

ELLEN
J. LANGER

mindfulness

LA ATENCIÓN PLENA

PAIDÓS

ELLEN J. LANGER

MINDFULNESS

La atención plena

Traducción de Beatriz López

Traducción del prólogo de Eva Robledillo

PAIDÓS Divulgación

1.ª edición, junio de 2007

1.ª edición en esta presentación, noviembre de 2019

Título original: *Mindfulness*, de Ellen J. Langer

Esta edición ha sido publicada por acuerdo con Da Capo Press, un sello editorial de Perseus Books LLC, una división de Hachette Book Group, Inc.

Todos los derechos reservados

© Ellen J. Langer, 1989, 2014

© de la traducción, Beatriz López, 2007

© de la traducción del prólogo, Eva Robledillo, 2019

© de todas las ediciones en castellano,

Editorial Planeta, S. A., 2019

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

Avda. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona, España

www.paidos.com

www.planetadelibros.com

ISBN 978-84-493-3638-6

Fotocomposición: gama, sl

Depósito legal: B. 21.907-2019

Impreso en España – *Printed in Spain*

El papel utilizado para la impresión de este libro

es cien por cien libre de cloro y está calificado como papel ecológico.

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea este electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal). Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

SUMARIO

Prólogo a la edición del vigésimo quinto aniversario	XI
Agradecimientos	11
Introducción	13
PRIMERA PARTE. AUTOMATISMOS	
1. Cuando la luz está encendida pero no hay nadie en casa	21
Atrapados por las categorías	22
La conducta automática	24
Actuar desde una sola perspectiva	28
2. Las raíces del pensamiento automático	31
El «experto» que actúa por hábito	31
El caniche sacrílego	34
Los automatismos y el inconsciente	37
Creemos que los recursos son limitados	39
La entropía y el tiempo lineal como concepciones mentales limitantes	43
La educación orientada hacia los resultados	45
El poder del contexto	47
3. Los costes del comportamiento irreflexivo	55
Una autoimagen limitada	56
Crueldad involuntaria	60
Pérdida del control	62
Impotencia aprendida	65
Atrofiamiento de la capacidad	66

SEGUNDA PARTE. LA ATENCIÓN PLENA

4. Las características de la atención plena	73
La creación de nuevas categorías.	75
Recepción de la información nueva	78
Más de una perspectiva.	80
Control sobre el contexto: el Hombre de los Pájaros de Alcatraz	85
El proceso antes que el resultado.	87
La atención plena en Oriente y Occidente	89
5. Envejecer con una atención plena.	93
El control y la supervivencia.	93
Revertir la pérdida de la memoria.	99
Superar las concepciones mentales.	101
Extender los límites de la edad	104
El crecimiento en la vejez	106
Poner la edad en contexto: un experimento	112
6. Incertidumbre creadora	125
La atención plena y la intuición	126
La creatividad y el aprendizaje abierto	129
Distinciones y analogías	139
7. La atención plena en el empleo	143
Aceptar los inconvenientes	143
Recobrar el aliento	145
Innovación.	148
El poder de la incertidumbre para los gerentes	153
El agotamiento y el control.	158
8. Reducir el prejuicio aumentando la diferenciación	163
Un paciente con cualquier otro nombre	164
El yeso pintado	168
Reflexivamente diferente	170
Concepciones mentales incapacitantes.	174
Discriminación sin prejuicio	177
9. Asuntos que importan: la atención plena y la salud	181
El dualismo: una concepción mental peligrosa	183

El cuerpo en contexto	186
La adicción en contexto	192
El placebo tradicional: engañar a la mente.	198
El placebo activo: inducir a la mente	201
Epílogo. Más allá de la atención plena	207
Índice onomástico y de materias	215

Capítulo 1

CUANDO LA LUZ ESTÁ ENCENDIDA PERO NO HAY NADIE EN CASA

Fuera del tiempo recortamos «días» y «noches», «veranos» e «inviernos». Decimos *qué* es cada parte de la serie continua sensible, y todos esos *qué* abstractos son conceptos.

La vida intelectual del hombre consiste casi completamente en la sustitución que hace introduciendo un orden conceptual en lugar del orden perceptible en el cual está organizada originalmente su experiencia.

WILLIAM JAMES, *The World We Live In*

Imagine que son las dos de la madrugada. Suena el timbre de su casa, se levanta, sorprendido, y baja las escaleras. Abre la puerta y ve a un hombre frente a usted. Lleva puestos dos anillos de diamantes y un abrigo de piel y hay un Rolls Royce detrás de él. El hombre se disculpa por despertarlo a esa hora intempestiva pero es que participa en una yincana. Su exmujer también está jugando, por lo cual es muy importante para él ser el ganador. Necesita un trozo de madera de un metro por dos metros y medio. ¿Puede ayudarlo? Para compensarle, le dará diez mil dólares. Usted le cree. Evidentemente es una persona rica. Y entonces se pregunta cómo hacer para conseguir ese trozo de madera. Piensa en el aserradero; no sabe quién es el dueño; en realidad, ni siquiera está seguro de dónde se encuentra el aserradero.

De todos modos, a las dos de la madrugada estaría cerrado. Se esfuerza pero no se le ocurre nada. De mala gana, le dice: «Lo siento».

Al día siguiente, al pasar por una obra en construcción cerca de la casa de un amigo, ve un trozo de madera que es justo de la medida que le había pedido el hombre, un metro por dos metros y medio: una puerta. Podría haber sacado una puerta de sus bisagras y habérsela dado por diez mil dólares.

¿Por qué demonios, se pregunta, no se le ocurrió hacerlo? No se le ocurrió porque ayer su puerta no era un trozo de madera. El trozo de madera de dos metros y medio por un metro estaba oculto, metido en la categoría llamada «puerta».

Esta clase de automatismo, que generalmente adopta formas más vulgares – «¿Por qué no pensé en Susana? Ella sabe desembozar fregaderos» –, podría denominarse «la trampa de las categorías». Es una de las tres definiciones que pueden ayudarnos a comprender la naturaleza del automatismo. Las otras dos, que también explicaremos, son la conducta automática y el actuar desde una sola perspectiva.

ATRAPADOS POR LAS CATEGORÍAS

Experimentamos el mundo creando categorías y haciendo distinciones entre ellas. «Este es un florero chino, no japonés.» «No, es solo un estudiante de primer año.» «Las orquídeas blancas están en peligro.» «Ella es su jefa ahora.» Así, elaboramos una imagen del mundo y de nosotros mismos. Sin categorías, podría parecer que el mundo se nos escapa. Los budistas tibetanos llaman a este hábito de la mente «El Señor del Habla».

Adoptamos series de categorías que nos sirven como modos de manejar los fenómenos. Los productos más plenamente desarrollados de esta tendencia son las ideologías, los sistemas de ideas que racionalizan, justifican y santifican nuestras vidas. El nacionalismo, el comunismo, el existencialismo, el cristianismo, el budismo; todos ellos nos proporcionan una identidad, reglas de acción e interpretaciones de cómo y por qué suceden las cosas en la forma en que lo hacen.¹

La creación de nuevas categorías, como veremos en este libro, es una actividad de la atención plena. El automatismo se establece cuando confiamos demasiado rígidamente en categorías y distinciones creadas en el pasado (masculino/femenino, viejo/joven, éxito/fracaso). Las distinciones, una vez creadas, asumen una vida propia. Véase: 1) Primero fue la Tierra. 2) Luego hubo tierras, mares y cielo. 3) Luego hubo países. 4) Después apareció Alemania. 5) Posteriormente fue Alemania Oriental contra Alemania Occidental. Las categorías que creamos cobran impulso y son muy difíciles de modificar. Construimos nuestras propias realidades y las realidades compartidas y después nos convertimos en sus víctimas, ciegos ante el hecho de que son conceptos, ideas.

Si observamos las categorías de una época anterior, una vez que están firmemente establecidas, es más fácil ver por qué podría llegar a ser necesaria la creación de otras nuevas. El escritor argentino Jorge Luis Borges cita una antigua enciclopedia china en la cual los animales se clasifican como: «a) pertenecientes al emperador, b) embalsamados, c) domesticados, d) lechones de leche, e) sirenas, f) perros callejeros, g) incluidos en la presente clasificación, h) frenéticos, i) innumerables, j) dibujados con un pin-

1. C. Trungpa: *Cutting Through Spiritual Materialism*, Boulder y Londres, Shambhala, 1973.

cel muy fino de camello, k) etc., l) que acaban de romper el cántaro del agua, m) que desde una gran distancia parecen moscas». ² Actuar sin pensar equivale a estar atrapado en un mundo rígido en el cual ciertas criaturas pertenecen siempre al emperador, el cristianismo es siempre bueno, algunas personas son intocables para siempre y las puertas son únicamente puertas.

LA CONDUCTA AUTOMÁTICA

¿Alguna vez le ha dicho «Discúlpeme» al maniquí de una tienda o ha hecho un cheque en enero poniéndole la fecha del año anterior? Cuando actuamos así, estamos recibiendo y usando señales limitadas del mundo que nos rodea (la forma femenina, el formato familiar del cheque) sin permitir que penetren también otras señales (la pose estática, un calendario).

Una vez, en una pequeña tienda, le di a la cajera una tarjeta de crédito nueva. Al notar que yo no la había firmado, me la devolvió para que la firmase. Después cogió mi tarjeta, la pasó por su máquina, me dio el formulario resultante y me pidió que lo firmase. Yo hice lo que me dijo. La cajera entonces puso el formulario junto a la tarjeta recién firmada para ver si las firmas coincidían.

La psicología moderna no ha prestado mucha atención a la cantidad de cosas complicadas que pueden realizarse automáticamente; sin embargo, ya en 1896 Leon Solomons y Gertrude Stein examinaron esta cuestión. (Se trata de *la* Gertrude Stein que desde 1893 hasta 1898 realizó un posgrado en psicología experimental en la Universidad de Harvard, bajo la dirección de William James.) Estudiaron lo que entonces se denominaba «doble personalidad» y

2. T'ai P'ing: *Kuang Chi* [Extensive Records Made in the Period of Peace and Prosperity] (978 A.D.), citado en Jorge Luis Borges: *Libro de los Seres Imaginarios*, Buenos Aires, Editorial Kiersa S. A., Fauna China, 1967, pág. 88.

que posteriormente llegó a conocerse como «desdoblamiento de la personalidad», y postularon que la actuación automática de la segunda personalidad era esencialmente similar a la de la gente común. La gente común también realiza una serie de actos que implican una conducta compleja sin prestar atención de manera consciente. Solomons y Stein realizaron varios experimentos en los cuales fueron sus propios sujetos, y demostraron que tanto la lectura como la escritura podían hacerse automáticamente. Lograron escribir palabras en inglés mientras estaban absortos en la lectura de un cuento. Con mucha práctica, incluso fueron capaces de hacer un dictado automáticamente mientras leían. Después eran completamente incapaces de recordar las palabras que habían escrito pero, sin embargo, tenían la certeza absoluta de haber escrito algo. Para demostrar que la lectura podía realizarse automáticamente, el sujeto del experimento leía en voz alta un libro mientras otra persona le leía una historia interesante. Una vez más descubrieron que, después de mucha práctica, podían leer con desenvoltura a la vez que prestaban plena atención a la historia que les estaban leyendo.

Solomons y Stein llegaron a la conclusión de que una inmensa cantidad de actos que pensamos que son inteligentes como, por ejemplo, la lectura y la escritura, pueden realizarse automáticamente: «Hemos demostrado que existe una tendencia general por parte de las personas normales a *actuar*, sin ningún deseo expreso ni voluntad consciente, de un modo en general coincidente con los *hábitos anteriores* de la persona».³

En un experimento que realicé en 1978 con mis colegas, los psicólogos Benzion Chanowitz y Arthur Blank, exploramos este tipo de automatismo.⁴ Lo realizamos en el Centro de Graduados de

3. L. Solomons y G. Stein: «Normal Motor Automation», *Psychological Review*, 36, 1896, págs. 492-572.

4. E. Langer, A. Blank y B. Chanowitz: «The Mindlessness of Ostensibly Thoughtful Action: The Role of Placebic Information in Interpersonal Interaction», *Journal of Per-*

la Universidad de Nueva York. Nos acercamos a unas personas que estaban usando una fotocopidora y les preguntamos si nos permitían fotocopiar algo inmediatamente. Les dimos algunas razones lógicas y otras sin sentido. Una respuesta idéntica a las peticiones lógicas y a las que no tenían sentido demostraría que nuestros sujetos no estaban pensando en lo que se decía. Hicimos una de estas tres preguntas: «Perdone, ¿podría usar la fotocopidora?»; «Perdone, ¿puedo usar la fotocopidora porque deseo sacar unas fotocopias?»; «Perdone, ¿puedo usar la fotocopidora porque tengo prisa?».

La primera petición y la segunda son iguales en cuanto al contenido: ¿qué otra cosa se puede hacer con una fotocopidora que no sea sacar fotocopias? Por lo tanto, si la gente tenía en cuenta lo que se estaba diciendo realmente, las dos primeras peticiones deberían ser igualmente efectivas. Pero estructuralmente son diferentes. La petición redundante («Perdone, ¿puedo usar la fotocopidora porque deseo sacar unas fotocopias?») es más parecida a la última («Perdone, ¿puedo usar la fotocopidora porque tengo prisa?») porque en las dos se pide algo y se da una razón. Si la gente aceptaba las dos últimas peticiones en la misma proporción, significaría que se presta atención a la estructura y no una atención consciente al contenido. De hecho, eso fue lo que descubrimos. Había más aceptación cuando se daba una razón, fuese legítima o tonta. La gente respondía automáticamente al marco conocido en lugar de escuchar atentamente el contenido.

Desde luego, existen límites a esto. Si alguien pidiese un favor muy grande o si la excusa fuese inusualmente absurda («porque me está persiguiendo un elefante»), es probable que el individuo pensase en lo que se decía. No se trata de que la gente no oiga la petición el resto de las veces; simplemente no piensan en ella activamente.

sonality and Social Psychology, 36, 1978, págs. 635-642.

En un experimento similar, hicimos circular un memorando interdepartamental por algunas oficinas de la universidad. El mensaje pedía o exigía que el memorando volviese a una oficina determinada, y eso era todo lo que decía.⁵ («Sírvese devolver esto inmediatamente a la oficina 247», o «Este memorando debe devolverse a la oficina 247».) Cualquiera que lo leyese con atención preguntaría: «Si el que envió el memorando lo quería tener, ¿por qué lo envió?» y, por lo tanto, no devolvería el memorando. La mitad de los memorandos se prepararon para que se parecieran exactamente a los que suelen enviarse de un departamento a otro. A la otra mitad se les dio un aspecto algo diferente. En el primer caso, el 90 por ciento de los que lo recibieron realmente lo devolvieron. En el segundo, lo devolvieron el 60 por ciento.

Cuando estaba analizando estos estudios en un coloquio universitario, una persona del público me contó una pequeña estafa que funcionaba siguiendo los mismos pasos. Alguien ponía un anuncio en un periódico que decía: «No es demasiado tarde para enviar un dólar a _____», y ponía su nombre y dirección. Al lector no se le prometía nada a cambio. Muchas personas contestaron, adjuntando un dólar. Al parecer, la persona que puso el anuncio se ganó una buena suma.

El comportamiento automático que ponen de manifiesto los ejemplos tiene mucho en común con el hábito.⁶ El hábito, o la tendencia a mantener una conducta que se ha repetido durante un tiempo, naturalmente implica un automatismo. No obstante, como veremos en el capítulo siguiente, la conducta automática

5. *Ibid.*

6. Para comprender la relación más compleja entre el procesamiento automático de la información y el automatismo, compárese E. Langer: «Minding Matters», en L. Berkowitz, comp.: *Advances in Experimental Social Psychology*, Nueva York, Academic Press, y W. Shneider y R. M. Schiffrin: «Controlled and Automatic Human Information Processing: I. Detection, Search, and Attention», *Psychological Review*, 84, 1977, págs. 1-66.

puede surgir sin una larga historia de repeticiones, casi instantáneamente, en realidad.

ACTUAR DESDE UNA SOLA PERSPECTIVA

Muy a menudo en nuestra vida actuamos como si existiese un solo juego de reglas. Por ejemplo, al cocinar generalmente seguimos las recetas con una precisión absoluta. Agregamos ingredientes como si fuesen decretados por el gobierno. Si la receta requiere una pizca de sal pero caen cuatro pizcas en la preparación, cunde el pánico, como si el recipiente pudiese llegar a explotar. Al pensar en una receta como si fuese solo una regla, con frecuencia no tenemos en cuenta que los gustos de las personas varían bastante o que podría llegar a ser divertido componer un plato nuevo.

En el primer experimento que realicé en el curso de posgrado analizaba este problema de la perspectiva única. Se trataba de un estudio piloto para examinar la efectividad de diferentes peticiones de ayuda. Una investigadora, compañera de curso, se paró en una calle muy transitada y decía a la gente que pasaba que se había torcido la rodilla y necesitaba ayuda. Si alguien se detenía, ella le pedía que fuese a comprarle una venda marca equis a una farmacia cercana. Yo estaba en el establecimiento y escuchaba mientras la persona que deseaba ayudarla le hacía el pedido al farmacéutico, quien, de acuerdo con nosotras, había aceptado decir que no tenía más vendas de esa marca. Después de recibir esta respuesta, ninguno de los veinticinco sujetos que estudiamos pensó en preguntarle al farmacéutico si podía recomendarle alguna otra cosa. Se iban de la farmacia y volvían con las manos vacías a donde estaba la «víctima» y le contaban la novedad. Pensamos que, si hubiera pedido una ayuda menos específica, tal vez la habría recibido. Pero, al actuar con el pensamiento único de que una rodilla

torcida necesita una venda equis, nadie trató de encontrar otro tipo de ayuda.

Como una pequeña prueba de cómo una perspectiva limitada puede dominar nuestro pensamiento, léase la siguiente oración:

SIEMPRE SEGURO DE CÓMO SE IBAN DESARROLLANDO LOS ACONTECIMIENTOS, SUBIÓ A LA ATALAYA PARA OBSERVAR MÁS EXACTAMENTE EL DESENLAJE DE LA SUSODICHA CONTIENDA.

Ahora cuéntese cuántas eses hay, leyendo solo una vez más toda la oración.

Si encuentra menos de las que realmente hay,⁷ seguramente le ha influido el hecho de que las dos primeras palabras de la oración comienzan con ese. Al contar, su mente tenderá a seguir esta pista, o perspectiva única, y perderá algunas de las eses escondidas dentro de las palabras y al final de ellas.

Las instrucciones muy específicas como las del párrafo anterior o la petición de una venda equis estimulan el pensamiento automático. Una vez que las dejamos penetrar, nuestra mente se cierra de golpe como una almeja en el hielo y no admite nuevas señales. En el capítulo siguiente examinaremos algunos de los motivos por los cuales nos quedamos trabados en un estado mental rígido, cerrado.

7. La respuesta correcta es 12. Un test similar se imprimió en la tarjeta comercial del Copy Service of Miami, Inc.