



Cautivos del autoengaño

Texto Jordi Jarque

Estamos seguros de que conseguiremos
cambiar lo que no nos gusta de nosotros.
También estamos seguros de que deseamos
lo que decimos desear. Pero los expertos son
tajantes y aseguran que en muchas ocasiones
esto es fruto del autoengaño

 Nacional Semanal	Tirada: 320.796 Difusión: 264.085 Audiencia: 924.297	Sección: - Espacio (Cm_2): 715 Ocupación (%): 100% Valor (€): 9.975,00 Valor Pág. (€): 9.975,00 Página: 21	 Imagen: Si
	Suplemento 02/02/2013		

Ha pasado prácticamente un mes desde el nuevo año y algunos todavía no han empezado a cumplir con los nuevos propósitos para el 2013 que hicieron saber a bombo y platillo entre los más allegados: que si ordenar papeles y consolidar el inglés, que si empezar a escribir el libro pendiente y jugar menos horas en el ordenador, que si hacer un poco de ejercicio y no estar tumbados tanto tiempo en el sofá, que si ayudar a los vecinos del barrio o telefonar al menos una vez a la semana a los familiares más cercanos... En fin, cualquier cosa que se proponga y no hay manera de concretar en hechos. Y además se autojustifican dando mil explicaciones al incumplimiento de ese propósito tan defendido unas semanas antes.

"En muchos aspectos vivimos en el autoengaño", asegura Juan Carlos Albaladejo, psicólogo y psicoanalista. Uno de los problemas reside en cómo darse cuenta, aunque la biología del ser humano no lo pone fácil. Prácticamente se está condenando al autoengaño y el reto supone un esfuerzo de consciencia que no todo el mundo está dispuesto a asumir. ¿Cuántas veces no se ha oído a quien aseguraba que controlaba la bebida y podía conducir a pesar de que sus reflejos habían disminuido? "El alcohol no me afecta porque yo controlo o yo puedo con el tabaco y lo dejo cuando quiera. O mañana me pongo a dieta para bajar el colesterol o me acabo de apuntar al gimnasio porque la semana que viene empiezo a hacer deporte, y esa mañana o semana siguiente parece que nunca llega", explica Juan Carlos Albaladejo.

Regina Bayo-Borrás, psicóloga clínica y psicoterapeuta, comenta que algunos de los autoengaños más habituales tienen que ver con estas conversaciones entre amigos y compañeros en las que se comparten esos buenos propósitos antes mencionados, pero "encontramos mil objeciones para no llevarlos a término. Son retos que implica mucho más que una buena intención. No dejan de ser autoengaños que sirven para ir tirando hasta que sucede algo que nos hace cambiar". Esta experta pone el ejemplo de la circunstancia de quien tiene que estudiar para sacarse una plaza en la universidad

Creencias irracionales

El psicólogo Rafael Santandreu destaca los autoengaños más habituales sustentados en lo que cada uno prefiere creer, aunque advierte que el catálogo puede ser interminable. "Esta es sólo una lista de las muchas que puede haber. En todo caso, son las que yo me encuentro con más frecuencia al leer los periódicos, hablar con mis amigos y trabajar con mis pacientes".

01
Necesito tener a mi lado a alguien que me ame. De lo contrario, ¡qué vida más triste!

02
Tengo que ser alguien en la vida. De lo contrario me sentiría fracasado.

03
No puedo tolerar que la gente me menosprecie en público. Debo saber responder y defender mi imagen.

04
Debo tener un piso en propiedad. De lo contrario soy un maldito fracasado muerto de hambre.

05
Tener buena salud es fundamental para ser feliz. Y lo más deseable es vivir mucho tiempo; cuanto más, mejor; ¡incluso cien años o más!

06
Tengo que ayudar a mis familiares: padres, abuelos, hijos... Mi ayuda es fundamental para su felicidad.

07
Si mi pareja me pone los cuernos, no puedo continuar con esa relación. La infidelidad es una cosa terrible que te destruye por dentro.

o cualquier tipo de oposiciones. "Si finalmente no empiezas a estudiar de forma metódica te encontrarás con un resultado negativo. El compartir con los demás este anhelo es una manera de convencerse a sí mismo. Gracias al hecho de explicarlo crees que lo vas a cumplir mejor. Es de cara hacia fuera para que los demás te respalden apoyen o animen. Hay más ilusión".

Este tipo de ilusión intenta neutralizar el efecto de los miedos, "pero el sistema límbico, el cerebro reptil, esa parte más arcaica de nuestro cerebro que gobierna las emociones, esas inseguridades y temores, nos lo pone difícil, bastante difícil", asegura Juan Carlos Albaladejo, porque los miedos tienen vida propia. Hay una parte de nuestro psiquismo que es inconsciente y funciona de manera autónoma, al

margen de uno mismo. Ahí están los complejos y los miedos que filtran y traducen lo que ocurre alrededor, más allá de uno mismo. "En el inconsciente reside una parte importante del mundo emocional, y no sólo el que reprimimos. Y este mundo emocional donde se gesta el autoengaño es tan real como una pierna rota, aunque el alma o el corazón roto no se vea. Para verlo hay que contemplarlo desde otra perspectiva".

Este psicoanalista lo ilustra con el ejemplo de una caricia y las sensaciones corporales. Explica que los sentidos forman parte del sistema nervioso central. "En cuestión de milisegundos una caricia recorre la médula espinal y el córtex. Acariciar es un acto que puede considerarse voluntario. En cambio los reflejos no son voluntarios. Cuando te golpean ▶

		Tirada: 320.796 Difusión: 264.085 Audiencia: 924.297	Sección: - Espacio (Cm_2): 715 Ocupación (%): 100% Valor (€): 8.715,00 Valor Pág. (€): 8.715,00 Página: 22	
Nacional Semanal	Suplemento	02/02/2013	Imagen: Si	



► con un martillo en una parte de la rodilla, la pierna se mueve involuntariamente. El impulso va a la columna vertebral y vuelve a la rodilla sin pasar por el cerebro. Por eso se llaman reflejos autónomos. Pues bien, en la psicología analítica nosotros decimos que los complejos son autónomos, tienen vida propia. Que tengan vida propia no significa que no se pueda realizar un trabajo de introspección para ir desvelando estos mecanismos”.

El mundo emocional pasa por el inconsciente. Tanto es así que las empresas de publicidad utilizan los mecanismos que residen en la parte del cerebro reptiliano del ser humano para intentar influenciarnos. “Es lo que ahora se denomina el neuromarketing”, explica Juan Carlos Albaladejo. Estímulos sensoriales concretos, que van directamente a nuestra parte reptiliana del cerebro, para que nos generen una emoción dirigida a la adquisición de algún producto. “Se intenta bloquear la parte racional, de forma que la persona instintivamente se vea abocada a consumir el objeto que se quiere vender”, comenta este experto. Es un autoengaño provocado porque la persona puede llegar a autoconvencerse de la necesidad de adquirir determinado producto. Siendo así, parece que estamos abocados a depender de los mecanismos del inconsciente, como si el autoengaño formara parte del existir del ser humano.

Por si fuera poco, la objetividad también está en entredicho y los expertos afirman que también forma parte del paquete de los autoengaños. “Parece evidente que esto no tiene solución, que no alcanzaremos nunca la objetividad a través de nuestra mente”, afirma Ricardo Gómez, *coach*, experto en inteligencia emocional y formador en el Instituto de Formación Avanzada. De alguna manera se está inmerso en el autoengaño. “Vivimos en la farsa de que somos objetivos con el mundo y con nosotros mismos. Eso no es posible, porque nuestra mente está teñida por nuestra experiencia vital particular y, por lo tanto, filtra e interpreta todo a través de esas gafas únicas. Así, no somos objetivos ni con lo que observamos en el mundo ni con nosotros”. Este experto recuerda que constantemente se está interpretando lo que acontece, así como las reacciones

y decisiones de uno mismo. “Cuando prestamos atención a lo que otra persona nos está diciendo, lo que hacemos es asociar imágenes mentales a las palabras que escuchamos, y esas imágenes salen de nuestro interior, de las experiencias pasadas, que siempre vivimos filtrando la realidad. Vemos una película dos veces y en cada una de ellas apreciamos algo diferente; leemos varias veces un libro y en cada una logramos una interpretación particular. Siempre así”.

Ante esta situación que el lector no caiga en la desesperanza. Hay autoengaños, sí, y surgen de forma natural o provocado por otros, pero hay maneras de darse cuenta, si no totalmente, al menos lo suficiente como para empezar a desvelarlos. No faltan estrategias. Por ejemplo, Rafael Santandreu, psicólogo y autor, entre otros libros de *El arte de no amargarse la vida*, propone hacer una lista de los autoengaños más habituales. Los denomina creencias irracionales (véase las notas adhesivas salpicadas en las páginas de este reportaje), para posteriormente intentar desactivarlas, no sucumbir a ellas. “Son ideas equivocadas que en definitiva producen malestar”. Este experto señala que se trata de autoengaños que no concuerdan con la realidad. “En la historia existen numerosos ejemplos de ideas equivocadas que reinaron en la cultura popular durante décadas, para luego demostrarse el error”.

También para desactivarlos, Ricardo Gómez propone adelantarse al mecanismo de la interpretación de la realidad que rodea al ser humano para intentar elegir premeditadamente cómo mirar e interpretar. “Es posible que así tengamos una mayor claridad. Sin duda logramos mayor libertad, nos volvemos un poco más dueños de nosotros mismos y, como consecuencia, más eficaces en nuestra relación con el entorno”, como si se hiciera un cortocircuito al autoengaño.

Claudia Bruna, *coach* y experta en programación neurolingüística (PNL), añade que si bien el autoengaño es una falta de aceptación de la realidad, también hay que preguntarse en qué consiste la realidad, porque cada uno tiene un filtro, y este filtro se puede cambiar en alguna medida. “La

**LA PARTE
MÁS
ARCAICA DEL
CEREBRO
GOBIERNA
NUESTRAS
EMOCIONES**

**LOS MIEDOS
Y LOS
COMPLEJOS
SON UN
FILTRO QUE
DESDIBUJA
LA REALIDAD**

realidad es interpretable. A través de los canales receptivos (visual, auditivo y sentido del movimiento) cada uno hace una interpretación de lo que es la realidad. Cada mapa interno es diferente, y por lo tanto, las realidades también”. Su propuesta es que las personas contemplen la realidad desde la perspectiva que más les ayude a crecer. “Es muy difícil crecer desde las creencias que te limitan. Lo importante es creer que pueden, ya que como dice Henry Ford ‘tanto si piensas que puedes como si piensas que no puedes, tienes razón’. No quiero con todo eso eliminar lo negativo sino dirigir nuestros pensamientos y creencias para que jueguen a nuestro favor y de nuestros hijos”.

En definitiva, para evitar vivir prisioneros del autoengaño, Ricardo Gómez propone dudar de lo que se ve, buscar diferentes interpretaciones a las que han surgido en un primer impulso. Algunos filósofos ya contemplaban la duda como elemento imprescindible para desvelar lo que no se sabe o no se ve. Pero el autoengaño parece que siempre está ahí. No es fácil. ■