Holgazanería

Motivadores por presencia de otros

Este efecto está relacionado a cómo, en primer lugar nos afecta la presencia de otras personas en nuestro desempeño, y cómo a su vez, la persona interpreta situaciones con respecto a cuántos otros están realizando las mismas tareas que ella y en qué circunstancias. Estos detalles tienen peso y modifican el comportamiento y la disposición que tenemos para enfrentar una misma situación.

Para entender esto antes que nada hay que tener presente que la sola presencia de otras personas tiene efectos en nosotros: "The limbic system that controls our behavior responds automatically to the presence of others. [...] When people simply look at us we become aroused by the focus of their attention."²⁸⁰ Esa excitación que nos producen los otros puede en ocasiones, por tanto, hacernos más eficientes y potentes en la realización de una tarea. "Sometimes arousal can improve performance. We run faster, cycle faster, and basically up our game when others are about."²⁸¹ Y por otro lado, la misma presencia y excitación puede provocarnos un entorpecimiento: "When others look at us, our mouths

²⁷⁹ David DiSalvo. *Op. Cit.* Pág. 201 ["es un proceso de codificación cognitiva que está en la base del modo cómo conocemos, y viene con un precio. Los niños que observan a un adulto que manipula intencionalmente un objeto, tienen una tendencia a codificar todas las acciones del adulto como si fueran significativas."]

²⁸⁰ Bruce Hood. *Op. Cit.* Pág. 185 ["El sistema límbico que controla nuestro comportamiento responde automáticamente a la presencia de otros. [...] Ser el foco de la atención de otras personas cuando nos miran nos es estimulante."]

²⁸¹ *Ídem.* Pág. 185 ["En algunas ocasiones la estimulación puede mejorar el desempeño. Corremos más rápido, pedaleamos más velozmente y, básicamente, mejoramos nuestro juego cuando otros están cerca."]

dry up, our voices tremble, and our hands shake- all signs of limbic arousal. These are the butterflies that we get in our stomach."²⁸² De modo que la presencia de los otros por sí misma ya implica un efecto en nuestros estados.

Ahora debemos agregar que la presencia de otros no sólo nos provoca la excitación y modificación del sistema límbico. La situación es que ante otros no somos tan libres e independientes como creemos ser. La imagen-de-sí suele ser bastante individual y considerarse bastante autónoma de los otros, cuando menos en nuestra cultura, y eso es parte de la ilusión del sí mismo: su supuesta autonomía. "When we are in large groups, whatever self we believe we have is swamped by others. The illusion is to assume you are more autonomous than you really are."²⁸³ Efectos de esto ya los vimos más arriba. Por ejemplo, al hablar en público las personas suelen ponerse nerviosas (¿dónde está pues la autonomía de su comportamiento respecto de los otros?), o el hecho de que la gente grite y estimule con su presencia en un estadio puede provocar un mayor rendimiento en un atleta (¿Cómo puede ser que una persona se desempeñe con más ánimo sólo porque otros le ven, o sólo porque otros le hablen y le griten, si no es porque está vinculada en una dependencia y no es tan autónoma?).

Y estas influencias también las podemos ver hacia la dirección de la reducción del esfuerzo. Lo podemos notar por ejemplo en el "N-effect". Se le llama así al efecto que se da cuando una persona pierde el empuje de esforzarse al considerar que entre un número "n" de competidores no podrá destacar. Personas haciendo examen en un salón con otras 10 personas sacan mejores notas y pueden incluso terminar el examen antes que si están en un salón con otras 100 personas o más, en dónde no consideran que sea tan probable que salgan como las más destacadas de entre tantos otros participantes.²⁸⁴ De la misma manera se ha visto que entre más personas halla en un equipo de tirar la cuerda, las personas se esfuerzan menos. "As soon as we blend into the crowd, we no longer feel the need to put in as much effort if it is not recognized. It is only if the group appreciates our effort that we try harder."²⁸⁵

De modo que dependiendo del aprecio y valoración que creamos poder recibir del grupo nos esforzaremos o no, por lo que tenemos que reconocer que nuestro comportamiento y disposición no es autónoma, sino que está vinculada al entorno social. Será fácil considerar pues cómo estas cuestiones pueden "colorear" e influenciar en nuestras decisiones.

²⁸² *Ídem*. Pág. 185 ["Cuando otros nos miran, nuestras bocas se secan, nuestras voces se agitan y nuestras manos tiemblan- todo ello señales de una excitación límbica. Estas son las mariposas que sentimos en el estómago."]

²⁸³ *Ídem*. Pág. 186 ["Cuando estamos en grupos grandes, cualquier tipo de yo que creamos tener es ensombrecido por los otros. La ilusión es el asumir que tú eres más autónomo de lo que realmente eres."]

²⁸⁴ *David DiSalvo. Op. Cit.* Pág. 105

²⁸⁵ *Bruce Hood. Op. Cit.* Pág. 185 ["Tan pronto como nos mezclamos entre la masa, ya no sentimos la necesidad de invertir tanto esfuerzo si éste no va a ser reconocido. Es sólo si el grupo aprecia nuestro esfuerzo que entonces nos esforzamos más."]

Sesgo por sentirse estimado (Ilusión de THOMAS)

Al interactuar con una persona y sentir que esa persona confía en nosotros y nos estima nos provoca a su vez una especie de reciprocidad para con esa confianza y, en consecuencia, una inclinación a sentir confianza por esa persona. A esto David DiSalvo lo llama el circuito THOMAS por sus siglas en Inglés "The Human Oxytocin Mediated Attachment System", es decir, el "Sistema de Vinculación Humano Mediado por Oxitocina". El sistema recibe este nombre debido a que cuando sentimos que confían en nosotros el sistema libera oxitocina, que es un neuroquímico relacionado a las cuestiones de sentirse vinculado, y en consecuencia lleva a confiar y a sentirse en confianza con una persona. El problema con esto es que existen personas que son muy buenas para simular "confianza", y pueden lograr manipularnos de modo que activen nuestro THOMAS y nos veamos compelidos a confiar en ellos de vuelta.

Se puede notar, por ejemplo, que existe una clara relación entre el THOMAS del cliente del pseudopsíquico y el pseudopsíquico.

"Nosotros" y "Ellos"

Categorización y agrupamiento en 'grupos de pertenencia' y 'grupos de no-pertenencia'

Pertenecemos a muchos grupos distintos al mismo tiempo y también, a lo largo de la vida, vamos cambiando los grupos con los que nos identificamos. A algunos dejamos de pertenecer (dejo de pertenecer al grupo de "los creyentes en el mundo psíquico y lo paranormal"), a otros dejamos de pertenecer al comenzar a pertenecer a otros (por ejemplo se deja de pertenecer al grupo de "soltero" y se pasa a pertenecer al grupo de "emparejado"; se deja de pertenecer al grupo de "la tía Josefina" y se pasa a pertenecer al grupo "del padrino Manuel" –como están peleados Josefina y Manuel, miembros de la familia toman partido, y pertenecer a un grupo impide pertenecer al otro y viceversa), y a algunos grupos simplemente pasamos a pertenecer sin dejar otro grupo (de pronto conozco el mundo de la magia de ilusionismo y quiero comenzar a estudiarlo y practicarlo y paso al grupo de los "magos ilusionistas amateur").

Nuestra pertenencia a grupos tiene implicaciones en muchas esferas de nuestros pensamientos, nociones y conductas. Modifica o influencia cosas como el marco mental, el sistema de creencias, expectativas, imagen-de-sí, etc. Pero todo el proceso de agrupamientos comienza con una acción de categorización general: la creación de la noción de un grupo Y la noción de la pertenencia a éste o no. Después se van agregando contenidos a estas categorías creadas (que pueden ser características, rasgos, normas, etc.²⁸⁶).

²⁸⁶ E.g.: "nosotros" somos buenos, "los otros" son malos; "nosotros" somos confiables, honestos, trabajadores, buen equipo, técnicos, etc., "ellos" son tramposos, flojos, desorganizados, rudos, etc.

Para ir haciendo más de “nosotros” este tema, vamos a considerar dos fenómenos de grupo con niños: el experimento de Jane Elliot y el de Muzafer Sherif.

Jane Elliot, maestra de tercer grado, les enseñó a sus alumnos acerca de la discriminación haciendo un experimento. El primer día les dijo que había descubierto que los niños de ojos azules eran en realidad superiores. Debido a esto agregó varios privilegios para ese grupo de niños entre los que se encontraba un periodo de descanso más prolongado y ser primeros en la fila del almuerzo. En el proceso, los niños de ojos azules trataron como menos a los de ojos oscuros que a su vez, asumieron un comportamiento sumiso y además su rendimiento se redujo (y es que evidentemente se “suponía” que eran inferiores, y la profecía no tardó en auto-cumplirse). Al siguiente día, la maestra les informó que se había equivocado y que en realidad eran los niños de ojos oscuros los que eran superiores, de modo que invirtió totalmente los papeles y los privilegios. El resultado se invirtió y ahora los niños de ojos oscuros subieron su rendimiento a la vez que trataron con desprecio a los niños de ojos azules que además bajaron su rendimiento (como era de “esperarse”).²⁸⁷

Nuestro segundo ejemplo es el experimento del Campamento de "Robber's Cave", llevado a cabo en Oklahoma en la década de 1950, e ideado por el psicólogo social Muzafer Sherif. Para este experimento se le ofreció a un grupo de padres la oportunidad de inscribir a sus hijos en un campamento con una duración de 3 semanas en el que investigadores estudiarían el comportamiento de sus hijos en actividades grupales. Así, se llevaron a 22 niños de 11 años, a los cuáles dividieron en dos grupos de 11 niños cada uno. Al comienzo, durante la primera semana, los organizadores tuvieron a cada grupo separado del otro sin informarles de la existencia del otro. Cada grupo de 11 niños creyó ser el único en el campamento. Sus cabañas estaban bastante alejadas de modo que no se percataron de nada. En esa primera semana los niños pusieron nombre a sus grupos y fueron creando canciones y dinámicas propias. De ese modo fue que se conformaron por un lado "Las Águilas" y por otro "Los Cascabeles" (de serpientes).

A la semana de estar ahí se les informó de manera independiente de la existencia del otro grupo y la reacción inmediata de ambos al enterarse fue la intención de retar al otro grupo a competencias. Los organizadores accedieron a organizarlas y a premiar con trofeos y medallas las mismas.

Así se dio el primer enfrentamiento que fue una competencia de tirar la cuerda en la que "Las Águilas" perdieron. Al ir de regreso a su campamento "Las Águilas" escalaron un poste donde se encontraba colocada una bandera de "Los Cascabeles", la bajaron y la quemaron. Después la volvieron a colocar en el poste. Al día siguiente antes de un partido de baseball "Los Cascabeles" encontraron su bandera quemada y, molestos, atacaron a "Las Águilas" cuando éstos llegaron. Los organizadores detuvieron la riña. La noche siguiente "Los Cascabeles" hicieron un ataque furtivo al campamento de "Las Águilas" donde los sorprendieron gritando y rompiendo sus mosquiteros.

En estos dos ejemplos de fenómenos grupales con niños vemos cómo cualquier noción puede ser suficiente para detonar una distinción y la conformación de un grupo (en un caso a partir del color de los ojos se determinaron rasgos, características y propiedades; en el otro a partir de la generación de una identidad provisional de grupo con

²⁸⁷ *Ídem.* Pág. 193 - 194

la creación de un nombre, cantos y dinámicas propias se dieron las suficientes bases para generar una noción de “nosotros” y “ellos” y derivar de ella un espíritu competitivo). Una vez formado un grupo propio, considerado un grupo-interno, aparecen a su vez “los otros”. Todo grupo al que no pertenezca una persona y no sea un grupo-interno será entonces un grupo-externo, un “ellos” u “otros”. Ya para este entonces comienzan a darse categorías, y éstas comienzan a verse cargadas de contenidos (características, rasgos, etc.). De estas identificaciones a las categorías se derivan ciertos fenómenos. Aquello que es propio de la categoría de mi grupo, por ejemplo, se vuelve propio o más propio de mí. Si mi grupo se supone que es superior, yo comparto esas características al ser parte de él y las poseo. De la misma manera, si mi grupo se supone que es inferior, yo comparto esas características y las poseo (como vimos en el caso de los niños discriminados por el color de los ojos que reducían su rendimiento y se comportaban más sumisos). Lo mismo, si el otro grupo tiene –dentro de mi marco mental- la característica de ser inferior, puedo tratar a sus miembros como tales porque todos –se supone- comparten dicha característica, y si los miembros de otro grupo son superiores, me torno sumiso ante cualquiera de ellos.

Profundizaremos a continuación en algunos de estos fenómenos y consecuencias de la identificación con grupos y sus categorías para apreciar con lujo de detalle el nivel en que, muchas veces de manera inconsciente, los grupos y nuestras relaciones con ellos influyen nuestras vidas (marcos mentales, procesos de pensamiento y valoración, consideración de nosotros mismos, los otros y lo otro, etc.).

Normas de Grupo

Un grupo implica una serie de características entre las cuales se encuentra el que sus miembros manejen ciertas nociones, cierto sistema de creencias (tal cosa existe, tal cosa no existe, tal cosa es así, tal cosa es 'asá'), ciertos marcos mentales (expectativas, relevancias, irrelevancias, asunciones, etc.), cierta escala de valores (bueno, malo, preferible, despreciable, indiferente), cierta "visión del mundo"; a todo esto lo podemos referir como "*Normas del Grupo*".

En el momento en que sentimos que hemos pasado a formar parte de un grupo al que queremos pertenecer, las *normas del grupo* son "absorbidas" por nosotros, y comenzamos a interpretar y concebir el mundo con ellas. Es como cuando en el caso del mago ilusionista, aceptamos el marco mental que nos ofrece, y esto nos lleva a esperar ciertas cosas, a poner atención en ciertas cosas, a pensar acerca de la situación y querer explicarnos el truco desde cierta perspectiva.

"[W]e can't avoid mentally absorbing the categories defined by the society in which we live. They permeate the news, the television programming, films, all aspects of our culture. And because our

brains naturally categorize, we are vulnerable to acting on the attitudes those categories represent."²⁸⁸

Otro fenómeno que se da es el de la autorregulación de la *norma de grupo*. Cuando una serie de personas se reúnen y comienzan a formar un grupo, pueden tener distintas nociones de las cosas, pero con el tiempo y la retroalimentación mutua puede surgir una *norma general* para "ajustar" esas nociones. Hay un ejemplo de esto en un experimento realizado por Sherif en el que a un grupo de tres personas les mostraba, en un cuarto oscuro, un punto de luz en la pared. El punto de luz jamás se movía, pero después de un tiempo a las personas les parecía que sí lo hacía por el efecto del movimiento continuo de los ojos (las microsacadas que vimos en la sección 1°). Sherif les pedía que informaran qué tanto se movía el punto de luz. Los individuos de cada grupo comenzaban dando respuesta distintas, pero después de un tiempo las respuestas se iban homogeneizando a un rango específico, de modo que se establecía una *norma de grupo* para el movimiento del punto de luz. Evidentemente el punto no se movía, y además, no había puntos de referencia en la oscuridad, lo cual permitía la ambigüedad y por tanto abría muchísimo las posibilidades para interpretar y generar nociones acerca del movimiento percibido. De hecho, ¡los distintos grupos con los que se realizó el experimento llegaron a *normas de grupo* distintas!²⁸⁹ Otro punto relevante es que la *norma del grupo* prevalecía tiempo después, ya que los individuos, al regresar una semana después a realizar el experimento solos, respondieron ante la pregunta de cuánto se movía el punto de luz con la estimación a la que su grupo había llegado antes.²⁹⁰

Tendencia a conformarse con el grupo

La tendencia a la conformidad es uno de los procesos o efectos que se deriva de querer pertenecer o continuar perteneciendo a un grupo: y más precisamente tal vez, de querer ser aceptado por el grupo. Las normas del grupo son aceptadas, las perspectivas también, las nociones, las creencias, las opiniones. El individuo se conforma a lo que éstas determinen al grado de reprimir en ocasiones su "propia visión" (si es que ésta es contradictoria) hasta disolverla en asentimiento a lo normado por el grupo. Las normas, nociones, perspectivas y creencias del grupo se convierten entonces en las que utiliza la persona para pensar, considerar y juzgar. "It is the group consensus, not the individual

²⁸⁸ *Ídem*. Pág. 156 ["No podemos evitar el absorber mentalmente las categorías definidas por la sociedad en la que vivimos. Ellas permean las noticias, la programación de la televisión, las películas, todos los aspectos de nuestra cultura. Y, ya que nuestros cerebros naturalmente categorizan, somos vulnerables a actuar con las actitudes que dichas categorías representan."]

²⁸⁹ Podríamos hacer la siguiente reflexión-ficción. Podría darse el caso de que dos de estos grupos se encontrarán, y si las circunstancias lo permitieran, podrían incluso llegar a matarse para imponerle al otro la "verdad" de sus 'micro-sacadas' (la "verdad de su 'visión'). Tendríamos la lamentable historia de un genocidio entre los "sacádicos un-centimetrístas" contra los "sacádicos-dos-punto-tres-centimetrístas".

²⁹⁰ *Ídem*. Pág. 166

opinion, that determines how most of us evaluate others."²⁹¹ Y más aún, ¿de cómo nos evaluamos a nosotros mismos!²⁹²

Para notar los niveles a los que puede llegar esta conformidad, tenemos el experimento de Solomon Asch acerca de la influencia de los grupos en los individuos. En este experimento había 8 participantes, de los cuales 7 eran confederados (es decir, eran parte del experimento, pero se hacen pasar por otros participantes comunes) y un participante real. A todos les pasaban unas láminas con 4 líneas, líneas A, B y C y la línea de prueba. Se les preguntaba cuál era la línea de entre A, B y C que se correspondía con la línea de prueba. Se hacían varias pruebas normales en las que todos contestaban correctamente, pero luego se hacía una en la que los 7 confederados contestaban que la línea de prueba se parecía a una que evidentemente no correspondía. Tres de cada cuatro participantes contestaba, en su turno, lo que el grupo había contestado y daban la respuesta errónea. Preferían conformarse que ser concebidos como distintos. "When we conform, it is not so much the power of the group or peer pressure that shapes our behavior, but rather our desire to be accepted. Our need to conform is a powerful force that shapes us and **literally changes the way we think.**"²⁹³

Y sólo es cuestión de reflexionar un poco para notar radicales consecuencias de éste fenómeno. Hemos visto cosas impresionantes como el caso de Wilkomirski que poco a poco se fue sugestionando hasta creer que había sido un niño sobreviviente del holocausto. Hemos visto que la disonancia cognitiva es sumamente incomoda y que la autojustificación cuenta con muchas herramientas para aminorar su incomodidad. Ahora pensemos con estos datos presentes lo siguiente: por seguridad, tranquilidad y bienestar, las personas pueden llegar a buscar y aspirar a una identidad y a una pertenencia. Para ser aceptados, pueden llegar a conformarse con nociones del grupo al que aspiran, aún cuando vean sus los flagrantes errores de dichas nociones. Pero si ver el error y tener que aceptarlo les produce disonancia (no puedo cómodamente aceptar una estupidez, un error o una noción que resulta nefasta a mis actuales criterios), entonces la autojustificación entra y puede generar una gran cantidad de parches y justificaciones con los sesgos de confirmación y ambigüedad interpretativa. A la par que la persona puede hacer una que otra modificación en sus memorias pertinentes (con los sesgos que ya hemos visto en la sección 5°) al grado que la persona **OLVIDE** que eso que acepta está mal, y comience a verlo genuinamente como correcto. Finalmente este proceso podría permitirle a una persona el adaptarse a una sociedad profundamente enferma.

²⁹¹ Bruce Hood. *Op. Cit.* Pág. 193 ["Es el conceso del grupo, y no la opinión individual, la que determina cómo la mayoría de nosotros evalúa a los demás."]

²⁹² Veremos sobre esta influencia en la auto-evaluación en los apartados siguientes: "*Relación o dependencia entre "imagen-de-sí" y grupo de pertenencia*" y "*Auto-prejuicio derivado de la imagen-de-sí definida por la pertenencia*".

²⁹³ *Ídem.* Pág. 197 [las negrillas son mías][“Cuando nos conformamos no es tanto el poder del grupo o la presión del grupo lo que le da forma a nuestro comportamiento, sino, más bien, el deseo de ser aceptados. Nuestra necesidad de conformarnos es una fuerza poderosa que nos forma y que **literalmente modifica el modo en que pensamos.**”]

Relación o dependencia entre "imagen-de-sí" y grupo de pertenencia

Todo vínculo y noción de pertenencia inmediatamente afectará la noción o imagen-de-sí de un individuo. Vimos ya ejemplos al observar cómo los niños identificaban características del grupo con las de ellos mismos. Si el grupo es superior, el individuo crea una imagen-de-sí superior (absorbiendo el rasgo del grupo) y lo mismo a la inversa. Los grupos a los que pertenecemos son, pues, componentes importantes de nuestra propia imagen-de-sí.

Pero esto puede llegar al punto de generar una dependencia a un grupo por sostener una determinada imagen-de-sí, y esto lleva al individuo a estar dispuesto a ciertas decisiones, pensamientos y acciones con tal de sostener una determinada pertenencia (y la respectiva identidad que le posibilita). Sin embargo las personas creen que son autónomas y toman decisiones racionales con base en sus propios e independientes pensamientos porque no son capaces de notar las potentes dinámicas que se dan entre las nociones que sus grupos de pertenencia tienen y las nociones que ellas tienen de sí mismas. No solemos detectar la influencia que la identificación que tenemos con un grupo tiene sobre nuestras tendencias de pensamiento, juicio, valoraciones, elecciones y determinaciones.

Una persona que tenga una imagen-de-sí (o quiera tener una) que esté vinculada a un grupo particular –es decir, que esté ‘identificada’ con él- querrá pertenecer a dicho grupo. Buscará esta pertenencia, y tendrá el inconveniente de que si no logra realizar de manera efectiva esta pertenencia podría padecerlo negativamente. Su particular imagen-de-sí dependiente de la pertenencia podría verse enfrentada al hecho de la no-pertenencia provocándole un episodio de disonancia cognitiva por ejemplo.²⁹⁴ Es por ello que mucha gente está dispuesta a hacer grandes sacrificios de distintos tipos, por ejemplo "people will make large financial sacrifices to help establish a feeling of belonging to an in-group they aspire to feel part of."²⁹⁵ Así, las personas pueden estar dispuestas a adquirir ciertos automóviles o a buscar vivir en ciertas zonas cuyas implicaciones económicas pueden ser desproporcionadas a las finanzas que tengan y, sin embargo, por el solo hecho de pertenecer pueden "apretarse el cinturón". Además en muchos casos no considerarán que lo hacen por pertenencia y dependencia, creerán que buscan lo que

²⁹⁴ E.g.: "Yo creo que soy 'popular y de los mejores en mi área'(*), pero ser así implicaría pertenecer al grupo de los directores y líderes de la misma." A la persona que busca dicha imagen-de-sí dentro de esos parámetros de identidad le provocará disonancia cognitiva el que se vea rechazada o no invitada a acompañar a los 'directores y líderes' de su área, pues si no está con ellos eso pudiera implicar que ella no es como cree o espera ser. La persona cree que ella "es así: '*'", "necesita ser así: '*'", El problema si no logra sus condiciones es que pone en tela de juicio su identificación y por tanto su identidad (identidad en la que ha fincado su sensación de certeza, control y seguridad; y por tanto su sensación de bien estar). De modo que el no pertenecer le comenzará a generar un estado de disonancia porque por un lado querría y pretendería ser de cierta manera, pero por el otro no cumple los requisitos que implican ser así; esa contradicción interna la incomodará y buscará quitársela o reducirla por medio de justificaciones o esfuerzos para garantizar su pertenencia.

²⁹⁵ *Ídem*. Pág. 165 ["las personas harán grandes sacrificios financieros para ayudarse a establecer un sentimiento de pertenencia a un grupo del que aspiran formar parte."]

buscan y quieren lo que quieren por gusto personal (y por decisión libre y autónoma). Por ejemplo si alguien compra un automóvil que está dentro del estándar de los autos de un grupo al que aspira pertenecer o en el que está, y se le pide explicar por qué compró ese carro: "Rarely will someone reply, "This car most closely fits the identity of my social group, and since my identity is derived in part from the group's identity, I bought it.""²⁹⁶

Las personas por tanto aspiran a pertenecer a ciertos grupos y/o pretenden continuar perteneciendo a los que ya creen pertenecer. Para ello están dispuestas a hacer grandes sacrificios. Y esto es porque gran parte de la imagen-de-sí que tienen depende y se monta en estas pertenencias e identificaciones.

Auto-prejuicio derivado de la imagen-de-sí definida por la pertenencia

Los grupos afectan e influyen en nuestra identidad a tal grado que si llegamos a cambiar una pertenencia (intercambiar grupo o simplemente entrar a uno nuevo), ello cambia nuestra auto-identificación, y por tanto, ello cambia a su vez nuestra imagen-de-sí. Tan frágil y mutable es la noción que tenemos de nosotros mismos que un cambio de grupo puede influir en ella de manera radical. Ahora, el cambio de grupo no se da necesariamente al cortar y alejarse totalmente de un grupo, o con la generación de nuevas identificaciones con otros grupos; el cambio de grupos también se da en el día a día entre la diversidad de grupos a las que pertenecemos y con las que nos identificamos en una misma época de nuestras vidas.

Es evidente que podemos pertenecer a varios y distintos grupos. Pero debemos notar que las identificaciones a los mismos no están todas activas todo el tiempo ni las tenemos presentes. Podemos en ciertos momentos activar la noción de pertenencia a uno y no a otros, con la impactante consecuencia de que podemos cambiar de manera increíblemente veloz nuestra auto-identidad, y por tanto nuestra imagen-de-sí, y en consecuencia cambia nuestra disposición, desempeño y comportamiento. Esta influencia final en la calidad de la disposición, desempeño y comportamiento es tan radical, que por ejemplo, en ciertos experimentos realizados con mujeres asiático-americanas, modificó las calificaciones y resultados que conseguían en exámenes de matemáticas sólo por el tipo de grupo al que tuvieran presente que pertenecían. A las mujeres asiático-americanas se las separó en tres grupo distintos que realizarían un examen de matemáticas. A dos de los grupos se los estimuló de distinta manera, previamente al examen, de modo que estuvieran más conscientes y tuvieran más presente una identidad de grupo particular, mientras que el tercer grupo fue de control y no se le propició ningún tipo de identificación específica. A un grupo se le activó más la noción de la identidad 'asiático-americana', que es una categoría sobre la que la sociedad estadounidense suele tener el prejuicio de que los miembros de ese grupo son "buenos en matemáticas". A otro grupo se le activó la identidad de 'mujer', cuya categoría en esa sociedad recibe generalmente el prejuicio de

²⁹⁶ David DiSalvo. *Op. Cit.* Pág. 154 ["Raramente alguien responderá. "Este auto es el que más se ajusta a la identidad de mi grupo social, y, ya que mi identidad se deriva en parte de la identidad del grupo, yo lo compré.""]

que sus miembros son "malos en matemáticas". Finalmente, las mujeres bajo la identificación con el grupo "asiático-americano" ("bueno en matemáticas") salieron con los mejores resultados, seguidas del grupo de control, y terminando las mujeres identificadas con el grupo de "mujeres" ("malas en matemáticas") con los resultados más bajos.²⁹⁷

El activar la pertenencia a un grupo y no a otro puede, en un segundo, modificar nuestra auto-identidad, nuestra imagen-de-sí, nuestro marco mental, y determinar y modificar lo que podemos esperar de nosotros mismos y lo que no, y lo que podemos esperar de los demás y lo que no. Eso pasa en los cambios diarios de identidad que podemos vivir pasando por ejemplo de grupo "padre" a grupo "maestro" a grupo "jefe" a grupo "subordinado" a grupo "civil" a grupo "pareja" a grupo "contribuyente"... cada que ocupamos una situación que nos vincula a un grupo y una categoría, modifica las nociones que tenemos presentes, lo que pensamos, cómo lo pensamos, y cómo lo actuamos, etc. No somos individuos, somos legión, y lo somos no por nosotros, sino por la influencia de las identificaciones que se nos vayan activando en gran medida por los sucesos externos que están gran cantidad de veces fuera de nuestro control.

Favoritismo por miembros de grupos internos y discriminación

Las personas suelen tener la noción, generalmente falsa, de que son más ecuánimes en su trato al resto de las personas de lo que en verdad son, y este fenómeno nuevamente vinculado a la influencia de los grupos sobre nosotros. Una vez hechas las diferencias entre grupos internos y externos, tratamos a los internos de diferente manera que a los externos; pensamos acerca de los miembros del grupo "nosotros" de diferente manera que acerca de los pertenecientes al grupo de "ellos".

De aquí se sigue una tendencia a preferir a los miembros del "grupo interno", y esto se traduce en la disposición que se tienen con ellos. Se evalúan sus acciones y trabajos más favorablemente. Se les favorece en tratos sociales y de negocios. Aquí podemos recordar el experimento de las propuestas de paz mostradas a israelitas en las que siempre tendían a preferir las que creían que eran provenientes de otro israelí mientras que no valoraban tan útiles las que creían que provenían de palestinos (aún cuando todas habían sido escritas por israelís). Ya en ese experimento podíamos notar que tenían un claro sesgo de preferencia por los miembros de su grupo-interno, sesgo que les hacía evaluar como mejores todas las cosas hechas por los que ellos creían ser miembros de su grupo, mientras que evaluaban con menos favoritismo lo que creían que provenía de miembros de otro grupo. Y sin embargo en muchas ocasiones las personas tienden a creer que tratan a todas las demás personas de manera equitativa. "And we do this automatically, regardless of whether or not we consciously intend to discriminate between groups."²⁹⁸

²⁹⁷ Leonard Mlodinow. *Subliminal. Op. Cit.* Pág. 169

²⁹⁸ Leonard Mlodinow. *Subliminal. Op. Cit.* Pág. 164 ["Y nosotros hacemos esto automáticamente, sin importar si pretendemos, conscientemente, discriminamos entre grupos."]

En otro experimento se notó otra particularidad un tanto más inquietante del favoritismo grupal. Se comenzaba haciéndole a los participantes considerarse como parte de un grupo y no de otro dentro del experimento. Luego se les presentaban distintos escenarios, en cada uno de los cuales había una pareja (conformada ya fuera por miembros de su grupo, miembros del grupo externo o un miembro de su grupo y un miembro del grupo externo). En cada escenario se les pedía que repartieran una puntos a la pareja. Los puntos debían otorgarlos al elegir una de entre una serie de distintas opciones que se les daban. Las opciones ofrecían distintas maneras de repartir distintas cantidades de puntos (unas repartían más puntos en total, unas menos puntos en total, unas repartían los puntos que tenían de manera más homogénea y otras de manera más heterogénea).

Uno podría pensar que los participantes tenderían a elegir las opciones que repartieran el mayor número de puntos entre los participantes y de la manera más homogénea sin importar las pertenencias grupales, pero las tendencias de elección no han para nada similares a ésta expectativa. Primero, las personas tienden a elegir la opción de la repartición de mayor cantidad de puntos mejor distribuidos (más homogénea) sólo cuando la pareja se conforma de miembros de SU grupo. Si la pareja se conforma sólo de dos miembros de un grupo externo, las personas tienden a otorgarles una menor cantidad de puntos. Y todo cambia aún más si la pareja se conforma de un miembro del grupo-interno y otro del grupo-externo. Aquí el premiador tiende a preferir el dar más puntos al miembro de su grupo que al otro (lo que era de esperarse), pero **no** en la opción en la que simplemente le otorgue los más puntos posibles al miembro de su grupo! Busca en cambio la opción que presente la mayor diferencia entre los puntos otorgados al miembro de su grupo y al miembro del grupo externo; y esto lo prefieren aún cuando no le den tantos puntos al miembro de su grupo como podrían dárselos eligiendo alguna otra de las opciones.

[A]s a trend, over dozens of individual reward decisions, subjects sought not to maximize their own group's reward but the difference between the reward their group would receive and that which the other group would be awarded. Remember, this experiment has been replicated many times, with subjects pools of all ages and many different nationalities, and all have reached the same conclusion: we are highly invested in feeling different from one another -and superior- no matter how flimsy the grounds for our sense of superiority, and no matter how self-sabotaging that may end up being.²⁹⁹

²⁹⁹ *Ídem*. Pág. 174 [“Como tendencia sobre docenas de decisiones de repartición de puntos, los sujetos no buscaron el maximizar el premio de los miembros de su propio grupo, sino maximizar la diferencia entre el premio que su grupo recibiría y aquel con el que el otro grupo sería recompensado. Recuerde, este experimento ha sido replicado muchas veces, con grupos de sujetos de todas las edades y muchas nacionalidades diferentes, y todos han alcanzado la misma conclusión: estamos altamente enfocados a sentirnos diferentes los unos de los otros –y a sentirnos superiores- sin importar que tan endebles sean las bases de dicho sentido de superioridad, y sin importar que tan auto-saboteante pueda terminar siendo.”]

Sesgos de homogeneidad y heterogeneidad para grupos

Un último sesgo que agregaremos en nuestra observación a partir de la noción de grupos de pertenencia y cómo estos nos influyen. Una vez que pertenecemos a algunos grupos y que ubicamos a otros como externos, las personas tienden a notar muchas más variaciones y diferencias en los miembros de sus propios grupos, y tienden a concebir como más homogéneos y a notar menos diferencias en los miembros de grupos externos. “**Nosotros** somos distintos e individuales, pero todos **ellos** se ven –y son– iguales.” Se entorpece la capacidad de, a primera vista, concebir la variedad y particularidad de los miembros de otros grupos.

Sesgos de Gratitud y Dependencia Económica

El sólo hecho de recibir un regalo por parte de otra persona puede colocarnos en una situación de “querer reciprocitar el beneficio”. Parte de esto ya lo habíamos visto con el efecto de THOMAS, dónde veíamos que una persona que se comporte de modo que nos haga sentir que ella confía en nosotros nos provoca quererle reciprocitar esta confianza. Así pasa con los regalos. Recibir un regalo es contraer a nivel inconsciente una especie de deuda, que puede llevarnos a modificar nuestros pensamientos y asociaciones (y por tanto comportamientos) a favor del “benefactor”.

Un ejemplo ligero lo podemos ver con los Hare Krishnas. En los aeropuertos los Hare Krishnas pedían donaciones y los viajeros se enojaban y evidentemente no donaban nada. Pero después cambiaron de táctica y comenzaron a regalar, antes que nada, una flor. Luego pedían donación e incluso llegaban a vender libros, y la cantidad de viajeros que cooperó aumentó. La cuestión es que una vez que se recibe el regalo, este es seguido por el deseo de reciprocitarlo. Este deseo de reciprocitar el regalo es a su vez seguido por un proceso de autojustificación que edita todo de modo que cualquier acto de apoyo al benefactor quede justificado como una decisión libre e independiente y para nada influida por el regalo inicial. Una justificación podría decir algo más o menos cómo: “No es que me sienta agradecido, es que genuinamente el *benefactor* tiene algo valioso y hay que apoyarlo, y esto es ‘objetivo’ e independiente de que me haya regalado nada, el *benefactor* es bueno independientemente de que me haya regalado nada y lo apoyaré.”

Este efecto de la reciprocidad es muy explotado por los laboratorios médicos con los médicos. Los laboratorios invierten grandes cantidades de dinero para “consentir” a los médicos con regalos y detalles que son “simples gestos generosos e inocentes”. Evidentemente el médico se verá más inclinado, al momento de hacer sus receta, a reciprocitar el gesto de “buena voluntad” (aunado a esto, claro está, que el regalo de la farmacéutica le creó un impacto informativo que le dio un elemento específico a su “heurísticas de disponibilidad”; ahora ante la necesidad de recetar algo para cierto problema le vendrá a la mente lo que tenga a la mano más fácilmente: el producto de la compañía que hedónicamente impactó a nuestro médico con un placercito).

Cosas así se utilizan en política, en negocios, en tiempos compartidos, y demás. Sin embargo nadie suele notar lo impactante que es para el comportamiento el recibir un

regalo... y es que estamos afortunadamente autojustificados y cegados de esta influencia social.

Fuentes de creencias de segunda mano

Fenómenos de "teléfono descompuesto"

Mucha de la información que llega a nosotros y manejamos sobre algo nos llega de manera indirecta por medio de otras fuentes sociales (otras personas, revistas, medios de comunicación, etc.). El no tener presentes las implicaciones en cuanto a la calidad de este tipo de información nos hace vulnerables a aceptar gran cantidad de datos de *dudosa procedencia* con muchísimo más confianza. Sin embargo el problema es que muchas de nuestras creencias las "fundamentamos" en este tipo de información: es decir, en evidencia no recolectada por nosotros (y en muchos casos, tampoco recolectada directamente por nuestros informantes).

Las fuentes de "n"-mano

La baja calidad de la información social se deriva en primer lugar de que desconocemos el grado de lejanía de dicha información con respecto de la fuente original. Es decir, no sabemos si la información que recibimos (la que nos está diciendo tanto la comadre como el profesor como el escritor de esta tesis) es de segunda mano, de tercera mano, de cuarta, quinta, etc. En todo caso, en muchas ocasiones desconocemos incluso la fuente misma. Además debemos agregar que cada nivel de separación extra agrega aún más distorsión y ruido al mensaje.

Las fuentes no son repeticiones

Las personas que nos transmiten un mensaje, no nos transmiten lo que ellas recibieron o les fue dicho o vieron exactamente como lo recibieron. No nos pasan el mensaje como una repetición exacta. También están los límites de la memoria, tanto del interlocutor como la nuestra (en tanto que receptores). En el caso del interlocutor su memoria podrá tener una o más de las miles de distorsiones que ya hemos visto en la sección 5º ("Ilusiones de la Memoria"). En cuanto a nuestra memoria primero tenemos la situación de que tenemos límites en cuanto a lo que podemos almacenar y retener. Y esto se ve afectado a su vez más dependiendo de qué tipo de información nos van a transmitir, ya que si es muy nueva para nosotros, o muy técnica, puede que requiera más recursos de memoria de nuestra parte. Por otro lado hay otro límite que nuestro interlocutor debe tener presente y es que nos puede sobrecargar de detalles, por lo que debe adecuar la información para que sea transmisible. Por lo tanto la información que nos llega viene con cierta variedad de distorsiones.

Pulido, encerado y maquillaje de la información

Las información no se transmite de manera pura, sino que es organizada en una presentación particular. Existen una serie de detalles que se dan en el proceso de comunicación que editan la información tanto en su contenido como en su presentación. Estos son arreglos hechos con diferentes intenciones y costumbres del proceso de comunicación que finalmente tienen un efecto en tanto que modifican la información que recibimos.

Primero que nada, cuando las personas entablan conversaciones, se busca hacer que el encuentro y la dinámica sean "valiosos". Se busca que el intercambio y la interacción tenga un "sentido". Por esto se busca que la conversación sea o bien informativa para el otro, o bien, entretenida (y de ser posible, las dos). ¿Quién entablaría comunicación con alguien que no le va a dar algo a cambio de esa atención (esa energía y tiempo invertidos)? ¿Quién va a entablar comunicación y prestar atención si no va a recibir o bien información relevante, o bien entretenimiento y placer emocional, o bien alguna otra ventaja (cosa que nos llevará de nuevo a 'placer emocional')?

Siendo esto así las personas, buscando agregarle "valor" a la charla, buscan contar una "buena historia", y para ello entonces puede ser que distorsionen la información que tiene que darnos, de modo que esta información quede en una presentación más atractiva: un formato divertido.

La persona además puede enfatizar lo que crea que es el punto importante del mensaje al engrandecerlo (tal vez exagerándolo o aumentando su relevancia o detallándolo más que el resto de la información). Así pues, hay información a la que se le puede pulir y "sacar brillo" por un lado, y el resto de la información que no se considere tan relevante se le puede acomodar de distintas maneras. Recordemos a la amiga psíquica de Brown. Ella agregó mucho énfasis en la parte en que puso sus manos sobre el brazo quemado del muchacho al que le había explotado el boiler enfrente, y le quitó el dolor. La amiga no enfatizó la parte de lo que se hizo antes de que ella colocara sus manos (que se le puso una bolsa de hielos por alrededor de una hora). De hecho, no lo mencionó en absoluto. De este modo no contamos ni nos cuentan todo sino lo que los interlocutores consideran, a sus juicios, que tiene valor informativo y de entretenimiento, y además, que ellos son capaces de ver (pues evidentemente tampoco nos podrán transmitir lo que por sesgos no hayan observado).

Los datos de la información son a su vez simplificados, reduciéndolos en ocasiones a generalidades ya sean positivas o negativas. Por ejemplo, cuando una persona nos cuenta acerca de otra que no conocemos, puede hacerla parecer mucho más carismática o agradable, o bien, mucho más desagradable y molesta. Es más fácil eso que explicar los sutiles y particulares matices de una personalidad con sus pros y contras. Por ello, tal vez, cuando conocemos a esa persona, no es "tan 'x'" como nos lo transmitieron de segunda mano (ni nos da una impresión tan buena, o bien, no nos da una tan mala).

Además en las historias que nos cuentan de lo ocurrido a otros, los protagonistas de la historia suelen pasar al plano principal, y sobre todo suele haber sólo un protagonista principal en torno al cual gira la acción. La historia se pule a su vez de modo

que la relevancia del protagonista se acentúa de mucho mayor manera que la influencia del entorno en el que se encontraba en el ocurrir de los acontecimientos. Esto en ocasiones nos hace recibir información que nos hace concebir una situación que ocurrió de manera sesgada. Dado que en muchas historias (por ejemplo las de triunfo) se exageran los actos individuales de la persona, parece que ésta hizo todo (o casi todo) prácticamente por sí misma, mientras se suele minimizar la relevancia que tiene en un evento narrado la influencia del entorno. El entorno (todo lo que rodea a las personas cuando sucede algún evento o situación) puede tener componentes que sean tanto favorables como desfavorables para que una persona logre realizar algo. Estos componentes pueden influir más o menos, y con independencia de las habilidades y características de la persona, en que ésta logre o no algún objetivo. Sin embargo, como decíamos, estas influencias y la relevancia del entorno suelen disminuirse, y en ocasiones incluso ignorarse, adjudicándole mucho más al protagonista de la historia. Eso nos deja con ideas y nociones equivocada en las que solemos tener mucho menos en cuenta la relevancia del entorno en las situaciones.³⁰⁰

Algunas distorsiones que menciona Gilovich que se dan 'en el nombre de la "informatividad" y del "entretenimiento"' son:

1) Técnica de exagerar cercanía de la información. La persona altera la historia para que parezca más "cercana" al presentarla como una historia que le sucedió a algún conocido y/o familiar suyo, o incluso puede modificarla y decir que le sucedió a ella misma (cuando no fue así): "A un tío mío le pasó que...", "A mí una vez me pasó que...". Con esto se busca aumentar la informatividad y lo entretenido de la historia al hacerla más vívida y concreta por la vinculación con elementos cercanos.

³⁰⁰ E.g., Supongamos una historia de conquista en la que se narre cómo en un viajero va al extranjero y sedujo a otra persona en su viaje. Ésta historia se puede narrar (incluso por él mismo) diciendo que el viajero llegó al otro país, conoció a la muchacha, y la fue seduciendo con sus hábiles y dotes de conquistador. En esa narración puede quedarnos la impresión de que el viajero es un gran seductor y que encantó a la chica. Que todo dependió prácticamente de él y se logró por él (o por la chica). Sin embargo bien podría haber sido el caso que las circunstancias en las que se conocieron la chica y el viajero influyeran en gran medida en que la chica estuviera más susceptible de encontrar al viajero atractivo. Podrían haberse quedado esperando un camión o podría haberse descompuesto un vehículo en el que viajarían muy al principio de conocerse, lo cual habría permitido que pasaran más tiempo juntos compartiendo una actividad inusual. O bien la chica podría estar más susceptible emocionalmente, podría haber pasado por una etapa depresiva en la que sintiera que no le había pasado nada interesante en su vida; o podría estar deprimida por sentirse sola al haber visto a alguna amiga contraer matrimonio y esto la dejó alterada y más "a la búsqueda de pareja". Tal vez el viajero no habría sido tan afortunado y "conquistador" si no se hubieran dado las circunstancias físicas mínimas que les permitieran conocerse más (circunstancias accidentales que los hicieran convivir más tiempo al inicio cuando aún no se conocían), o bien tal vez no habría sido tan afortunado y "conquistador" si la chica hubiera estado en otra disposición emocional (si por ejemplo estuviera demasiado distanciada y distraída por la muerte de un ser querido revalorando su vida sin tener interés alguno en esos momentos en parejas ni nada de índole sexual; o también la chica podría haber recién conocido a otra persona –antes de la llegada del viajero– que le atrajera muchísimo y estuviera "en las nubes" pensando constantemente en ella). De modo que las circunstancias y sus componentes también son relevantes, pero muchas veces son relegados a segundo plano u olvidados y nos quedamos con historias en las que los personajes principales cobran sino toda casi toda la agencialidad de lo ocurrido.

2) Edición y omisión de cualificadores. Dado que las personas de manera general pueden encontrar muy pesado el recibir un dato con muchas especificaciones, se retiran algunas para hacer el mensaje más "ligero" y digerible (hacer el mensaje "light"). Esto pasa por ejemplo con la información científica cuando se publica en medios. Un dato científico puede ser publicado con todas las respectivas notas específicas (lo cual es relevante y natural en el contexto científico). Por dar un ejemplo, digamos que en ciencia se emite algo así "hasta ahora la sustancia 'x' ha probado su eficacia en ratones, y hasta ahora no hemos notado daños colaterales, así que es posible que dentro de poco, cuando tengamos resultados más concluyentes, podamos pasar al estudio en humanos". Los medios pueden "pulirlo" y dejarlo como: "El medicamento ya se ha probado exitosamente en ratones y pronto se comenzarán las pruebas en humanos", editando todas las cláusulas, determinantes y especificidades que en ciencia son bastante importantes.

3) Exageración y sobredimensionado de los hechos. Se agranda la información clave que se quiere transmitir de modo que al público le quede clara. Esto pasa mucho en campañas de prevención o advertencia. También ocurre en situaciones caseras o personales de prevención y advertencia como por ejemplo al advertir a los hijos acerca de evitar algún tipo de peligro. (Mis padres en alguna ocasión, cuando recién entraba en la adolescencia, me previnieron de que en las fiestas tuviera cuidado porque podían violarme. Jamás supe de un caso de ese tipo en todo mi tiro de vida hasta ahora, y no sé si ellos supieran de un caso –tal vez escucharon un dato de segunda mano a su vez...- de ese tipo. El hecho es que exageraron los peligros de no cuidarse en una fiesta para incitarme a tener más precaución al asistir a una: no beber en demasía, no hacer locuras, no confiar sin precaución en recién conocidos, etc.).

4) La persona que nos informa está mal informada y no lo sabe, y cree que está diciendo la verdad. Miente inintencionalmente.³⁰¹

5) Desinformación Intencional. Cuando se informa de algo ficticio pero con la finalidad de buscar una utilidad mayor, supuestamente para el beneficio de todos. Esto ocurre cuando los padres por ejemplo inventan historias para provocar en sus hijos cierto tipo de comportamiento.³⁰²

Medios de comunicación

En el caso de los medios de comunicación se encuentran varias problemáticas, ante todo porque: "Inaccuracies and fabrications propagated by the media are a

³⁰¹ Es el caso por ejemplo del pseudopsíquico autosugestionado.

³⁰² En una ocasión cuando era muy pequeño, mi pierna se atoró en el puente colgante de un juego en el patio de un restaurante. Mi padre me dijo que si no salía tendría que llamar al cocinero para pedirle un machete y cortarla, para poder zafarme. Él dice que en ese momento lo hacía como modo de "motivarme" (siendo ese objetivo la "utilidad mayor") para que me esforzara más por salir, y evidentemente era en tono de broma. Pero para mi edad y sistema de creencias yo, lo que alcanzo a recordar es haber vivido un pánico intenso, haberme traumatizado, y haber terminado estudiando Filosofía.

particularly powerful cause of people's erroneous beliefs, in part because of the reputation much of the media have for objectivity and accuracy, a reputation that is not always deserved."³⁰³

Y uno de los grandes problemas que se encuentra en los medios, sin entrar a las agendas políticas de manipulación de la información, es la cuestión del conflicto entre informar y entretener. "The desire to entertain often creates a conflict for the speaker between satisfying the goal for accuracy and the goal of entertainment. The desire to entertain can sometimes be the stronger of the two, putting the truth in jeopardy."³⁰⁴

Además, en muchas ocasiones, la distorsión y la calidad de la información (aun cuando las personas puedan pensar que se derivan de intenciones personales y otro tipo de influencias de una especie de "libertad" y "voluntad" propias de los medios de comunicación), se deriva de los efectos del contexto circundante que afectan el comportamiento de los medios de comunicación: "Much is said that is not truth. Those who work in the mass media face tremendous pressure to put out a product -to meet a deadline, fill an hour, or generate advertising space. Often the demand for suitable material outstrips the supply of factual stories that are novel and interesting, and the temptation to stretch the truth or lower the standards of objectivity and verification can be enormous. The demand for news is met by an artificial increase in supply."³⁰⁵

Cierre de Parte II

Hemos visto pues, en 7 secciones distintas, una variedad enorme de ilusores que, a distintos niveles y desde diferentes perspectivas: nos sesgan, distorsionan, obstruyen, distraen o construyen obstáculos que nos llevan a ver, concebir y vivir cosas como de hecho no son. A su vez hemos visto cómo no nos damos cuenta de ello.

Gracias a la gran cantidad y variedad de ilusores y sus efectos, que hemos revisados, podemos ver que el problema de la ilusión humana no es pequeña cosa, ni es una cuestión que podamos tomar a la ligera. ¡Y esta cuestión menos se puede tomar a la ligera cuando consideramos que los ilusores no funcionan de manera aislada!

Ahora, bien versados en el mundo de los ilusores (y habiendo previamente conocido el mundo de la magia de ilusionismo, la ilusión y el auto-ilusionismo) daremos paso a unificar las cosas que antes vimos de manera particular e independiente,

³⁰³ *Thomas Gilovich. Op. Cit. Pág. 99* ["Las inexactitudes e inventos propagados por los medios son una particularmente poderosa causa de las creencias erróneas de las personas. Esto se debe en parte a la reputación que muchos de los medios tienen de ser objetivos y exactos, reputación que en muchos casos no es merecida."]

³⁰⁴ *Ídem. Pág. 98* ["El deseo de entretener usualmente crea un conflicto para el hablante entre el satisfacer el objetivo de la asertividad o el objetivo del entretenimiento. El deseo de entretener puede algunas veces ser el más fuerte de los dos, colocando a la verdad en riesgo."]

³⁰⁵ *Ídem. Pág. 99* ["Se dicen muchas cosas que nos son verdad. Los que trabajan en los medios de comunicación masivos se enfrentan a tremendas presiones para sacar un producto –para cumplir con una fecha límite, llenar una hora o generar espacio para anuncios. Usualmente la demanda por material apto supera las reservas de historias fácticas que son novedosas e interesantes y la tentación para exagerar la verdad o para reducir los estándares de objetividad y verificación pueden ser enormes. La exigencia de noticias es resuelta con un aumento artificial de contenidos."]

integrándolo todo ahora de modo que podamos ver la o las implicaciones que podrían seguirse de la existencia y colaboración de estos ilusores en un único efecto más complejo. Veremos la dimensión que podría tener la respectiva auto-ilusión de la vida derivada del trabajo conjunto de los ilusores. A su vez propondremos cuál sea el efecto que este trabajo de observación y estudio pudiera provocar en nosotros. Veremos, pues, cómo la consecuencia de toda esta reflexión podría ser que provocara en nosotros una disposición distinta con respecto al auto-conocimiento, y analizaremos cómo sea esa disposición que culminaremos por llamar estado de “vela”.

Parte III: Sobre la Ilusión de la Vida

"To fool the mind, combine at least two tricks."

-Teller

"Nothing fools you better than the lie you tell yourself."

-Teller³⁰⁶

Proponíamos en la introducción de esta obra, a manera de analogía, que daríamos muchos ejemplos y seríamos exhaustivos en la profundización de los temas del ilusionismo (para hacer del lector un iniciado en magia de ilusionismo) y en nuestro estudio acerca de los ilusores. Hacíamos una analogía en la que explicábamos que esta exhaustividad tenía por finalidad el permitirnos echar diversas pinturas y tinturas sobre el cuerpo del "hombre invisible" para ir siendo capaces de percatarnos de su silueta primero, y luego de más rasgos suyos a mayor detalle. Hemos pues pretendido preparar al lector echando estos diversos tintes y pinturas con cada tema, sección, capítulo y ejemplo, para ir pintando, delineando y cercando la posibilidad de la auto-ilusión.

Ahora que consideramos haber dado suficientes elementos para que el lector este bien versado y preparado en los terrenos del engaño, los sesgos, las distorsiones, los talones de Aquiles, etc., debemos pedirle un nuevo esfuerzo: invitarlo a seguirnos ahora en un trabajo de integración.

En lo que sigue acoplaremos e integraremos distintos puntos que hemos revisado a lo largo de la obra, viendo cómo podrían articularse en lo que llamaremos una *hiper-ilusión*: 'la ilusión de la vida que creemos vivir' y 'la ilusión de quien creemos ser en esa vida'. En gran medida veremos cómo esta ilusión nos llevaría a tener la noción de que somos más autónomos de lo que somos (ilusión de autonomía), creyendo que tenemos mucho más control (ilusión de control) sobre nuestras vidas, pensamientos, juicios y comportamientos creyéndonos ser el origen autónomo-libre-independiente de dichos pensamientos, juicios y comportamientos (ilusión de agencialidad/causalidad). A su vez esto lo creemos mientras tenemos la noción de ser un "yo" o identidad íntegra e individual (ilusión de la constancia de la identidad e ilusión de la constancia de la individualidad) que no es ni radicalmente mutable ni dependiente de identificaciones con el o los grupos de pertenencia. Veremos cómo la ceguera al contraste (ilusión del camuflaje) puede encubrirnos todos los cambios por los que pasamos (la mutabilidad de la identidad) haciéndonos sentir que somos una continuidad mucho más congruente y coherente (que siempre somos "este mismo 'yo' que soy a diario"). Finalmente veremos cómo todo esto se ve encubierto por una última capa: nuestra confianza en nuestro conocimiento que nos dice que no podría ser así (que no podría ser que estemos auto-ilusionados o tan auto-ilusionados). Propondremos que en gran medida nuestro conocimiento y nuestra

³⁰⁶ *"Para engañar a la mente, combina por lo menos dos trucos."*

-Teller

"Nada te engaña mejor que la mentira que te dices a ti mismo."

-Teller

confianza caen víctimas de la ilusión tanto por causa de aceptar los productos de los ilusores anteriores cómo por el efecto del '*sesgo de facilidad de representación*' y el efecto de la '*fluencia cognitiva*': ¿qué será más fácil, creer y aceptar que lo que veo es tal cual lo veo, se me presenta y lo intuyo, o que en cambio que un enorme grupo de ilusores que no soy capaz de ver a primera vista se conjugan en un serie de efectos complejos que generan un proceso de auto-ilusión que no soy capaz de ver ni notar? (¿qué es más fácil, la explicación de que los Reyes Magos Existen o que no? Ya veremos más adelante...).

Terminamos pues confiando en todos nuestros ilusores (en sus efectos) creyendo en nuestras 'intuiciones generales' falsas (que nos llevan a creer de nuestras facultades y capacidades que estas pueden lo que no pueden, y que nosotros somos de tal forma que no es el caso que seamos). Veremos entonces que la última capa que nos mantiene en la ilusión es la ilusión de conocimiento sellada con el broche de oro de la ilusión de confianza. Todos estos procesos ilusorios nos dejarán con las correspondientes imágenes-de-sí en las que confiaremos creyendo en lo que ellas nos reportan sobre nosotros mismos y lo relacionado con "nuestra" vida. Como consecuencia de creer en esas imágenes-de-sí y en esas nociones terminamos creyendo que somos quienes nos somos y concibiendo o interpretando buena cantidad de experiencias en nuestra vida como no son (y buena cantidad de experiencias que no son el caso siquiera³⁰⁷), y por tanto creyendo que vivimos una vida, vida que no es el caso. A la manera en que un sonámbulo en un cuarto sueña estar en un barco en altamar, nosotros en nuestra vida 'soñamos' estar viviendo una vida autónoma, independiente, autodirigida y que autoconocemos bien cuando en cambio estamos profundamente ilusionados. Proponemos pues que nuestra vida, la que está ocurriendo en este "cuarto" que es el mundo (el planeta, país, habitación, cuerpo y circunstancia que son el caso) en muchas ocasiones es distinta de lo que estamos, a la manera de un sonámbulo, 'soñando' que es el caso.

Acto seguido pasaremos a reflexionar cuál sería la consecuencia de hacer estas reflexiones. Consideraremos que éstas nos llevarán en un primer momento a desconfiar, y que la desconfianza sería el primer golpe contra la ilusión al desbalancear, desajustar (y tal vez desbancar) el último sello, la última capa que encubre la auto-ilusión: la ilusión de confianza. Dicha ilusión se rompe al reactivar el estado de sospecha. Veremos cómo el estado de sospecha conlleva a la duda, y ésta a su vez a un estado de atención especial que llamaremos la disposición de "esperar lo inesperado". Veremos cómo este estado es la disposición óptima para detectar ilusiones y evitar caer en ellas, y cómo su continuo ejercicio sería la base natural para una actividad seria y real de autoconocimiento. Finalmente veremos que ese estado no se provoca (ni puede forzarse) sino que surge de manera espontánea una vez fincada la sospecha.

Invitaremos finalmente al lector entonces a considerar que al estado óptimo para el autoconocimiento se llega a través de una de una sospecha, duda y atención especiales que llamamos respectivamente docta sospecha, docta duda y docta atención (que son las que este tipo de reflexiones y las observaciones a las que invitan pueden provocar). Y considerar a su vez que estos son los estados que llevan a la disposición de 'esperar lo

³⁰⁷ ¿Tener la "mano caliente" en el baloncesto llega a ser el caso siquiera? ¿Llega a ser "algo" (más allá de una ilusión)?

inesperado', y que todo esto -docta sospecha, docta duda, docta atención: 'esperar lo inesperado'- podemos considerarlo en su conjunto el estado o disposición de "vela".³⁰⁸ Y con esto invitaremos finalmente al lector a considerar al estado de "vela" entonces como la base, origen e inicio de una actividad firmemente prevenida y preparada de autoconocimiento.

Todo esto nos llevará a presentar, a su vez, por qué es que llamamos al presente trabajo una '*propedéutica para el autoconocimiento*', y veremos la importancia de comenzar el acercamiento hacia el autoconocimiento con una reflexión y trabajo de éste tipo. Concluiremos con ello el presente esfuerzo. Finalmente sugeriremos que estas bases serían continuadas por otro trabajo cuya elaboración proponemos realizar posteriormente, pero que no podría darse sin plantear antes de la iniciación al autoconocimiento a través de la propedéutica.³⁰⁹

Aviso:

En la siguiente sección no agotaremos las posibilidades combinatorias de los ilusores y sus respectivos efectos, por lo cual aquí aprovechamos para invitar al lector a considerar que lo que presentaremos no son las únicas maneras en que los ilusores pueden integrarse. El lector bien puede reflexionar en torno a estos temas y comenzar a encontrar otros vínculos en los que los ilusores se conjuguen generando más ilusiones cotidianas. Dicho trabajo reflexivo sería ya, además, el inicio de una actividad filosófica de autoconocimiento por parte del lector, que derivado de la sospecha, duda y atención comenzaría a generar nuevas observaciones y reflexiones.

Auto-ilusión: creyendo que se es lo que no es el caso

Existen pues una gran cantidad de ilusores en torno nuestro que trabajan a distintos niveles influyendo el armado de nuestras nociones acerca de las cosas de la experiencia de muy distintas maneras. Ya hemos visto además cómo algunos ilusores se vinculan con otros y cómo agrupados pueden crear ilusiones mayores (e.g., la *crianza social por imitación* –no siendo en sí misma un ilusor sino nuestra disposición natural para aprender y adaptarnos al entorno-, puede llevarnos a desarrollar un *comportamiento supersticioso* que después se consolida en nosotros por los *sesgos de confirmación*). Debemos tener esta noción de la ilusión-compuesta muy presente. Recordemos que en el caso de los magos ilusionistas, éstos hacen uso de técnicas y métodos combinados para incrementar el poder de sus efectos. Vimos también que la "lectura en frío" es tan potente porque en realidad se compone de un grupo de distintas técnicas que se suman en un único y poderoso efecto: provocar en alguien la apariencia y creencia de que es de hecho el caso que "*la clarividencia, telepatía o mediumnismo existe y que alguien puede "saber"*

³⁰⁸ En el sentido de "velar" que utilizamos aquí con la carga de ser un estado de "alerta ante el sueño", "alerta ante para no dejarse dormir".

³⁰⁹ Es en el Apéndice B, al finalizar la presente Tesis, que propondremos qué trabajo sería la continuación del natural del a presente propuesta.

cosas de un desconocido por medios para-normales". De la misma manera que en estos dos casos se mezclan métodos, técnicas y procesos en efectos mayores, hemos de considerar que los ilusores al agruparse refuerzan sus efectos unos con otros encubriendo de manera bastante potente las ilusiones que generan provocando efectos ilusorios más poderosos.

Podemos considerar una ilusión producida por un grupo de ilusores trabajando en conjunto como una *híper-ilusión*. Podemos considerar además que pueden darse *híper-ilusiones* cuyos efectos podrían salir de una esfera de espacio y tiempo definidos (un momento particular) y afectar absolutamente todo el tiempo las nociones de una persona (en su cotidianidad a lo largo del día, los días, etc.). La ilusión del mago se queda en el teatro, o en todo caso en la memoria del evento experimentado, pero las *híper-ilusiones* convierten a la vida diaria en un teatro y rara vez se retiran.

¿Y cuál pudiera ser una *híper-ilusión*? La noción del "Yo". La noción de identidad que tenemos: quién creemos ser. Y a su vez la noción de que estamos "viviendo 'nuestra' vida": la vida de ese supuesto "yo".

Hemos visto ya cómo en gran medida nuestra identidad es mutable, modificable e influenciada por el entorno y más aún por el entorno social (las mismas mujeres asiático-americanas cambiaban su desempeño matemático dependiendo de la identidad que se les detonara, ¿recuerda?³¹⁰). Las nociones de grupo y de pertenencia nos moldean, nos definen, nos dan pautas de pensamiento, de sentimiento y de comportamiento; nos dan pautas de interpretación; nos norman. Tenemos pues, en primer lugar, la *ilusión de la autonomía*, pues creemos ser más independientes de lo que realmente somos cuando en gran medida nos hemos *conformado* con el grupo y sus nociones (cualquiera que éste sea). La imitación de los otros ya estaba activa en nosotros desde la más temprana niñez, a través de la cual comenzamos a imitar los movimientos y comportamientos de los otros (y esto de manera grandemente acrítica: chimpancés no copian los movimientos superfluos que los niños humanos –como nosotros fuimos alguna vez– sí imitan, ¿recuerda?³¹¹). De la misma manera no sólo imitamos comportamientos de movimiento corporal, sino también pautas, nociones y patrones de pensamiento (normas, sistemas de creencias, marcos mentales del grupo, etc.). Además agreguemos que pasamos un gran periodo de niñez, en el que estuvimos adquiriendo de todos en nuestro entorno, datos de 2º, 3º, 4º y "nº" mano.³¹² Hemos sido influenciados de múltiples maneras por las personas en nuestro entorno y continuamos siéndolo en tanto que los fenómenos que se derivan de la pertenencia y no-pertenencia nos afectan. Nos llevan a la auto-identificación con los grupos de pertenencia. De ahí nos llevan a absorber nociones de grupo particulares. De ahí a tener nociones de categorías ("nosotros", "ellos", "ojos azules", "ojos oscuros", "piel negra", "piel blanca", "piel morena", "clases socioeconómica baja/media/alta", "familia de abolengo", "altos", "bajos", "mujeres", "hombres", "religioso 'A'", "religioso 'B'", "ateo", "filósofo analítico", "filósofo bioético", "filósofo fenomenólogo", "abogado", "de derecha", "de izquierda", "seguidor del equipo deportivo 'A'", "seguidor del equipo 'B'", "apoyador del

³¹⁰ P.II. 7º, "Nosotros" y "Ellos", Auto-prejuicio derivado de la imagen de sí definida por la pertenencia. [II. 7º.4.4]

³¹¹ P.II. 7º, Crianza Social. [II. 7º.1]

³¹² P.II. 7º, Fuentes creencias de segunda mano. [II. 7º.6]

grupito de la tía Chana en la familia”, “apoyador del grupito del tío Eudiocio”, “consumidor y apoyador de la marca ‘x’ de electrónica y computación”, “consumidor y apoyador de la marca ‘y’ de electrónica y computación”, “etc.”). De ahí a la aplicación de los juicios implicados en dichas categorías a ‘mi persona’ (de modo que se da el auto-juicio que define mi *imagen-de-sí* respecto del grupo), a los ‘míos’ (de modo que se dan los juicios que definen los tratos que debo darle a los miembros de mi grupo –generalmente favorables-) y a los “otros” (de modo que se dan los juicios que definen los tratos que debo darle o “merecen” los miembros de otros grupos –sean favorables, desfavorables, de sumisión ante ellos o de explotación y sumisión de ellos, etc.-). De modo que de las pertenencias y no-pertenencias se deriva todo un sistema de expectativas; un marco mental que me explica qué ver, cómo verlo, cómo tratarlo, cómo pensarlo, cómo sentirlo, cómo actuar y a su vez cómo no verlo, ni tratarlo, ni pensarlo, ni sentirlo y cómo no actuar. De la pertenencia y no-pertenencia se derivan pues disposiciones ideológicas, emocionales y de comportamiento (disposiciones para pensar, sentir y obrar).

Pero esta *ilusión de la autonomía* se ve encubierta y defendida en gran medida por la *disonancia cognitiva* que, antes que permitirnos sentir una incongruencia (que nos creemos autónomos aun cuando nos guiamos por lo influenciado en nosotros por los otros), nos lleva a *auto-justificar* las *normas de grupo* y toda la influencia social que recibimos como si fuera nuestra-propia y libremente elegida. No pensamos que no somos libre-pensadores (cuando el caso es que nuestros pensamientos se ven fuertemente influenciados por los otros). ¡Al contrario! Y esto se puede porque toda disonancia que pudiera darse se mitiga fácilmente con el poder de la *auto-justificación*. Hemos visto, en primer lugar, la enorme habilidad de nuestras facultades para buscar y encontrar patrones para dar “explicación” de lo que queremos dar explicación de modo que aparezcamos como congruentes en nuestras nociones, decisiones, etc. (la pala es para limpiar el cobertizo de la gallina y “por eso” elegí la pala, ¿recuerda?³¹³). Agreguemos que la cantidad de datos es amplia, parcial y está bastante cargada de ambigüedad, y más aún cuando no tenemos criterios claros para definir qué sería un ‘pensamiento propio’ o una ‘intención propia’ o un ‘sentimiento propio’ y qué uno ‘ajeno’ (generado por influencia del grupo). No hay criterio claro para interpretar la predicción de la galletita de la suerte (¿recuerda?³¹⁴), por lo que múltiples cosas pueden justificarse como el acierto de sus predicciones. De la misma manera, no hay criterio claro de qué sea ‘autonomía’, ‘libre pensamiento’, ‘libre sentimiento’ y ‘auto-determinación’; por lo tanto cualquier cosa puede justificarse como tal.

Y para potencializarlo más tenemos todos los *sesgos de confirmación* apoyando esta *auto-justificación*, sesgos que van naturalmente a buscar todas las evidencias confirmativas y a favorecerlas de más, y a ser extremadamente exigentes con cualquier noción que pudiera estar en contra de la noción de autonomía e individualidad

³¹³ P.II. 6°, Auto-justificadores / Auto-complacientes. [II. 6°.2]

³¹⁴ P.II. 6°, Sesgo de Confirmación (parte 2), Ambigüedad de Resultados Relevantes para Confirmación (y refutación). [II. 6°.4.1]

independiente (le van a pedir a cada argumento en contra que deletree "Iztaccihuatl" ¿recuerda?³¹⁵).

Agreguemos a los sesgos de confirmación la influencia de la *facilidad de representación*³¹⁶ y de la *fluencia cognitiva*.³¹⁷ ¿Qué es más fácil, concebir que yo pienso por mi mismo y que soy pues la causa independiente de mis propios pensamientos, determinaciones, inclinaciones, preferencias, juicios y decisiones y que además veo bastante claramente las cosas, o pensar que puede haber un enorme engaño en juego en el que mis propias facultades y capacidades de manera inconsciente se confabulan e interactúan, produciéndome una gran ilusión (de manera similar a como lo hacen en el caso del *pseudopsíquico autosugestionado* que no se da cuenta de que lleva a cabo sin saberlo acciones muy similares a complejas técnicas de "lectura en frío" que dan la apariencia de que quien las usa tiene poderes psíquicos) en la que creo ser más autónomo e independiente de lo que en verdad soy?

Para ilustrar de manera radical el problema de la *facilidad de representación* y *fluencia cognitiva* ante el problema de la posibilidad de la auto-ilusión de la vida, haremos alusión a un diálogo extremadamente cómico entre niño (casualmente llamado Javier como el autor) y su padre cuando éste le revela que los Reyes Magos no existen:

Padre: Los Reyes Magos no existen.

Hijos (Javier): ¿Qué dices?

Padre: Tranquilo Javi, sé que no es agradable enterarse.

Hijo: ¿Estás loco? ¿Entonces quien me trae los regalos todas las navidades? ¿He?

Padre: Tu madre y yo Javier. Compramos los regalos en una tienda y por la noche los dejamos debajo del árbol.

Hijo: ¿Mamá y tú? ¿Estás mal de la cabeza? ¿Me estás diciendo en serio que mamá y tú se encargan de repartir de todos los niños del mundo?

Padre: No, a ver...

Hijo: ¡Y no solo de repartirlos, de comprarlos! ¿Quién te crees que eres muerto de hambre? ¡Por eso eres un muerto de hambre, porque te gastas todo en regalos!

Padre: No es así Javier, tranquilízate. Los padres de cada niño se encargan de comprar los regalos, ¿lo entiendes ahora?

Hijo: ¿Que si lo entiendo ahora? ¿Me estás diciendo en serio que existe una conspiración a gran escala, una conspiración global en la que participan todos los padres del planeta para hacer creer a sus hijos que sus regalos son entregados por unos seres imaginarios?

³¹⁵ P.II. 6°, Sesgo de Confirmación (parte 2). [II. 6º.4]

³¹⁶ P.II. 6°, Sesgo de Facilidad de Representación. [II. 6º.5]

³¹⁷ P.II. 6°, Sesgo de Facilidad de Representación, Fluencia Cognitiva. [II. 6º.5.1]

¿Te estás oyendo hablar? ¿No has oído hablar de la Navaja de Ockham, qué explicación es más sencilla, los Reyes Magos o la Gran Conspiración?³¹⁸

Desde el marco mental (de referentes y expectativas) de Javi, la explicación de lo que de hecho es el caso resulta enormemente compleja, complicada y contra intuitiva ya que para su respectivo marco mental dicha explicación no tiene *fluencia cognitiva* ni mucho menos *facilidad de representación*. Así mismo podríamos nosotros estar en una situación similar, en la que la temática que estamos analizando resultara ajena y rechazable por el mismo problema de *facilidad de representación* y *fluencia cognitiva* debido a nuestros actuales marcos mentales y sus respectivas intuiciones. Y es que, ¿qué es más fácil, creer que “yo” dirijo libremente mis propios pensamientos, controlo mis contenidos mentales (juicios, creencias, expectativas, confirmaciones, etc.) y tomo mis propias decisiones (juicios y determinaciones) de manera libre y autónoma, o creer en la “gran conspiración” de ilusores en la *gran ilusión*?

Sabemos además que tenemos la tendencia a buscar los *por qué*s de las cosas importantes. Necesito un *por qué* de mis pensamientos y actos. Si yo tengo pensamientos o tomo decisiones, si tengo determinaciones e inclinaciones, la respuesta más fácil (por *facilidad de representación* y *facilidad cognitiva*) es que la causa de ellas sea yo mismo, como individuo independiente y autónomo, claro está. Eso además, afortunadamente, relaja mi ansiedad porque me hace sentir en control. Ya tengo un *por qué*, **Y** yo soy la *causa*, **Y** yo estoy en *control*; nadie ni nada externo me controla ni a mí ni a mis decisiones ni mis pensamientos. Así como los jugadores en juegos de azar creen que pueden controlar los resultados y esto les da tranquilidad y confianza³¹⁹ (aunque esta tranquilidad y confianza es en nada, pues no existe manera de que controlen el resultado y por tanto no controlan nada); de la misma manera uno puede llegar a pensar que ante el azar de información e influencias sociales que lo impactaron a uno, de cualquier manera uno es el que tiene el control de lo que piensa y de que piensa en lo que quiere y de que quiere lo que quiere por sí mismo... Y esto puede creerlo aún cuando jamás ha elegido qué pensar, porque todo nos ha sido dado, y veamos por qué:

1) No elegimos las estructuras cognitivas que tenemos, 2) no elegimos el contexto ambiental en el que naceríamos (tanto material como social), 3) no elegimos la instrucción y educación que recibiríamos (moral, religiosa, científica, lógica, mágica, supersticiosa, cultural, artística, técnica, etc.), 4) no elegimos qué íbamos a imitar de los que nos rodeaban y qué no (pues no elegimos a quienes nos rodearon y en qué momentos y qué hicieron mientras estuvieron presentes), 5) no elegimos qué grupos iba a haber en nuestras inmediaciones y a cuales perteneceríamos y a cuales no (los niños del campamento Robbers Cave no eligieron el grupo al cuál pertenecerían ni al cuál se enfrentarían después ¿recuerda?³²⁰), 6) no elegimos cómo las circunstancias se iban a

³¹⁸ El diálogo ha sido editado por mi, pero aparece en un corto de Alberto González Vázquez disponible en: <http://www.youtube.com/watch?v=iK3ltugBE2M> (a 30/Nov/2013).

³¹⁹ P.II. 6º, Ilusión de Confianza (parte 2), Ilusión de Control. [II. 6º.6.7]

³²⁰ P.II. 7º, "Nosotros" y "Ellos". [II. 7º.4]

mezclar con nuestros sesgos de confirmación³²¹ y asimetrías confirmativas (hedónicas, de definición ambigua, etc.³²²), ni cómo las circunstancias iban a reforzarnos ciertas conductas y no otras (*condicionamiento operante y clásico*³²³; incluye entre otras cosas desarrollo de adicciones y compulsiones), 7) y además recordemos la *heurística de la disponibilidad*³²⁴: no podemos pensar más que en lo que tengamos disponible y a la mano. De modo que nadie elige en qué piensa y qué quiere y qué siente... como nadie elige si sale Águila o Sol en un volado. Y sin embargo la *ilusión de causa*³²⁵ y la *ilusión de control*³²⁶ hacen parecer que tenemos el control y la libre decisión en estas cosas.

Todo esto nos va acercando ya a la *ilusión de conocimiento*, pues si una persona cree que ella misma es, desde una libertad y autonomía, la causa de sus decisiones y cree que tiene control de lo que piensa, decide y hace y cómo lo hace; y a partir de esto cree que se conoce, ¿a quién conoce? ¿Quién o qué es eso que conoce? Conoce una imagen-de-sí y una serie de nociones de sí misma que no están del todo vinculadas con lo que de hecho ella es y hace. Si me percató de esto en mí, evidentemente la cuestión es que “creo que conozco mucho más de lo que conozco” y “creo que me conozco cuando no lo hago”. En resumen “creo que conozco lo que no conozco” mientras que “conozco lo que no soy”. En el caso que estamos viendo mi conocimiento lo creo ser independiente, creo saber cosas propias, cuando lo que sé es lo que por *heurística de disponibilidad* he podido llegar a conocer y tengo presente para explicarme las cosas. La persona cree que su conocimiento es mucho más amplio y profundo, y que su conocimiento es mucho más independiente y autónomo.

Todo este proceso de ilusores e ilusiones, como vamos viendo, van generando falsedad tras falsedad, pero las hacen pasar por conocimiento (“soluciones falsas” ¿recuerda?³²⁷). Le va llenando de falsos conocimientos a la persona: cree que se conoce, cree que sabe lo que puede y lo que no, cree que sabe lo que hace y lo que no.³²⁸ Así llegan las personas a “conocer” su autonomía, y básicamente, “se conocen a sí mismas” (así lo creen). Y esta gran ilusión deja totalmente tranquila y satisfecha a la duda, la sospecha y la incertidumbre dando lugar a que se geste otra gran ilusión: la *ilusión de confianza*.

Hay personas que confían rotundamente en sí mismas y jamás dudan de lo que creen, de lo que piensan, de lo que sienten y de lo que son (o más bien, de lo que creen que son). Se creen sobre la media, se creen razonables, se creen justas, se creen buenas, se creen vivas, se creen... despiertas. Y en todo caso, las personas que se

³²¹ Tanto formales (P.II. 4º, Sesgo de Confirmación (parte 1) [II. 4º.4]) como motivacionales (P.II. 6º, Sesgo de Confirmación (parte 2) [II. 6º.4]).

³²² P.II. 6º, Sesgo de Confirmación (parte 2). [II. 6º.4]

³²³ P.II. 6º, Comportamiento Supersticioso. [II. 6º.8]

³²⁴ P.II. 4º, Heurística de Disponibilidad. [II. 4º.7]

³²⁵ P.II. 6º, Ilusión de Confianza (parte 2), Ilusión de Agencialidad (causalidad). [II. 6º.6.6]

³²⁶ P.II. 6º, Ilusión de Confianza (parte 2), Ilusión de Control. [II. 6º.6.7]

³²⁷ P.I. Estrategias de Ocultamiento, Despistración Psicológica, Reducción de la Sospecha, Sospecha Desviada. [I.8.2.2]

³²⁸ Un personaje famoso dijo: “Perdónalos, no saben lo que hacen.” ¿Por qué sería?

sienten por debajo de la media, también confían en ese juicio suyo (que son menos que la media) y en sus juicios sobre sí mismas (que son malas, que no pueden, que son fracasos, etc.). En conclusión confían en la *imagen-de-sí* que creen tener; ¡finalmente e irónicamente las personas que se sienten por debajo de la media y no confían en sí mismas, confían en sí más de lo que creen al confiar en la veracidad de su propio juicio de sí mismas!

Y así, gran cantidad de personas tienen la firme confianza de que son individuos, y confían en su *imagen-de-sí*. Y confían en esa imagen como propia aún cuando hemos visto que ésta es enormemente influenciada por el grupo, y que además, no sólo es influenciada por la pertenencia a "un" grupo, sino a la intermitente pertenencia a múltiples grupos. Cuando cambia la afiliación a uno cambia inmediatamente la auto-identificación y con ella la *imagen-de-sí* y sus contenidos y referentes. De modo que eso que conciben como un "yo" o "*si mismo*", eso que creen ser, es constantemente mutante e inestable. "Sobre quienes se bañan en los mismos ríos afluyen aguas distintas y otras distintas."³²⁹ Nos bañamos en el mismo río de contextos, de personas, y más aún... el más constante río en nuestra experiencia somos nosotros mismos (iniciando por nuestro cuerpo, siempre el mismo). El río de nosotros mismos nos baña a cada instante con otras y otras aguas de identificaciones y de *imágenes-de-sí* que "nos bañan" con sus respectivas prerrogativas, nociones, disposiciones y comportamientos. La ilusión que tiene las personas es de ser personas íntegras, cuando en realidad son multiplicidades mutantes (de aguas y aguas distintas). Pero esta multiplicidad y mutabilidad no se nota y para entender cómo es que no notemos lo mudables y múltiples que somos es tan sencillo como recordar algunas de las ilusiones que más explotan los magos ilusionistas:

Recordemos primero la famosa *ilusión del camuflaje*. El camuflaje funciona porque nosotros (como muchos otros animales) tenemos *ceguera a la falta de contraste*.³³⁰ Si no notamos contraste no distinguimos cosas en la visión. Ahora debemos llevar esta ceguera al contraste más allá de sólo la visión ocular: si no notamos contraste en nuestros estados internos, en nuestras nociones de nosotros mismos, en nuestras identidades o *imágenes-de-sí*, en nuestros comportamientos y disposiciones, etc., no distinguimos cambios y sutilezas y muchas cosas respecto de nosotros mismos nos pueden pasar desapercibidas. Desde esta perspectiva personal no tenemos una atención fina y entrenada, de modo que no podemos darnos un seguimiento detallado a lo largo del transcurrir del tiempo. Nos distraemos constantemente. Y además en general todo lo que nos ocurre presenta ciertas continuidades (mismas personas, experiencias similares, rutinas similares, pensamientos similares, sentimientos similares, reacciones similares). El cambio de un día a otro suele ser muy poco brusco en cuanto a cambios (para nuestros no-entrenados "ojos") de modo que *no hay un gran contraste*. De entrada, constantemente recibimos el mismo nombre y nos hablamos con la "misma" voz mental (en nuestros pensamientos). No parece haber grandes contrastes en nuestra vida de modo que muchas cuestiones y aspectos propios pueden, por esa falta de contraste aparente, estar camufladas a nuestra posibilidad de percatarnos de ellas.

³²⁹ Heráclito. 22 B 12

³³⁰ P.II. 1°, Ceguera por falta de Contraste. [II. 1º.5]

Pero parte de que no parezca haber un gran contraste se debe a su vez a la *ceguera al cambio*. La gente no detecta los errores de continuidad en las películas³³¹ porque 1) suelen ser pequeños y 2) su atención está en otro lado, esperando lo esperado (y no lo inesperado), y *lo esperado es una continuidad*. Lo que espera ver la gente es una continuidad coherente y congruente en la película del cuadro anterior al cuadro siguiente. De este mismo modo una persona no nota los propios cambios que acontecen en uno mismo continuamente porque 1) suelen ser pequeños y 2) su atención está en otro lado, esperando lo esperado según sus ideas, nociones y expectativas. Y la persona espera encontrarse con una continuidad de sí misma pues tiene las expectativas de su noción de ser "un individuo íntegro". Y en todo caso, cualquier discrepancia que llegara a darse, cualquier cambio que lograra resaltar, muy fácilmente puede ser editado, modificado y diluido por toda la batería de ilusores. Y la ilusión de ser "uno" se incrementa porque, ¿con qué nos compararíamos o con qué buscaríamos contraste para notar nuestras multiplicidades y cambios? ¿Con el pasado? ¿Con alguna imagen nuestra del pasado? Pero, ¿de qué nos serviría si nuestra memoria tiene tantas fugas, distorsiones, puntos ciegos y sesgos, y el pasado mismo puede además ser acomodado al presente³³²?

La *transitoriedad*³³³ puede hacernos olvidar eventos que no sean relevantes para nosotros actualmente. Y no será relevante todo lo que sea distinto a nuestras expectativas de nosotros mismos, y por tanto es fácil que sea olvidado y pasado por alto como pasó por alto la amiga de Brown que antes de poner sus manos "psíquicas" sobre el brazo quemado de aquel accidentado por el accidente de boiler, ya le habían puesto hielo y nieve por una hora... pero eso ella no lo notó porque para ella no era relevante (sesgo de confirmación)³³⁴, y mucho menos lo recordó después (ausentismo atencional de la memoria³³⁵)... así nuestra identidad no notará en el pasado lo que para nosotros no sea relevante y la *transitoriedad* lo puede borrar.

A esto podemos agregar los *sesgos de memoria de egocentrismo, de consistencia y de cambio*³³⁶ que pueden editar el pasado y pulirlo de modo que nos quede la versión más conveniente y autocomplaciente. Esto aunado con la *sugestionabilidad*³³⁷ puede provocar las "*imaginaciones infladas*"³³⁸ que con el tiempo pasen a formar parte de los registros mentales. Podemos tener toda una estructura de memoria con los "parches", agregados, modificaciones, ediciones, cortes y omisiones que permitan que todo "*cambio*" que nos haya acontecido, que todas las multiplicidades que hemos sido (identidades distintas, variedad de ideas, sistemas de creencias, marcos mentales, tendencias de comportamiento, decisiones, sentimientos, etc., que incluso lleguen a ser radicalmente contradictorios unos con otros), sean adecuadamente camuflados, de modo que quedemos sin contraste, ciegos al cambio de todo lo que ha sido (hemos sido) creyendo

³³¹ P.II. 2°. [II. 2º]

³³² P.II. 5°, Sesgos, (Sesgos de la Consistencia [II. 5º.6.1] y Sesgos del Cambio [II. 5º.6.2]).

³³³ P.II. 5°, Transitoriedad. [II. 5º.1]

³³⁴ P.II. 6°, Sesgo de Confirmación (parte2). [II. 6º.4]

³³⁵ P.II. 5°, Ausentismo Atencional. [II. 5º.2]

³³⁶ P.II. 5°, Sesgos, (Sesgo de la Consistencia [II. 5º.6.1], Sesgo de Cambio [II. 5º.6.2] y Sesgo Egocéntrico [II. 5º.6.4]).

³³⁷ P.II. 5°, Sugestionabilidad. [II. 5º.5]

³³⁸ P.II. 5°, Memorias para excusar el presente. [II. 5º.7]

que "siempre hemos sido la misma persona", y más aún, que siempre "somos la misma persona", ciegos a todo cambio (o al menos a concebir cambios radicales que podrían provocarnos una conflictiva disonancia cognitiva). Al fin y al cabo, ¿siempre nos han llamado por el mismo nombre no es así?

De este modo entonces puede darse la gran ilusión de la identidad, del yo que creo ser y de la respectiva vida (de ese "yo") que creo estar viviendo. Y la cereza en el pastel, como ya lo hemos visto, es la *ilusión de confianza*. Esta vuelve el velo de la ilusión impenetrable pues es la persona misma la que está convencida de la veracidad de su sueño. "*Nothing fools you better than the lie you tell yourself.*" El mago ilusionista Teller, como todo buen mago, sabe que no hay mejor manera de dejar imposibilitado a un espectador de descubrir un truco que inducirlo a que llegue por sí mismo a una "solución falsa"; el mago más elegante no sugiere directamente, induce al espectador a que éste por sí mismo se dé a sí mismo la "solución falsa", ya que la despitración más grande es la provocada por uno mismo.

Y finalmente, si cualquier duda llegará a asomarse sutilmente, prontamente podría ser despachada por el *sesgo por necesidad de certidumbre*.³³⁹ Toda persona bien podría encontrar el considerar la posibilidad de la auto-ilusión de sí misma como una cosa tremendamente incómoda, ya que le pondría en contradicción y tela de juico todo lo que cree de sí misma y de la vida (tanto la que vive como la que cree que ha vivido). En la película *Matrix*, el personaje principal, Neo, es 'despertado' y desconectado de un mundo creado por computadoras que lo tenían viviendo en un mundo de "realidad virtual" una vida ilusoria. Después de ser desconectado se le muestra la realidad del mundo que desconocía por haber estado viviendo hasta ese momento en una ilusión, y ante esa revelación sufre un shock. Es tan impactante para él lo que se le revela que comienza por rechazarlo rotundamente, entra en shock al no poder rechazarlo y se marea, vomita y termina por desmayarse. De este modo vemos que la necesidad de certidumbre puede entrar en una muy fuerte disonancia cognitiva tremendamente incómoda si se la lleva repentinamente a un estado radical de incertidumbre, pues se le arranca a la persona su estabilidad emocional al arrebatarle su noción de control, seguridad y por tanto bien estar (nociones que desde su perspectiva no concibe y no se percata que son falsas, y que estaría mejor si renunciara a ellas). En dicha película el personaje Morpheo (no accidentalmente lleva el nombre del dios del Sueño) advierte a Neo que algunas personas que siguen conectadas a la *Matrix* están tan fuertemente apegadas y son tan dependientes del sistema de la Matrix que incluso lucharían por protegerlo. De la misma manera nuestra necesidad de certidumbre puede llevarnos a estar tan fuertemente aferrados en dependencia emocional a nuestras ilusiones y la respectiva sensación de control, seguridad y bien estar que nos brindan, que incluso lucharíamos con todos nuestras facultades (ilusores de autojustificación, sesgos de confirmación, sesgos de memoria, etc.) para protegerlo.

Así pues todos los ilusores trabajando juntos pueden armar la *híper-ilusión* de un sueño completo, de una vida de fantasía en la que creo saber quién soy, saber qué puedo, saber qué hago, saber qué esperar, *saber qué es de hecho el caso respecto de*

³³⁹ P.II. 6°, Sesgo por necesidad de Certidumbre. [II. 6º.9]

mi, mi entorno y el mundo. Lo más importante es que confiando en la *híper-ilusión* y todos los productos de ésta se sella totalmente el hechizo, el encantamiento (recordemos que el encubrimiento mortal en un truco de mago ilusionista es reducir la sospecha totalmente ante la tranquilidad de tener una "solución" -siendo esta en verdad una "solución falsa"-, y recordemos a su vez que el más grande encubrimiento para las ilusiones de los ilusores es el creer en la falsedad producida por éstos). Al encubrirse de esta manera el efecto ilusorio por su último encubrimiento llamado ilusión de confianza, la ilusión de la vida queda instaurada, y esta suerte de Genio Maligno (o mago ilusor) creado por el trabajo conjunto de los ilusores tiene garantizado que jamás van a despertar de su efecto los que confían ya que no sospechan nada; tiene garantizado que jamás buscarán hacer nada siquiera porque están conformes. Conformes con la *norma del sueño* aceptan dormir, aceptan no cuestionar seriamente y aceptan llegar ciegos al día de sus muertes, como todos los hombres brillantes que murieron sin saber de su punto ciego del ojo, ¿recuerda?³⁴⁰

Esperando lo Inesperado

Comenzaremos el cierre de nuestra propuesta haciendo un recuento de cómo hemos llegado aquí: hemos hecho un gran viaje desde el mundo del ilusionismo al de la auto-sugestión y auto-ilusionismo. En este camino pasamos por el arte de la magia, el mago, los métodos y efectos mágicos, las *despistracciones* físicas y psicológicas, los mentalistas, la "lectura en frío", los charlatanes y el engaño, los auto-sugestionados y el auto-engaño y la posibilidad de la auto-manipulación inconsciente. De ahí hemos pasado a adentrarnos en nuestra capacidad o disposición para la ilusión. Dedujimos de la existencia de las ilusiones la de los ilusores. Acto seguido pasamos a profundizar en estos ilusores, puntos ciegos, "talones de Aquiles", heurísticos, sesgos y distorsionadores (desde los sensoriales hasta los de interpretación y procesamiento abstracto, tanto impersonales como personales, motivados y sociales). Vimos un punto clave de los ilusores: su natural invisibilidad y por tanto la "ceguera a la ceguera" en la que *no nos percatamos* del funcionamiento de los ilusores y por tanto tomamos lo que nos presentan o dejan ver como lo que de hecho es el caso. Vimos a su vez, como consecuencia básica de creer en la falsedad del ilusor, el tener las "intuiciones generales falsas" (la ilusión de confianza, de atención y la ilusión de conocimiento) que nos llevan a creer que nuestras facultades y capacidades hacen cosas que de hecho no hacen (que nuestra memoria es exacta, nuestra atención buena y abarcadora, nuestra identidad solida, consistente e integra, nuestras decisiones, disposiciones y determinaciones autónomas, etc.). Finalmente hemos considerado el potencial de los ilusores para el trabajo en conjunto en las *híper-ilusiones* considerando la posibilidad de la auto-ilusión del sí-mismo y por ende de la vida que crea estar viviendo ese sí-mismo.

Todas estas son bases para considerar que la noción de que podemos estar dormidos y soñando puede ser el caso. Y ahora debemos reflexionar, ante esta situación

³⁴⁰ P.II. 1°, Punto ciego del ojo y auto-relleno de ese espacio. [II. 1º.1]

y perspectiva de que pudiéramos estar auto-ilusionados y de que ahora comenzamos a considerar dicha posibilidad, qué implicaciones puede haber para nosotros. Debemos reflexionar cómo esta información que hemos recibido puede afectar la relación que tenemos o que podemos llegar a tener con nuestra experiencia y por tanto con la posibilidad en ésta de nuestras propias auto-ilusiones: ¿cómo me puedo relacionar con mi experiencia en tanto que ésta puede estar conformada en buena medida por ilusiones provocadas por ilusores cuyo funcionamiento muchas veces ignoro?

Analizar lo anterior nos llevará a reflexionar en torno al siguiente tema: “¿qué disposiciones podemos adoptar ante el estado de ‘sueño’/auto-ilusión? Consideraremos que son básicamente la disposición de la sospecha y la de la duda en su calidad de docta sospecha y docta duda, y que la importancia de éstas estará en el modo en que éstas a su vez influyan la calidad de nuestra atención. ¿Cómo nuestra atención puede verse modificada o potenciada respecto y ante las auto-ilusiones, a partir de la disposición de sospecha y de duda? Veremos que esto provoca un estado de “esperar lo inesperado”, y que este es el estado que permite prevenirse, detectar y vadear los efectos de los ilusores. El estado de “esperar lo inesperado” será la disposición de la atención que fundará la base natural de la disposición misma para una actividad de autoconocimiento que pudiera efectivamente tener la capacidad de desnudar las ilusiones y permitirnos ‘despertar’ de sus efectos (al comprender en primer lugar los “métodos” de sus “trucos”). Veremos finalmente que este estado de “esperar lo inesperado” es, en conclusión, el estado óptimo para el autoconocimiento.

Primeramente, ¿por qué había que comenzar sugiriendo la posibilidad de la auto-ilusión y el mundo del ‘sueño’ cómo lo hicimos? En el caso de la magia de ilusionismo: “[T]he spectator will accept things as presented until given reason to suspect otherwise. In many cases, this can mean that **the spectator will accept something to be the case when it is not, simply because the idea that it might not be true had never occurred to him.**”³⁴¹ De modo que como espectadores de la experiencia de vida no tendríamos, de la misma manera, razón alguna para sospechar a menos que se nos diera alguna razón. Y esto en consecuencia nos podría llevar a aceptar (tal cual como si fuéramos espectadores de un espectáculo de magia de ilusionismo) que lo que se nos presenta es el caso tal cual se nos presenta simplemente porque la idea de que no fuera así jamás nos había ocurrido. Por tanto vemos que el primer paso que debíamos dar era sugerir la consideración de la posibilidad del ‘mundo de sueño’ y de la ‘auto-ilusión de la vida’ para dar una razón, por escueta que fuera, para despertar la duda (por pequeña que fuera). Pero sólo presentar la duda no hubiera sido suficiente.

Sin un fundamento certero para plantear la duda respecto al ‘sueño de la vida’ esta no tiene la necesidad siquiera de presentarse como una pregunta que genuinamente nos pese y resintamos (es decir, no tiene porqué impactarnos e interesarnos a un nivel vital,

³⁴¹ *Peter Lamont & Richard Wiseman. Op. Cit.* Pág. 73 [“El espectador aceptará las cosas como le sean presentadas hasta que se le den razones para sospechar lo contrario. En muchas ocasiones, esto puede significar que **el espectador aceptará que algo es el caso, cuando no lo es, simplemente porque la idea de que podría no ser el caso jamás se le había ocurrido.**”]

no tiene porqué pasar para nosotros a ser algo más que un ‘canapé intelectual’ y un juego ‘ideológico y literario’). Por lo mismo las consecuencias de la duda tampoco tienen que pasar a interesarnos a un nivel vital (siendo las consecuencias de esta duda cuando es bien “asimilada” o “sentida”, provocar la iniciativa a la investigación seria y un genuino interés y entrega al auto-conocimiento).

La cuestión de plantear esta duda es delicada porque debe plantearse la posibilidad del ‘sueño de la vida’ desde el sueño mismo, mientras estamos ‘dormidos’.³⁴² Debe sugerírsenos la ilusión mientras estamos ‘ilusionados’. De no ser así no tendría sentido, pues ¿de qué serviría informar a un no-ilusionado -que está ‘despierto’-? A él no le sería de utilidad porque ya está ‘despierto’. Por otro lado no podríamos esperar a un ilusionado a que despierte para informarle. Esta información pues sólo tiene sentido como advertencia para alguien que está en el mundo de la ilusión, del ‘sueño’, bajo el riesgo y amenaza constante de la ‘auto-ilusión’, que es invisible a primera vista. De modo que esta duda debe sernos sugerida *dentro* del sueño. Nosotros debemos comenzar a considerar que estamos soñando dentro del sueño (no parece haber otra manera).

Esto nos representa un peligro más, ya que se torna muy fácil que la misma propuesta (de que estamos ‘ilusionados’) pase a formar parte de los adornos del ‘sueño’ mismo y que se integre a éste. Puede darse por ejemplo, que una persona o grupo de personas “se dediquen al auto-conocimiento” para –supuestamente- *des-ilusionarse*, cuando en realidad sólo “sueñana que se dedican al auto-conocimiento” y lo que hacen es de hecho otra cosa distinta. De éste modo la supuesta actividad de “autoconocimiento” a la que se dedican sigue siendo el ‘sueño’ mismo, esta actividad pase a formar parte de dicho ‘sueño’. Es decir que existe el riesgo de que “sueñen que se dedican al autoconocimiento”, que “sueñen que se autoconocen”. ¡El adversario es tremendo, el enigma es magnífico, la atención que pide este acertijo es total! Por ello no es aconsejable ni que uno se arroje hacia el autoconocimiento (lo que sea que cada persona “crea” o interprete que es eso de “autoconocerse”) ni es aconsejable que uno se arroje a la creencia de que “pudiéramos estar dormidos, soñando o engañados” sin un cuidado especial y prevención especial (es decir, sin una preparación especial: sin una pedepédica).

Por ello teníamos que armar bases astutas y encontrar la manera de escabullirnos para lograr ver/observar lo invisible. Decir que uno está ‘soñando’ o ‘ilusionado’ lo puede hacer cualquiera y lo mismo, lo puede creer cualquier: “a tontas y a locas”. El objetivo no era decirlo, el objetivo era exponer nociones y observaciones que permitieran al lector más allá de razonar o pensar, observar y notar en su experiencia ejemplos que le permitieran notar los ilusores y sus efectos (la “observación” del ‘punto ciego del ojo’ por ejemplo es empírica y no una sugerencia teórica o conceptual). “El Señor, cuyo oráculo está en Delfos, no dice ni oculta, sino indica por medio de signos.”³⁴³ Así nosotros como

³⁴² En esta sección consideramos las palabras “ilusión” y “sueño” como intercambiables. De este modo la oración inicial puede leerse lo mismo como “La cuestión de plantear esta duda es delicada porque debe plantearse la posibilidad de “la ilusión de la vida’ desde la ilusión misma, mientras estamos ‘ilusionados’.”

³⁴³ *Heráclito*. 22 B 93

ese “Señor del oráculo de Delfos”, antes que decir u ocultar nada, preferimos dar los suficientes elementos/signos (siendo cada sección, ilusor y ejemplo estudiado un signo; siendo los ejemplos del mago, el mentalista, el pseudopsíquico charlatán y el pseudopsíquico auto-sugestionado por su maestría, cada uno, un signo) para **indicarle** al lector dónde observar en la experiencia para comenzar a notar las siluetas de lo, a primera vista, invisible. Porque si lo logramos ver/observar, más allá de sólo pensarlo, ya no seremos tan vulnerables ni crédulos. Y “ver” lo “invisible” es lograr concebir la posibilidad del ‘sueño’: *ver el sueño dentro del sueño*.

El pez, lo último que ve es el agua porque está rodeado de ella: no hay contraste. Lo mismo, si estamos bajo una *híper-ilusión* no la vemos, y lo único que nos queda son o "realismos ingenuos" (creer simple y llanamente lo que se nos aparece) o "dudismos teóricos" (pensar en la posibilidad del sueño o la ilusión pero en una puramente abstracta manipulación de ideas y conceptos en un proceso que termina por ser intrascendente para la vida cotidiana del individuo³⁴⁴) pero ambos son igual de inútiles para ver lo invisible. Los “realismos ingenuos” evidentemente nos tienen adormilados en el sueño, pero los "dudismos teóricos" tienen el peligro de que pueden adormilarnos aún más profundamente, porque la gente puede pensar mucho y muchísimo y muchísimo más y sin embargo complacerse con el pensamiento mismo (y pensar entonces que éste pensamiento le lleva a algún lado) cuando de nada sirve ningún tipo de pensamiento si no le lleva a *observar* y descubrir, cambiar o mejorar algo. Los dudismos teóricos por ejemplo no pueden tener jamás el impacto de una "observación" y nos pueden llevar sin embargo a mil y un creencias más, y a mil y una noches más de sueños (creyendo, por ejemplo, que practicamos una docta ignorancia y que nos dedicamos a autoconocernos).

Y he aquí la diferencia de lo que hemos pretendido hacer. Por eso el auxilio del mago ilusionista es invaluable, porque su caso y su existencia son prácticos, son duros, son sólidos. No queda la menor discusión: ellos nos ilusionan, nos ilusionamos, somos ilusionables, punto. Esto no es una opinión o conjetura de nadie, es un hecho fehaciente y contundente. El mago lo explota, y se hace un maestro en las técnicas que le permiten manipular *algo* en nosotros, algo que es por su naturaleza sujeto de manipulación (la naturaleza de ese algo es tal que ese algo es manipulable), y a su vez, sujeto de generar experiencias ilusorias. No es una suposición que podamos vivir ilusiones, y tampoco es una suposición entonces que algo que las genera existe: no es una suposición que los ilusores existen.

Y en segundo lugar tenemos también la invaluable oportunidad de notar, primero gracias a los magos ilusionistas de nuevo, que se puede llevar a la gente a creer en lo para-normal y lo psíquico. Y que el creer en estas cosas puede llevar a gente a creer que posee poderes y a creer que puede lo que no puede hacer y que hace lo que no hace (como el tarotista que cree que “percibe” cosas de la vida de su ‘cliente’). Puede llevar a las personas a pensar en lo que no existe como si fuera de hecho el caso. Y a pesar de

³⁴⁴ Un “dudismo teórico” es cómo reflexionar de manera abstracta y vacía acerca de la “docta ignorancia” socrática sin sacar nada de esa reflexión a la vida diaria. La cuestión de todo ese trabajo o ejercicio abstracto culmina como culminarían las consideraciones acerca de la “inmortalidad del cangrejo”: no se llega a nada, no se cambia nada, no es relevante para nada, salvo para tener la sensación de que se pensó en algo sublime.

las pruebas que se les den (o las evidencias que se les haga ver que faltan), muchas personas encuentran la manera de franquear esas evidencias desconfirmatorias con artilugios y vericuetos mentales con los que logran mantenerse auto-convencidas.

Todo lo anterior nos anuncia que hay fuerzas interpretativas en juego que pueden hacer cosas increíbles en las experiencias de las personas al influir en cómo se construyen e interpretan dichas experiencias: en cómo justifican lo que quieren justificar. Estas fuerzas, de alguna manera, son las mismas que el acto del mago explota y por tanto al explotarlas señala su existencia. Estas fuerzas son los ilusores. Y éstos pueden provocar cosas mucho más allá de hacernos vivir trucos de magia maravillosos en un contexto de espectáculo. Podemos notar y observar, es decir, no necesitamos pensarlo, podemos OBSERVAR, que no vemos estos ilusores (como pudimos notar con el ejemplo del punto ciego del ojo, que con el ejercicio adecuado, fuimos capaces de “observar” cómo “no lo vemos” o “no lo notamos”). Podemos OBSERVAR que en gran medida los ilusores pueden pasarnos desapercibidos, y por tanto, en gran medida sus ilusiones pueden sernos convincentes al punto de que no sospechemos nada. No es pues una cuestión teórica ni conceptual ni abstracta con la que nos encontramos a fin de cuentas en este punto, sino con la posibilidad factible de un fenómeno empírico de auto-ilusión.

Podemos comenzar a notar y entender la falsedad de los efectos de los ilusores. Podemos notar cómo, entre otras cosas, nos llevan a las *ilusiones de confianza* que llevan a cada persona a crear un *logos*³⁴⁵ personal y la ilusión de un mundo particular. “We all think we are reasonable people. In fact we measure how reasonable other people are by comparing them to ourselves.”³⁴⁶ Todos por *ilusión de confianza*, creemos ser razonables y objetivos (nadie duda de su racionalidad y objetividad generalmente). Nos movemos con nuestros sistemas de creencias, marcos mentales, ideas, y sobre todo con nuestra imagen-de-sí. Con esto interpretamos constantemente el mundo, generamos expectativas de todo, y actuamos. Pero gran cantidad del contenido de todas estas nociones está influenciado por los ilusores, de los cuales no sospechamos en lo más mínimo, y cuyos productos aceptamos sin problema. De modo que gran parte de nuestro contenido, al ser producto de los ilusores, es parcial, fragmentado, sesgado e incompleto. Por tanto refiere a cosas que de hecho no son el caso (ilusiones). En consecuencia pensamos, sentimos y actuamos a partir de ilusiones (nociones de cosas que de hecho no son el caso), pero al tratarlas como si de hecho ellas fueran el caso actuamos como ‘dormidos’, como sonámbulos que se comportan conforme a algo que no está en su entorno. El sonámbulo sueña que camina en el desierto, y así cree que camina en el desierto mientras que de hecho camina en su alcoba. Así, un auto-ilusionado por ejemplo, cree que tiene poderes psíquicos, sueña que tiene contacto con información a través de telepatías y clarividencias, mientras que de hecho habla con ciertos modos de comunicación tendenciosos y ambiguos que en ocasiones (por probabilidad) aciertan con datos de la vida de un “cliente” y en ocasiones no.³⁴⁷ Así, un auto-ilusionado por ejemplo cree que

³⁴⁵ “Un *logos* personal”: Un discurso acerca de las cosas, una serie de razones que le dan a uno una noción acerca de algo, una “razón”.

³⁴⁶ Derren Brown. *Tricks of the Mind*. Op. Cit. Pág. 203 [“Todos pensamos que somos personas razonables. De hecho medimos qué tan razonables son otras personas al compararlos con nosotros mismos.”]

³⁴⁷ P.I. Auto-Ilusionismo. [I.17]

puede predecir los resultados de lanzamientos de monedas, sueña que puede controlar la caída de la moneda, mientras de hecho la moneda cae según el azar.³⁴⁸ Así, un auto-ilusionado deportista por ejemplo cree que salir en la portada de la revista es de “mala suerte”, sueña que la revista le ha “quitado” sus poderes, mientras de hecho estaba en un proceso de regresión estadística a la media.³⁴⁹ Así los auto-ilusionados (tu y yo lector) creemos que somos individuos independientes y autónomos, y soñamos que pensamos, sentimos y hacemos por nosotros mismos, mientras en nuestro entorno somos tremendamente influenciados y tendenciosos, sesgados y múltiples, cambiando de momento a momento según nuestras auto-identificaciones con grupos y categorías activadas, reaccionando a los estímulos que se presenten, estando fuera de control (fuera de auto-control). De modo que entendemos ahora a Heráclito cuando dice “Para los despiertos hay un mundo único y común, mientras que cada uno de los que duermen se vuela hacia uno particular.”³⁵⁰ Confiamos fervientemente en nuestra fantasía y sueño y cada uno, al confiar en el propio, está constantemente vuelto hacia ese mundo particular. Y así, mientras cada uno está vuelto hacia su propia auto-ilusión, a su propio mundo particular o *logos* propio, así todos “Los que duermen son hacedores y colaboradores de lo que sucede en el mundo.”³⁵¹

Observar todo esto, no pensarlo, sino observarlo, es ya poner un pie debajo de la cortina de humo de los ilusores. Y este es un pie real, no un pie hipotético ni teórico: es un vistazo, un vislumbre. Y éste si comienza a descomponer el “truco” y la *hiper-ilusión*, porque este sólo paso-vistazo ya reduce la confianza y necesariamente, por reducir la confianza, alza la sospecha.

El último encubridor de toda la gran ilusión era la confianza que apaciguaba toda posibilidad de sospecha. La ilusión de confianza es la última capa, la capa superior que envuelve el velo del engaño, pues quien confía ya no busca ni atiende: quien confía acepta y se conforma. Por eso el comenzar a observar que “algo no anda bien después de todo” tras la sugerencia de que podríamos estar ‘dormidos’ es un paso esencial. Al debilitar el encubrimiento que sella el truco de la ‘ilusión de la vida’ y garantiza que los hombres queden dormidos, es decir, el debilitar el encubrimiento generado por la ilusión de confianza en la última capa de las ilusiones, es un paso fundamental que comienza a intervenir en el fluir de la ilusión sin contratiempos. La observación pues, de que algo no está del todo bien, de que hay ilusores y por tanto ilusiones y comenzar a notarlas reduce la confianza y alza por tanto la sospecha de que las cosas bien podrían ser ilusiones. Ya no hay comodidad en la conformidad y por tanto ya no hay una fácil aceptación de lo que me acontece y antes aceptaba sin reparos.

Más aún, al alzar la sospecha necesariamente se despierta la duda (duda de qué será real y qué no, duda de qué será el caso, duda de dónde estará el engaño y cómo se dio, etc.). Y esta duda despertada es genuina, no es producto del sueño mismo en tanto que esta duda se interroga por éste. Esta duda es una curiosidad real por querer saber si

³⁴⁸ P.II. 6°, Ilusión de Confianza (parte 2), Ilusión de Control. [II. 6°.6.7]

³⁴⁹ P.II. 4°, Ilusiones de Probabilidad, Ignorancia de la Regresión Estadística y Falacia de la Regresión. [II. 4°.3.2]

³⁵⁰ *Heráclito*. DK 22 B 89

³⁵¹ *Heráclito*. DK 22 B 75

estoy soñando o no, por querer aprender a distinguir (si es que hubiera la manera de hacerlo) entre qué es el caso y qué es producto de mis ilusores. Y esta duda, decimos que es real, porque verdaderamente pesa más allá de ser un 'canapé intelectual' para rumiar un rato. Causa una especie de disonancia cognitiva, de incomodidad interna... ¿querría estar viviendo una vida ilusoria? ¿Podría cómodamente dejarme vivir esto así como se me está dando sospechando que pudiera ser una mentira?³⁵² Eso agita los cimientos de mi credulidad. Llama a una nueva disposición porque se siente la necesidad de ella, ya que: "is it not better to make informed decisions than ill informed ones? Would you knowingly accept lies sold to you as truth?"³⁵³ ¿Verdaderamente quién prefiere mentiras?³⁵⁴ A muchos de nosotros nos inquieta el saber que puede haber un engaño, no es algo que nos deje tranquilos ni nos permite relajarnos a la credulidad.

La nueva disposición que se provoca es una de *docta sospecha*, *docta ignorancia*, *docta duda* y *docta atención*. La *docta sospecha* es la que se deriva de saber (no pensar), a partir de la observación del ejemplo del mago ilusionista y sus trucos, que podemos ser ilusionados, y que bien podríamos estar siendo ilusionados en muchas otras esferas y terrenos. En consecuencia nos percatamos de que no sabemos cuándo y cómo somos ilusionados y esto despierta la *docta ignorancia*. Ahora sé qué ignoro de mí: desconozco mis capacidades y facultades para ser engañado, ignoro mis puntos ciegos, ignoro qué en mí es ilusión y qué no lo es; pero ahora soy consciente de esta ignorancia. Entonces de las sospechas y la ignorancia concienciada aparece un verdadero interés y utilidad por preguntar: tengo una *docta duda*. Y la pregunta (de la *docta duda*) provoca una disposición especial pues la pregunta alerta la atención, pues abre los ojos a buscar las respuestas, y en tanto que desconoce las respuestas debe esperar lo inesperado, y en tanto que tal, tiene una *docta atención*. No ya la atención a lo esperado, sino el comienzo de una disposición para esperar lo inesperado. Nótese bien que cuando uno

³⁵² Podemos de alguna manera entender esta sensación de incomodidad considerando como ejemplo a alguien que salga con una pareja romántica estando fervientemente enamorado y admirado de dicha persona. ¿Seguiría saliendo con dicha pareja con la misma comodidad, y seguiría disfrutando pasar tiempo con ella y sería tan feliz si comenzara a sospechar que su pareja no está con él/ella por cariño sino por una apuesta, un interés independiente o alguna otra razón encubierta por la mentira de un amor que supuestamente le profesa de vuelta? Tal vez continúe saliendo con ella, pero ¿se permitiría sentir igual que al principio cuando estaba perdidamente enamorada y entregada?

³⁵³ Derren Brown. *Op. Cit.* Pág. 14 ["¿no es acaso mejor el tomar decisiones informadas que mal-informadas? ¿Tú aceptarías mentiras que se te vendieran como verdades, a sabiendas de ello?"]

³⁵⁴ Tal vez uno prefiera mentiras mientras considere que éstas le cuidan o le benefician de alguna manera. Pero si notara que lo que las mentiras cuidan es a la mentira misma únicamente, y que en cambio a uno de nada lo cuidan y peor aún, lo ponen en una situación mucho más vulnerable debido a los peligros que pueden seguirse de las consecuencias de estar distraído con ellas para nada se permitiría tranquilamente colocarse en esa situación de peligro (algunos creen por ejemplo la estupidez de que la verdad duele. Eso es absolutamente falso, la verdad no duele en sí, duele desde una interpretación hecha a partir de mentiras... ¿a quién le dolería enterarse de que está por pisar un pozo profundo y poder con esa información librarlo?). ¿Quién quiere morir por haber estado engañado o distraído? Sólo quien está bajo el engaño de creer que morir no-engañado es un mal (es decir, sólo quien por alguna razón creyera que morir sabiendo la verdad y lo que de hecho es el caso es un mal). Pero más importante aún, no pensemos en otros, no interesa al caso, piensa en ti lector. Tú, sinceramente, ¿prefieres vivir una mentira? ¿Lo aceptarías realmente? ¿Soportarías vivir una vida falsa y llegar al final de ésta sin jamás haber vivido por haber estado distraído creyendo que vivías lo que no era?

verdaderamente pregunta, hay una disposición especial que se tiene, y esta es la de una ausencia total de respuestas y por tanto una apertura atenta para aquel o aquello que creamos nos puede dar solución: preguntamos y luego esperamos guardando silencio, pero poniendo atención. Preguntamos y acto seguido atendemos con atención... esperando a que se nos responda. Muy distinto esto a preguntarle a alguien información que nos interese y que justo después de preguntarle le interrumpiéramos arrojándole prejuicio tras prejuicio de lo que creemos ser la respuesta entorpeciendo el flujo de comunicación. Si sale el doctor de la sala de cirugía de emergencia donde se encuentra un familiar mío, le pregunto si sobrevivió o no y guardo silencio expectante, sin saber si el doctor me dirá si o no. No comienzo con prejuicios y categorías y artilugios a responderme yo porque lo cierto es que de nada sirve que yo opte por una actitud de saber lo que no sé y jamás me contentaré en un evento de ese tipo con “soluciones falsas”. Lo que sucederá ya lo dijimos, preguntaré y acto seguido guardaré silencio pero con una tensión fuertemente expectante sobre el doctor, con mi atención dirigida a él a la espera de lo que desconozco, de lo inesperado, de la respuesta a un nuevo dato y un nuevo conocimiento.

"Si un objeto es verdaderamente inesperado, es probable que las personas no lo noten, sin importar qué tan buenas (o malas) sean para enfocar su atención."³⁵⁵ Y es por ello que: "Si no se espera lo inesperado, no se lo hallará, dado lo inhallable y difícil de acceder que es."³⁵⁶ La dificultad radica en que las expectativas nos encubren toda posible visión de algo más, y no tenemos ningún tipo de disposición adecuada para relacionarnos con lo inesperado. Sin embargo en las investigaciones de Chabris y Simons sobre la atención en lo esperado y lo inesperado se han percatado de que se modifica lo que las personas pueden encontrar con un cambio de enfoque, y pueden conseguir efectos distintos al "reexaminar las mismas imágenes a conciencia, con un ojo puesto en lo inesperado. Cuando los participantes en nuestros estudios saben que algo extraño podría ocurrir, siempre ven el gorila -lo inesperado se ha convertido en el blanco de atención-."³⁵⁷ Esta actitud de poner un ojo en lo inesperado, de esperar lo inesperado, es la clave. Esta disposición es la de la *docta atención*, que sabe que debe volver a lo inesperado su blanco de atención. Y aún cuando suene paradójico el "esperar lo inesperado", no lo es, y se nota sencillamente si observamos la *sospecha*, pues todo evento *sospechoso* siempre invariablemente nos provoca un estado de alerta para detectar algo extra que sentimos que no estamos viendo.³⁵⁸ Sospechar es considerar que hay algo más que lo que aparenta ser el caso: sospechar por tanto es esperar lo inesperado. Y lo inesperado en el caso del "sueño de la vida" es todo lo que está más allá de nuestras expectativas ilusorias, y que esas mismas ilusiones vuelven tan difícil de distinguir.

³⁵⁵ Christopher Chabris & Daniels Simons. *Op. Cit.* Pág. 54

³⁵⁶ Heráclito. 22 B 18

³⁵⁷ Christopher Chabris & Daniels Simons. *Op. Cit.* Pág. 57 [las negrillas son mías]

³⁵⁸ Simplemente pensemos en nuestra actitud y disposición cuando estamos junto a una persona que nos parece "sospechosa". La alerta se incrementa... O cuando oímos un ruido en la oscuridad, "sospechamos" que alguien está por ahí, en ese momento la atención se incrementa de manera abierta y lista... ¿lista para qué? Para lo que sea que pueda estar ahí, en la oscuridad.

A su vez este cambio de disposición se desarrollará en cuanto que ya no nos sentiremos incómodos de la incertidumbre pues ésta no nos provocará inseguridad sino seguridad. Si estoy incierto -con esa disposición de la docta sospecha, docta duda y docta ignorancia- estoy más seguro, porque eso significa que estoy poniendo atención, ¿cuál? la atención a lo inesperado –docta atención-. La atención que atrapa a los gorilas invisibles y a los ilusores invisibles. Ya no estaremos entonces seducidos por el deseo de certidumbre a como dé lugar, incluso al grado de justificarla tendenciosamente y defenderla antes que soltarla, como si ella fuera el único modo de conseguir seguridad y bienestar. Todo lo contrario, nos sentiremos inquietos cuando tengamos una supuesta certidumbre y una supuesta seguridad, y podremos cuestionarlas... ¿De qué estoy tan cierto? ¿Cuáles son las pruebas y evidencias de que esta certeza que tengo me tenga tan seguro? Y estaremos pues alertas, constantemente, esperando lo inesperado. En estado de velar.

Y esta es en sí misma la actitud que está a la base del autoconocimiento porque esta actitud, esta disposición, es la disposición del autoconocimiento en sí misma. Un ser que llega a esa disposición, y a ese estado, ya se está autoconociendo. Así que vemos que ni siquiera tenía que ofrecérsele a uno el ver la importancia del autoconocimiento, lo que se necesitaba era otra cosa, otra cosa que naturalmente lleva al autoconocimiento genuino (y no teórico de escritorio, sino vivencial y continuo y sostenido). Y ese algo que lleva naturalmente al autoconocimiento es el observar y percatarse de la existencia de la ilusión y de los ilusores y del posible ‘sueño’. Aparece entonces la duda sobre uno mismo, sobre la vida que uno vive y las creencias que uno tiene. Y en ese momento *ipso facto* aparece la necesidad natural del autoconocimiento, o más bien esa necesidad es la duda misma. Ya no es que sea importante, es que es esencial y espontáneo. Es lo más natural del mundo buscar la información para satisfacer una curiosidad. Quien observando nota que algo no anda bien naturalmente sospecha, y quien naturalmente sospecha natural y espontáneamente duda, y quien natural y espontáneamente duda natural y espontáneamente está poniendo atención y está por tanto es natural y espontánea disposición para conocer: natural y espontáneamente esperando lo inesperado.

De modo que nos sentiremos más seguros al dudar, porque podremos estar tranquilos en la incertidumbre, y entonces sí estaremos en disposición de atrapar el truco, y al atraparlo, despertar. Además no estaremos en peligro de caer, en el proceso, en certidumbres falsas, ya que no buscamos desesperadamente la certeza, y antes morimos dudando que aceptando una falsedad, pues naturalmente aprobaremos el que “No se debe hacer ni decir como los que duermen.”^{359, 360} De modo que no tenemos problema en llegar a una certeza y a su vez sospechar de ella y dudar y, si se diera que la encontráramos a su vez falsa, dejarla a un lado, pues nuestra seguridad ya no está en la certeza sino en la duda y no tenemos problema alguno con ella. El estado de duda no nos inquieta ni nos resultaría incómoda. Incómodo es la disonancia cognitiva de sostener una “solución falsa”.

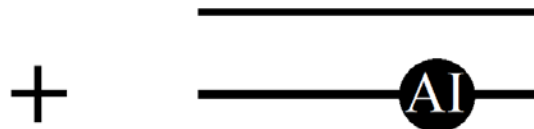
³⁵⁹ *Heráclito*. 22 B 73

³⁶⁰ De hecho es más interesante considerar esa frase heraclítica invertida para ver el absurdo que implica, ¿quién aceptaría que tendría alguna utilidad promover “Se debe hacer y decir como los que duermen”?

Ya que tenemos un interés genuino en ‘despertar’, es decir, en no auto-ilusionarnos, mientras el sueño termina (es decir, en lo que tome “atrapar” al gorila invisible que se nos esconde), siempre, lo más cercano que podemos permanecer a una despertar total, es el estado de *velar*. El estado de vela es el estado de sospecha, duda y atención alerta esperando lo inesperado... y ¿de qué otro estado podría venir conocimiento genuino si es que alguno fuera a haber? ¿En qué otro estado podría darse el autoconocimiento? ¿Qué otro estado sino el de *vela* podría acercarnos e incluso llevarnos al... despertar?

“El comprender es la suprema perfección, y la verdadera sabiduría hablar y obrar según la naturaleza, **estando atentos.**”

-Heráclito. 22 B 112



Apéndice A:

Compendio del Auto-Ilusionismo

Para facilitar la observación y revisión de esta Propedéutica para el Autoconocimiento en sus Principios Esenciales presentamos este compendio. En él exponemos las nociones, observaciones y razonamientos principales acerca del Auto-Ilusionismo y su relación con el Autoconocimiento propuestos en el presente tratado.

Unificaremos todos los puntos relevantes en su máximo destilado de modo que se pueda contemplar y revisar el trazado general de la obra.

DEFINICIONES PRINCIPALES

-Ilusión: Experiencia de una cosa como si fuera el caso cuando de hecho no es el caso.

-Ilusor: Facultad, capacidad, estructura o mecanismo de conocimiento que tiene límites, y de cuya parcialidad pueden darse sesgos, distorsiones, comisiones u omisiones en los datos conocidos que provoquen una Ilusión.

-Auto-Ilusión: Provocarse a uno mismo una Ilusión, ya sea manipulando los propios Ilusores conscientemente o inconscientemente.

-Mago Ilusionista: Artista de la Manipulación de la atención (e ilusores) humana para provocarle una experiencia Ilusoria.

-Despistracción: Atracción de la atención hacia una pista falsa encubriéndole a dicha atención lo que de hecho es el caso.

-Pseudopsíquico (o Psíquico): Persona que pretende tener poderes sobrenaturales o paranormales que no son el caso. Puede ser:

-Charlatán: Hace uso de técnicas intencionalmente para manipular a otros a creer en sus poderes.

-Auto-Sugestionado (auto-ilusionado): Ejecuta acciones similares o idénticas a técnicas de manipulación de manera intuitiva y sin saberlo. Sus Ilusores interactuando con esas técnicas y otros estímulos del medio lo llevan a interpretar, de manera sesgada, lo que de hecho no es el caso: que posea poderes paranormales.

-Sueño en Vigilia: Estado de Auto-Ilusión que se desconoce que se tiene, derivado de que se encubra la falsedad de la Ilusión (o ilusiones derivadas de los ilusores) al confiar en ésta, reduciendo la sospecha, la duda y la atención.

PROCESOS, OBSERVACIONES Y RAZONAMIENTOS PRINCIPALES

Objetivo Básico del Mago Ilusionista: Crear una Ilusión en un Espectador ocultándole lo que de hecho es el caso con lo que de hecho no lo es.

- 1) Mago Ilusionista busca provocar experiencia ilusoria en espectador.
- 2) Debe realizar una serie de acciones para lograrlo.
- 3) Para lograr “1)” debe encubrir parte de la serie de acciones “2)”,
- 4) haciendo una serie de acciones provisional Secundaria,
- 5) que no debe causar sospechas,
- 6) al tener una apariencia “natural” que reduzca la sospecha y atrape la atención,
- 7) de modo que sea aceptada por el público y éste “caiga” en el truco.

Proceso de Manipulación de la Atención

- 1) El Mago Crea algo Relevante para la Vida del espectador. (e.g., Al espectador le es relevante saber si puede ser engañado o no, y si puede solucionar y evitar un intento de engañarle. El Mago crea una rutina y se la anuncia: “Venga y descubra si es verdad que la mano es más rápida que la vista”).
- 2) Para ello involucra al ser del espectador: involucra sus facultades, características e intereses. (e.g., El Mago Alude a la velocidad del ojo del espectador involucrándolo con una de sus facultades al retarla: “¿Cree que su visión es más veloz que esta mano?”).
- 3) Para ello debe crear un “Área de Interés”: una zona (tiempo-espacio) con una Interrogante para el espectador. (e.g., El Mago coloca una mesa con un grupo de copas y pelotas y delimita un ‘marco de acción’. Se define un qué, un dónde y un cuándo: “Aquí hay tres copas y una pelota. Colocaremos la pelota debajo de la copa 1 y veremos si después de mezclar las copas puede usted ver dónde quedó la pelota.” Todo comienza cuando pone la bolita y termina cuando las haya mezclado y el espectador pueda responder).
- 4) Despertando la curiosidad del espectador. (e.g., El espectador está atento y quiere ver dónde pone el Mago la pelota y lo que hará, porque quiere ‘encontrar’ la pelota y enfrentar el reto. Quiere saber si podrá con el reto.)
- 5) Provocando el interés del espectador. (e.g., Ahora el espectador está interesado en qué exactamente hará el Mago y cómo, para poder encontrar la pelota, enfrentar el reto y resolver su duda-curiosidad de “4”).)
- 6) Atrayendo la atención del espectador dirigida hacia el Mago, sus manos y sus acciones. (e.g., Los ojos, los oídos, los pensamientos y expectativas del espectador están enfocada totalmente en el Mago, sus manos, la pelota y las Copas.)
- 7) De modo que el Mago pueda manipular la atención del espectador. (e.g., El Mago, sabiendo que tiene la atención del espectador, se mueve y comporta de modo que dirige la atención de éste dificultándole y encubriéndole el método del truco. Realiza Despistracciones Psicológicas y Físicas.)

Proceso de Despistración Psicológica

- 1) El espectador quiere descubrir el truco (el Método, lo que de hecho es el caso).
- 2) Por lo tanto, toda acción no-natural le causa sospechas.
- 3) Y toda sospecha atrae y provoca atención especial sobre la causa de la sospecha.
- 4) La atención alertada por la sospecha puede llegar a descubrir el Método.
- 5) El Mago debe Encubrir el Método reduciendo sospecha o canalizándola a un punto falso.
- 6) Por lo tanto genera gestos, acciones, justificaciones de apariencia Natural (de normalidad o de “solución falsa”).
- 7) Despistando y Manipulando las Sospechas del espectador y por tanto distrayendo su atención.

Del Mago al Mentalista (o Charlatán)

- 1) El Mago Mentalista me provoca Ilusiones.
- 2) Por tanto tengo Ilusores.
- 3) Y son manipulables.
- 4) Y existen técnicas específicas para su manipulación (que el Mago domina).
- 5) Y algunas técnicas tienen efectos como: apariencia de saber cosas de mí, de mi pensamiento, apariencia de influenciar mi voluntad o de mover objetos sin contacto físico.
- 6) El Mago Ilusionista puede Enmarcar Mentalmente estos efectos de modo que se considere que se dan gracias a los “poderes” de su mente.
- 7) Aparece la figura del Mentalista en mi Experiencia: un personaje (escénico y teatral) que “tiene” o aparenta “tener” poderes “psíquicos”. / O bien, si el Ilusionista no descubre ser de espectáculo y Enmarca Mentalmente lo que ocurre manifestando que es absolutamente “real”, surge en mí la noción de un “Psíquico” (si es que caigo en su sugestión).

Prueba de Auto-Ilusionismo: Del Mago al Psíquico Auto-sugestionado

- 1) El Mago Ilusionista manipula la atención provocando Ilusiones.
- 2) Por lo tanto existen facultades ilusionables: Ilusores.
- 3) Y son Manipulables.
- 4) Y existen Técnicas de manipulación. Algunas de ellas son de Mentalismo y dan la Apariencia de poderes mentales.
- 5) Una de éstas técnicas es la “lectura en frío” que explota el uso del lenguaje.
- 6) El uso intuitivo del lenguaje que hace una persona espontáneamente puede en ocasiones asimilarse en sus formas a las formas de las técnicas de “lectura en frío”, aún cuando la persona no lo sepa.
- 7) Al usar intuitivamente el lenguaje (de una manera similar a la de la “lectura en frío”) puede recibir retroalimentación positiva de otros. Esta retroalimentación de otros aunada al funcionamiento de los propios ilusores del comunicador que usa intuitivamente el lenguaje a la manera de la “lectura en frío”, pueden generarle la noción falsa de que tiene poderes como explicación para esas

“retroalimentaciones positivas”. Dicha “solución falsa” le autosugestionará convenciéndole de que genuinamente tiene poderes psíquicos, de los cuales no dudará y jamás sospechará que otra cosa es el caso: jamás sospechará que su uso intuitivo del lenguaje a la manera de las técnicas de “lectura en frío” y los ilusores de las personas con las que “usa los poderes” –los sesgos, distorsiones, puntos ciegos, etc., de las personas con quienes interactúa- provocan que éstas respondan “favorablemente” a “sus poderes”. La persona confía pues en esta falsedad que le muestran sus Ilusores y queda por tanto Auto-Ilusionada de tener poderes: cree que es quien no es y que hace lo que no hace.

Prueba de la posibilidad del Auto-Ilusionismo General

- 1) Las Ilusiones Existen (como las provocadas por los Magos).
- 2) Por tanto tenemos Ilusores.
- 3) Son Manipulables.
- 4) Existen Técnicas de Manipulación.
- 5) Algunas se puede ejecutar intuitivamente y sin consciencia de ello. (Ya sea similar o idénticamente a la técnica utilizada de manera intencional y consciente).
- 6) El uso y efectos del uso intuitivo de técnicas o de ciertas acciones pueden ser encubiertos por una “explicación falsa” o “solución falsa” que genere *despistración*. Se anula toda sospecha, duda o atención y por tanto se anula interés de analizar la situación para explicar e investigar el fenómeno. Se acepta falsedad como verdad y se confía en tener la solución.
- 7) Se está Auto-Ilusionado creyendo que se está viviendo una experiencia que de hecho no es el caso. (Creyendo que puede lo que no puede, que hace lo que no hace, que tiene lo que no tiene, y que es quién de hecho no es).

Demostración del estado de SUEÑO

La prueba Heraclítea de que se está dormido

- 1) Si podemos ser **Ilusionados** (como lo prueba la existencia de los Magos Ilusionistas y de los Pseudopsíquicos auto-sugestionados):
- 2) Los **Ilusores** existen ("Talones de Aquiles", "Puntos ciegos", "Distorsiones" y "Sesgos" que permitan que las ilusiones se den).
- 3) Los Ilusores son **Invisibles** (un punto ciego... no se lo ve).
- 4) **No sospecho ni pongo atención** ni estoy alerta ni espero lo inesperado. Si no veo a los Ilusores porque son invisibles, no los tengo en cuenta, no los concibo ni me prevengo de ellos ni de sus efectos. (Uno no se precave de lo que desconoce).
- 5) **Creo en la Falsedad**. Puedo creer y confiar en las falsedades porque estoy a merced de los Ilusores y sus efectos. Creo que las cosas que veo son lo que de hecho son. (Credulidad sin Sospecha; “Realista Ingenuo”).
- 6) Mi creencia/convicción en la falsedad encubre totalmente la Ilusión distrayéndome y obstaculizándome el dar con el 'método del truco': lo que de

hecho es el caso. **La falsedad encubre la Ilusión -distrayendo y obstaculizándome- en la máxima *despistración* posible.**

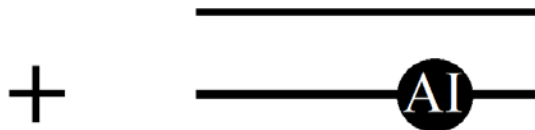
- 7) **Mi vida de vigilia es un sueño: sueño despierto.** Toda mi vida podría estar compuesta de puras Ilusiones o mayoritariamente de Ilusiones que yo tomaría por lo que de hecho es el caso. Estas podrían estar compuestas de la mezcla y trabajo conjunto de varios Ilusores (de percepción, memoria, formales heurísticos, razonamiento motivado, influencias sociales, etc.) en un gran efecto final de Auto-Ilusionismo en tanto que soy yo quien intuitivamente hace uso de los sesgos, heurísticos, etc., y que soy yo quien termina dando las justificaciones y confirmaciones sesgadas finales al complejo Ilusorio que experimento: soy yo quien bajo la ilusión de confianza en mi conocimiento genero las justificaciones y confirmaciones que “evidencian que yo no estoy dormido, que eso es imposible, que me conozco y sé lo que es el caso” poniendo con esa disposición la cereza en el pastel de mi Auto-Ilusión. Por tanto mi vida podría ser Una Gran Ilusión. (Estoy soñando, soy un Dormido).

Generación Espontánea del estado de “Vela”

- 1) Se pueden comenzar a **observar**, notar y distinguir los ilusores y sus efectos (como es el caso de observar-experimentar el caso del punto ciego del ojo o notar la existencia tanto de ilusiones como ilusores gracias a la existencia del mago ilusionista y su manipulación de nuestra experiencia).
- 2) La observación y experimentación empírica de ilusores y sus ilusiones **provoca naturalmente un estado de sospecha** ante la experiencia y todo lo que la conforma.
- 3) La sospecha me lleva a **dudar** de las cosas, de mis intuiciones, de mi supuesto conocimiento, de las nociones que tengo respecto de mí, mi entorno y mi vida. Dudo qué de la experiencia sea ilusión y qué no.
- 4) La duda provoca el preguntarse e investigar, ¿esto será ilusión o no? ¿Y esto? ¿Cómo distingo una ilusión? La duda pues provoca natural y espontáneamente el deseo/necesidad de saber (es decir, de resolver la duda): la duda provoca la **curiosidad**.
- 5) La pregunta e investigación (el deseo de resolver la duda), la curiosidad, provoca un estado de **atención y silencio alerta**.
- 6) El estado de atención y silencio alerta permiten o son la **disposición para ‘esperar lo inesperado’** (la disposición que posibilita el detectar lo inusual, lo desconocido actualmente, lo que se ignora, ‘ver’ lo que está más allá de mis expectativas, prejuicios y nociones actuales; ‘ver’ lo que rebasa mis marcos mentales actuales).
- 7) El estado de ‘esperar lo inesperado’ y su disposición **posibilitan el hallar lo inesperado** (dado que posibilita ‘ver’ lo que rebasa mi estado actual, que es el estado de ‘ilusión’ y ‘sueño’; para detectar lo que conforma mi estado actual – ilusorio y onírico- debo ver más allá de él). Por lo tanto la disposición del ‘esperar lo inesperado’ es el estado óptimo que posibilita el autoconocimiento.

Proceso de Despertar

- 1) Para despertar necesito primero **Sospechar** que esto pueda ser un sueño. Que pudiera estar ilusionado, y más aún Auto-Ilusionado.
- 2) Entonces **dudaré** de lo que creo saber y creer.
- 3) Y tendré la **curiosidad e interés** de distinguir falsedad e ilusión de lo que no lo es.
- 4) De modo que estaré **atento a esperar lo inesperado** (para lo cual observaré, contemplaré, analizaré, cotejaré, compararé y razonaré, buscando siempre hacerlo de la manera más cuidadosa, seria y rigurosa; cuidándome todo el tiempo de la auto-complacencia, la autojustificación y el razonamiento motivado).
- 5) Y podré encontrar lo inesperado. Seré capaz de lograr “**ver lo invisible**”, es decir, comenzar a detectar los Ilusores y sus efectos. Comenzaré a distinguir y contrastar las parcialidades y distorsiones (omisiones y comisiones).
- 6) Podré comenzar a completar partes incompletas y a enderezar partes distorsionadas y sesgadas. Corrijo y Completo los contenidos y lo que conforma mi experiencia (mis procesos, sistemas de creencias, etc.). **Distinguiré la falsedad.**
- 7) De manera natural **lo que de hecho es el caso se irá develando**. Mi propósito sin embargo no es buscar lo que de hecho es el caso, es sólo distinguir a la Ilusión y comprender su falsedad de modo que se retire el velo del sueño al descubrir su falsedad. Al retirar el velo del sueño-ilusión lo único que quedará será: lo que es.



Apéndice B:

Siguientes Pasos, camino hacia el Filósofo Experto

El interesado en no vivir más una vida de Sueños –y el interesado en Despertar- deberá pues adentrarse en un proceso constante de auto-examen. Este proceso deberá vivirse como un ejercicio constante en el que deberá practicar y entrenar el uso de sus facultades, buscando no bajar la guardia en ningún momento. Esta práctica es una práctica deliberada del ejercicio Filosófico en la que la persona se desarrollará constantemente convirtiéndose en el proceso en un *Filósofo Experto* -que será aquél que por la práctica desarrolle sus facultades y capacidades relevantes al caso, al entrenarlas en este constante cuidado de sí contra la ilusión-. La ilusión y la auto-ilusión son pues un gran motivo de entrenamiento ya que orillan al interesado a entrenarse enfrentando un reto intelectual y cognitivo inigualable, ya que “El mayor enemigo se oculta en el lugar menos pensado”. Este enemigo está oculto en uno mismo. Este juego de descubrir la auto-ilusión constantemente es sin duda el más complejo y el que requerirá que la persona desarrolle sus facultades haciéndolas más sutiles y potentes. No hay otro proceso que tenga el potencial de desarrollar la inteligencia de un individuo de manera más considerable que éste.

El despertar la sospecha acerca del “sueño de la vida” era y es el objetivo de este trabajo. El entrar al entrenamiento y práctica deliberada de la filosofía por medio del auto-examen, de modo que se desarrolle el individuo como un *Filósofo Experto*, es pues el siguiente paso para aquél que ha despertado a la sospecha acerca del “sueño de la vida”. Del mismo modo esperamos poder dar ese paso con el lector al continuar estas indagaciones en una siguiente investigación: “*Camino y Desarrollo hacia el Filósofo Experto: Práctica Deliberada de la Filosofía.*”



Bibliografía

Magia y Mentalismo

- Macknik, Stephen L. & Martinez Conde, Susana. *Sleights of Mind*. U.S.A.: Picador, 2010.
- Banachek. *Psychophysiological Thought Reading or Muscle Reading and the Ideomotor Response Revealed*. U.S.A.: Magic Inspirations, 2002.
- Brown, Derren. *Absolute Magic, A model for Powerful Close-Up Performance*. 2º ed. U.S.A.: H&R Magic Books, 2003.
- - -. *Pure Effect, Direct Mind Reading and Magical Artistry*. 3º ed. U.S.A.: H&R Magic Books, 2000.
- - -. *Tricks of the Mind*. Great Britain: Channel 4 Books, 2007.
- Burlingame, H.J. *How to Read People's Minds or, the Mystery of Mind Reading Revealed*. U.S.A.: Magic Inspirations, 2002.
- Chase, Jonathan. *Deeper and Deeper (The Secrets of Stage Hypnosis)*. U.K.: The Academy of Hypnotic Arts Lts, 2000.
- Clark, James L. *Mind Magic & Mentalism for Dummies*. England: John Wiley & Sons, Ltd., 2012.
- Mark, Richard. *Mind Work (Mind Bending Mentalism)*. U.S.A.: A-W Press, 2010.
- Lamont, Peter & Wiseman, Richard. *Magic In Theory*. Great Britain: University of Hertfordshire Press, 1999.
- Schneider, Al. *The Theory and Practice of Magic Deception*. 2011.

Cold Reading (técnicas de comunicación y persuasión del pseudopsíquico)

- Blackmore Ph. D., Susan. *In Search of the Light: The Adventures of a Parapsychologist*. U.S.A.: Prometheus Books, 1996.
- Henderson, Brad. *The Dance*. 2º ed. Brad Henderson and Henderson Productions. 2007.
- Rowland, Ian. *The Full Facts Book of Cold Reading*. 4º ed. England: Ian Rowland Limited, 2008.
- Webster, Richard. *Quick and Effective Cold Reading*. Revised and enlarged edition 2008. New Zeland: Brookfield Press, 1985.

Ilusiones de la Mente y puntos Ciegos

- Chabris, Christopher & Simons, Daniels. *El Gorila Invisible*. Trad. Gabriela Ferrari. Argentina: Siglo XXI Editores Argentina S.A., 2011.
- DiSalvo, David. *What Makes Your Brain Happy and Why You Should Do The Opposite*. U.S.A.: Prometheus Books, 2011.
- Eagleman, David. *Incognito*. U.S.A.: Vintage Books, 2011.
- Gilovich, Thomas. *How We Know What Isn't So (The Fallibility of Human Reason in Everyday Life)*. U.S.A.: The Free Press, 1991.
- Hallinan, Joseph T.. *Las Trampas de la Mente*. Trad. Vicente Merlo. 2º ed. Barcelona: Kariós, 2011.
- Hood, Bruce. *The Self Illusion (How the Social Brain Creates Identity)*. U.S.A.: Oxford University Press, 2012.
- Mlodinow, Leonard. *El Andar del Borracho. Cómo el Azar Governa Nuestras Vidas*. Trad. Susana Martínez Mendizábal. Barcelona: Crítica, 2008.
- Mlodinow, Leonard. *Subliminal (How Your Unconscious Mind Rules Your Behavior)*. U.S.A.: Pantheon Books, 2012.
- Ordi, Héctor González. *La hipnosis: Mitos y Realidades*. Málaga: Ediciones Aljibe, 2001.
- Piattelli-Palmarini, Massimo. *Inevitable Illusions. (How mistakes of reason rule our minds)*. Trad. Piattelli-Palmarini & Keith Botsford. U.S.A.: John Wiley & Sons, Inc., 1994.
- Schacter, Daniel L.. *The Seven Sins of Memory (How the Mind Forgets and Remembers)*. U.S.A.: Houghton Mifflin Company, 2002.
- Tavris, Carol & Aronson, Elliot. *Mistakes Were Made (but not by me): Why we Justify Foolish Beliefs, Bad Decisions, and Hurtful Acts*. U.S.A.: Harcourt Books, 2007.
- Trotter, Wilfred. *Instincts of the Herd in Peace and War*. London: T. Fisher LTD.. 1921. Web. 15 Mayo 2013 <<http://archive.org/details/instinctsofherdi00trot>>.
- Vyse, Stuart A. *Believing in Magic*. U.S.A.: Oxford, 1997.

Artículos. Webografía.

-Stromberg, Joseph. "Teller Speaks on the Enduring Appeal of Magic". Smithsonian, 2013. Web. 15 Mayo 2013 <<http://www.smithsonianmag.com/arts-culture/Teller-Speaks-on-the-Enduring-Appeal-of-Magic.html>>.

-Teller. "Teller Reveals His Secrets". Smithsonian, 2013. Web. 15 Mayo 2013 <Disponible en: <http://www.smithsonianmag.com/arts-culture/Teller-Reveals-His-Secrets.html>>.

-Randi, James. "Why Magicians Are a Scientist's Best Friend". Wired. Wired.com, 2013. Web. 15 Mayo 2013 <<http://www.wired.com/wiredscience/2012/03/opinion-randi-magic-scientists/>>.

-Macknik, Stephen L., Mac King, James Randi, Apollo Robbins, Teller, John Thompson & Susana Martinez-Conde. "Attention and awareness in stage magic: turning tricks into research". Nature. Nature Publishing Group, 2013. Web. 15 Mayo 2013 <<http://www.nature.com/nrn/journal/v9/n11/full/nrn2473.html>>.

Videografía

-*Autoestima*. Serie 'Consciencia de Sí'. Dir. Martín Aparicio. DVD. México: 4th Road Productions, 2009. 1 DVD.

-Knepper, Kenton. "Mental Influence with Cards". DVD. www.WonderWizards.com.

---. "Time Machine and Touches". DVD. www.WonderWizards.com, 2008.

-*Los Juegos Mentales Vol. 1. ¡Presta Atención!*. Productor/Escritor: Isaac Holub, George Kralovansky, Holly Taylor; Productor de la serie/Escritor: Benjamin G. Hewett. National Geographica. DVD.

---. *Vol. 2. Buena Memoria*. DVD.

---. *Vol. 3. Ver para creer*. DVD.

Audiografía

-Knepper, Kenton. "Wonder Words. Vol. 1". www.WonderWizards.com. CD.

---. *Vol. 2*. CD.

---. *Vol. 3*. CD.

-Knepper, Kenton & Rex Sikes. "Wonder Readings". www.WonderWizards.com, 6 CD set. CD.