

## NADA ES VERDAD, TAMPOCO MENTIRA

Entonces, ¿qué es?; pues depende. Partiendo de que existen dificultades para su identificación podríamos afirmar que estamos ante una abstracción, un híbrido, una ilusión o quizás una alucinación. ¡Está bien!, pero hay que intentar definir de qué estamos tratando, porque si no las ramas nos impedirán ver el bosque.

Normalmente, cuando aludimos a estos términos solemos hacerlo en el ámbito de lo moralmente correcto o dicho de otro modo, en relación con la coherencia entre lo que pensamos o sabemos y lo que decimos o hacemos; también atribuimos la verdad a ese juicio o proposición que no podemos contradecir racionalmente, y decimos que es mentira lo contrario, es decir, lo que podemos refutar con más o menos facilidad. Quedan pues alejadas de esta breve descripción lo que para algunos son verdades absolutas tanto desde un punto de vista filosófico, como místico o religioso; del mismo modo no encajan aquí lo que podríamos denominar verdades a medias o mentiras piadosas.

El interés que inspira los comentarios que siguen tiene más que ver con nuestra capacidad de valorar lo que nos rodea, tanto desde un punto de vista físico como virtual o en incluso en nuestra imaginación.

Limitando así el alcance de este pretendido repaso, todo depende de nuestras percepciones y aquí intervienen no sólo nuestros sentidos (nuestros primeros sensores), también lo hace la forma de interpretar lo que sea, pues dependerá de nuestros conocimientos, de nuestras experiencias, de nuestras preferencias, de nuestros deseos o incluso de nuestra intuición y, en definitiva, de nuestra capacidad intelectual. Pero ni una cosa ni otra nos garantiza que aquello que estamos contemplando o analizando sea cierto, sin ningún género de duda, en la mayoría de las situaciones.



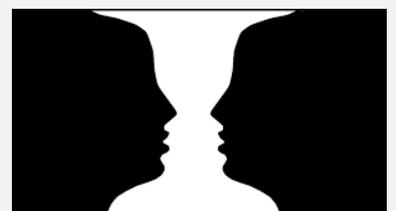
Ya lo decía Aristóteles y con razón, “*nada llega al intelecto que no haya pasado antes por los sentidos*” y siendo de esta manera, a través de ese filtro, ya resulta más fácil colegir que la sensibilidad de esos sensores será decisiva. Un ejemplo sencillo pone de manifiesto lo dicho: introduzcamos las manos en agua fría y después de unos minutos en un recipiente con agua templada, nos parecerá que está muy caliente; también funciona al revés.



Si a lo anterior añadimos que todos somos diferentes, que no hay dos personas iguales, ni siquiera los gemelos monocigóticos, la probabilidad de “ver” exactamente lo mismo que los demás se aproxima a cero, aun coincidiendo en la aceptación de principios fundamentales; por eso son normales las diferencias que nos alejan de la mayoría de la gente, como también normales y causales las coincidencias que nos acercan.

Bajo estos parámetros los consensos no dejan de ser convenciones sociales y en la medida que seamos libres -en todos los órdenes- siempre habrá margen para la discrepancia. Pero tendremos algún problema si no somos capaces de asumir que no estamos en posesión de la verdad. Aquí radica el origen de muchos conflictos sociales, ya sea en el entorno familiar, del trabajo o de la convivencia en general.

Pero también existen otros escenarios donde nuestras percepciones revisten un carácter práctico inmediato. No es sólo una frase hecha con más o menos fortuna, pero resume bien lo que pretendo acreditar desde una posición próxima a la psicología positiva: “*si cambiamos la forma de ver las cosas, las cosas cambiarán de forma*”. No en vano se afirma que la



mayor parte de lo que vemos no está delante de nosotros, sino detrás, atribuyendo esa visión (la extracampina o especulativa) a nuestras complejas funciones cerebrales y por tanto la responsabilidad de completar con mayor acierto esa capacidad, que también podría ser auditiva, olfativa, gustativa o relacionada con el tacto.

## LAS DOS LINTERNAS

*De Diógenes compré un día  
la linterna a un mercader;  
distan la suya y la mía  
cuánto hay de ser a no ser.  
Blanca la mía parece;  
la suya parece negra;  
la de él todo lo entristece;  
la mía todo lo alegra.  
Y es que en el mundo traidor  
nada hay verdad ni mentira;  
todo es según el color  
del cristal con que se mira.*

*- Con mi linterna - él decía  
no hallo un hombre entre los seres-  
¡Y yo que hallo con la mía  
hombres hasta en las mujeres!  
él llamó, siempre implacable,  
fe y virtud teniendo en poco,  
a Alejandro, un miserable,  
y al gran Sócrates, un loco.  
Y yo ¡crédulo! entretanto,  
cuando mi linterna empleo,  
miro aquí, y encuentro un santo,  
miro allá, y un mártir veo.  
¡Sí! mientras la multitud  
sacrifica con paciencia  
la dicha por la virtud  
y por la fe la existencia,  
para él virtud fue simpleza,  
el más puro amor escoria,  
vana ilusión la grandeza,  
y una necedad la gloria.  
¡Diógenes! Mientras tu celo  
sólo encuentra sin fortuna,  
en Esparta algún chicuelo  
y hombres en parte ninguna,  
yo te juro por mi nombre  
que, con sufrir al nacer,  
es un héroe cualquier hombre,  
y un ángel toda mujer.*

*Como al revés contemplamos  
yo y él las obras de Dios,  
Diógenes o yo engañamos.  
¿Cuál mentirá de los dos?  
¿Quién es en pintar más fiel  
las obras que Dios creó?  
El cinismo dirá que él;  
la virtud dirá que yo.*

*Y es que en el mundo traidor  
nada hay verdad ni mentira:  
todo es según el color  
del cristal con que se mira.*

**RAMÓN DE CAMPOAMOR**

Ciertamente, la posibilidad de contemplar el mundo como si fuese de “color de rosa” o lo contrario va a depender mucho de nuestro estado de ánimo y en función de éste el color puede cambiar. Por ejemplo, apelar a un espíritu optimista o pesimista, en su caso, como elemento que puede definir mejor una posición frente a la incertidumbre es una simplificación excesiva; es preferible centrarnos en la actitud de cada cual, definida como esa predisposición que nos permite actuar de una manera consistente ante las personas, los objetos, las situaciones y las ideas, todo ello integrado bajo tres dimensiones: cognitiva, emocional y conductual.

Y cuando no es el estado de ánimo el influyente sino un análisis racional de lo que se trate, también es frecuente encontrar las discrepancias. Un caso paradigmático, que puede no ser el más afortunado, lo estamos observando en estos momentos, cuando reconocidos científicos discrepan abiertamente respecto de si nos estamos enfrentando a un cambio climático global, si se deben o no tomar medidas, etc. ¿Quién está en lo cierto?

Alejándonos de cualquier planteamiento utópico, como podría ser que todos llegásemos a sentir e interpretar de la misma manera cualquier cosa que sea, incluso aunque no sea cosa, lo sensato pasa por ser conscientes de nuestras diferencias, para enriquecernos con ellas y a partir de ahí generar un clima de aceptación generalizada, mejor de empatía, donde tampoco han de faltar dosis de humildad y generosidad. Así se pueden construir los ansiados consensos que nos beneficien a todos; desde otras posiciones y no digamos si son intransigentes, como analogía, sólo cabe el derribo y en opinión de los que saben de construcciones, es más caro lo segundo que lo primero.

Para aquellos que sean un poco escépticos sobre este particular me parece oportuno recordar, aunque sea como consuelo, una estrofa del poema “Las dos linternas”, de Ramón de Campoamor, que decía así: “Y es que en el mundo traidor, / nada hay verdad ni mentira; / todo es según el color / del cristal con que se mira”. Por fortuna, la elección siempre será nuestra.

**Policarpo Fandos Pérez**  
**Psicólogo**  
**Junio 2017**



## LAS EMOCIONES EN LA ECONOMIA (Implicaciones mutuas)

Las emociones tienen el mismo significado funcional que la motivación, nos preparan para adaptarnos, dirigiendo nuestros actos de la misma forma que éstos influyen sobre aquéllas. Si la Psicología es una ciencia que -básicamente- estudia la mente y la conducta de las personas, la Economía se ocupa -entre otras- de las relaciones entre los que tienen unas necesidades y aquellos que se dedican a satisfacerlas. Son por tanto áreas del conocimiento con intereses comunes, como lo son otras disciplinas que tienen como objetivo el bienestar de las personas.

La interrelación entre las partes que actúan en un ámbito económico es posible en la medida que concurren circunstancias favorables, por ejemplo, cuando unos desean comprar lo que otros quieren vender existe un principio determinante para su buen fin: la confianza; es una obiedad y sin embargo se ve frecuentemente defraudada, dando lugar a episodios lamentables y muchas veces irreversibles para los damnificados. Es el egoísmo, la prepotencia, los rumores y las mentiras, cuando no el abuso y la avaricia, lo que se esconde detrás de las “burbujas” de todo tipo o de los escándalos de corrupción que tanto daño han hecho y lo siguen haciendo en nuestra sociedad en general y a la actividad económica en particular.



Robert Shiller (Nobel de Economía en 2013) nos recordaba recientemente que las fluctuaciones en las economías mundiales se deben en gran medida a las historias que oímos y contamos. Estas narrativas populares y emocionalmente relevantes a veces nos inspiran para gastar más, emprender, invertir o contratar empleados; en otros casos, nos inundan de miedo el corazón y nos incitan a quedarnos quietos, ahorrar recursos, limitar el gasto y reducir el riesgo.

Uno de los economistas más influyentes del pasado siglo (John M. Keynes) afirmaba que la economía funciona con algunos kilogramos de dinero y con toneladas de confianza (componente psicológico indiscutible) y ésta se ve socavada de una forma recurrente con actuaciones tan deplorables por parte de sus operadores que nos hacen sonrojar cuando se hacen visibles. Sólo hay que asomarse a los medios de comunicación para comprobarlo; también podemos leer encuestas recientes de opinión pública en las que la ciudadanía sitúa esos comportamientos en los primeros lugares de su inquietud.

Fue así como *“a la crisis financiera le sucedió una crisis económica, instalándose en ambas una crisis de confianza, apoyada en una crisis ética, inducida por una crisis de codicia”* (Profesor Javier Fernández Aguado).



En este “caldo de cultivo” no puede extrañar que surjan en muchos foros voces hipercríticas con el funcionamiento del sistema. Así podemos ver cómo la reputación de importantes organizaciones está en entredicho, incluyendo a quienes sirven en ellas.

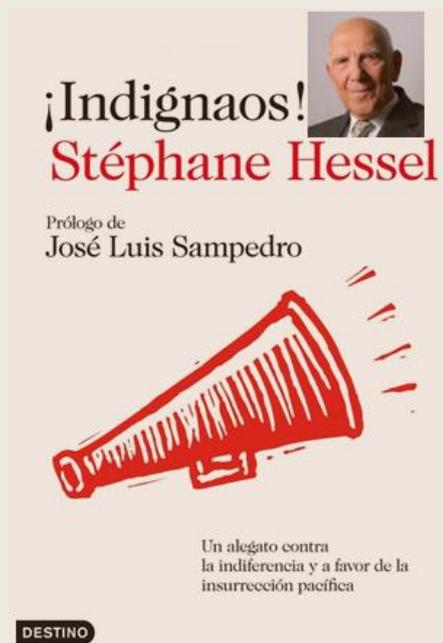
Valores como el respeto, la honestidad, la credibilidad y por supuesto la confianza parece que se han devaluado; su recuperación va a depender de la rapidez con la que se consiga salir del hoyo y después de la ejemplaridad a la hora de depurar responsabilidades.

Todo esto tiene un estado de ánimo de una gran sólo por causas objetivas de uno de los efectos más prevalencia de esta crisis sino también por la inquietud contagia, entre otros, a quienes vocación de ser emprendedores. mecanismo fundamental para guiarnos son, por así decirlo, como nuestro motor existencial y su capacidad para impulsarnos dependerá mucho de aspectos subjetivos y evaluativos, donde la ética tiene una de sus mejores expresiones.

... John M. Keynes afirmaba que la economía funciona con algunos kilogramos de dinero y con toneladas de confianza...

impacto negativo en el parte de la población, no derivadas -por ejemplo- dramáticos de la económica (el paro), e inseguridad que tienen la capacidad o la Las emociones son un en la lucha por la supervivencia;

Frente a las emociones negativas que condicionan además el buen funcionamiento de la economía, cabe contraponer las positivas. Para empezar, no debemos perder la esperanza de que este lío (la coyuntura en la que vivimos) tenga una solución satisfactoria a corto plazo, pero no hay que dejarlo todo en manos de la Divina Providencia; tenemos que seguir “remando” y con determinación. La voluntad, el esfuerzo y la perseverancia son ingredientes indispensables -diría incluso que suficientes- para dar soporte a cualquier estado psicológico decaído y para incrementar nuestro potencial de motivación y fortalecer nuestras convicciones.



En este contexto recupero como conclusión una de las reflexiones de Stéphane Hessel, fallecido en 2013 (autor de dos libros de éxito editorial: ¡Indignaos! y ¡Comprometeos!), cuando decía: “Ya es hora de que la preocupación por la ética, por la justicia, por el equilibrio duradero prevalezcan. Puesto que los más graves riesgos nos amenazan. Y pueden llevar a su término la aventura humana en un planeta que podría volverse inhabitable para el hombre”. Y no se refería sólo a cuestiones cuantificables, sino a variables emocionales. Por mi parte me sumo a tan buenos propósitos y con optimismo que, después de todo, es tan vigoroso en nuestra vida como la influencia del sol en la vegetación.

**Policarpo Fandos Pérez**  
Economista y Psicólogo



# LA ATENCIÓN

*(Llave maestra del sistema cognitivo)*

Antes de adentrarnos en la casuística que rodea el término vamos a partir de una definición con la que podamos fácilmente coincidir: cuando nos referimos a la atención estaríamos refiriéndonos al proceso mental mediante el que una persona se centra en un estímulo cualquiera, de forma selectiva, al tiempo que inhibe las respuestas a otros estímulos competidores, que se pueden presentar de forma tan imprevista como simultánea.

Las connotaciones de este proceso son de tal envergadura que por eso merecen ser destacadas como imprescindibles en lo que se conoce como sistema cognitivo, en el que incluimos el razonamiento, la imaginación, el pensamiento, la orientación, la coordinación, la memoria, la lectura, la escritura, etc. y hasta la inteligencia.

El ámbito de aplicación es tan amplio que excede con mucho el espacio de un artículo de opinión. Por eso limitaré estas consideraciones a alguno de los espacios de nuestra vida cotidiana en los que la atención -y no digamos la falta de atención- genera situaciones merecedoras de una reflexión que vaya un poco más allá del simple enunciado.



Uno de los casos más característicos de lo que representa una falta de concentración lo experimentamos y sufrimos todos, casi sin excepción y especialmente, durante nuestra etapa estudiantil; por supuesto, también y quizás en mayor medida después, en multitud de situaciones. Cuántas veces nos encontramos leyendo algún texto y casi a continuación nos damos cuenta de la imposibilidad de reproducir lo leído, básicamente, porque nuestra mente “estaba” en otro sitio durante la lectura; algo o alguien nos mantenía distraídos. De manera poco rigurosa solemos achacar estas deficiencias a problemas de memoria, limitaciones en la comprensión lectora, pérdida de facultades intelectuales, etc. y nada más lejos de la realidad, sin que esas razones dejen de tener su influencia, pero no toda, ni mucho menos.

En el mundo del deporte, cuando uno se implica y pone todas sus capacidades en juego, no sólo mejora su rendimiento, se produce además un fenómeno curioso en el que los golpes, las caídas, incluso las heridas que tienen su causa en algún lance de la competición, pasan aparentemente desapercibidas para el que las sufre; es lo que se conoce como “subidón del atleta”, caracterizado por una sensación de euforia, precedida de un esfuerzo prolongado en el que la concentración ha jugado un papel decisivo.

Y qué decir de las relaciones sociales. Aquí el impacto de una supuesta falta de atención se interpreta habitualmente como un gesto poco amistoso, por no decir de mala educación. Lo vemos con claridad cuando estamos hablando con una persona y observamos que está más pendiente de lo que ocurre alrededor y no tanto de nuestra conversación; diría que de forma inevitable nos genera un cierto malestar, declinamos continuar con ella y probablemente la evitaremos en lo sucesivo. Es normal, queremos escuchar pero también que nos escuchen; después de todo, una conversación es cosa de dos, como mínimo.

Precisamente, un aspecto fundamental de lo que supone la capacidad de escucha se pone de manifiesto, por ejemplo, en la consulta de un profesional de la medicina, por supuesto también ¡y de qué manera! en la de un psicólogo. Si los pacientes no reciben la atención que esperan, la evolución de la patología que se trate no se verá favorecida, es más puede provocar no pocas desafecciones y abandonos de los tratamientos o terapias que se prescriben, porque esa deficiencia se suele interpretar como falta de interés por parte del profesional de turno y eso se contagia.

El “mindfulness” es una filosofía de vida de la que últimamente se habla y se practica mucho, afortunadamente. Se basa en la atención y conciencia plena, tratando de vivir el aquí y ahora, y como fruto inmediato de ese planteamiento cualquier momento es una experiencia nueva. Tanto es así, que se ha venido a identificar incluso como una terapia de tercera generación, porque en el fondo nos ayuda a superar muchas de las dificultades con las que nos enfrentamos a diario. De aquí que también podamos extraer otra interesante conclusión y es que la atención es un mecanismo instintivo de supervivencia (por cierto, compartido con otras especies), que nos prepara para



la acción en caso de emergencia y bajo cualquier circunstancia.

En un sentido parecido podríamos concluir que no aprovecharemos de la misma manera los momentos de ocio si no aplicamos lo que se conoce como una escucha activa, es decir, si no nos centramos en lo que captan nuestros sentidos en esas situaciones; se pone de manifiesto de una forma especial cuando asistimos a una obra de teatro, a un espectáculo musical, una conferencia, cuando vemos una película, etc. También si viajamos a lugares desconocidos no vamos a tener las mismas impresiones si nos limitamos a ver sin observar, a visitar sin preguntar, a comer sin saborear. Practicar todo esto con sentido (mejor con todos los sentidos) nos coloca en otro nivel, percibimos más, tenemos mejores sensaciones y en definitiva disfrutamos las ocasiones.

La falta de inspiración a la hora de escribir una carta, un artículo, un discurso, no digamos una novela, etc. tiene su razón en la dificultad de conseguir una concentración efectiva. Son tantos los motivos que podemos encontrar para evadirnos del tema que pretendemos abordar, que sólo cuando los encauzamos, confinándolos -es una idea- en algún rincón virtual de nuestro cerebro (me refiero a los elementos distractores) conseguiremos tener alguna garantía de continuidad y preservar la inspiración. Si esos “elementos” consiguen su propósito, lo mejor que podemos hacer es abandonar la tarea y esperar un momento más oportuno.

Cómo cabe interpretar la mayoría de los actos que ejecutamos de manera automática, sin pensar en alguna de sus consecuencias. Aquí se encuadran muchas de las tareas domésticas, por no decir todas, y es precisamente en este ámbito donde los accidentes se cobran mayores tributos. Por cierto, otro de los casos más frecuentes en los que podemos detectar lo que supone un despiste lo encontramos con mucha frecuencia al observar como manejan y manejamos los automóviles. Una mínima atención, que a veces pasaría por ponderar adecuadamente nuestras propias capacidades y observar alguna recomendación básica, reduciría los riesgos y consecuentemente reduciría el número de accidentes.



Podríamos mencionar multitud de ejemplos y escenarios en los que este proceso tiene una importancia sobresaliente. Así cabe pensar hasta qué punto nuestro potencial -en todos los órdenes- se vería incrementado si conseguimos realmente evitar los repetidos elementos perturbadores (distractores) que suelen acompañarnos de forma recurrente y no sólo cuando realizamos tareas más o menos complejas, también a la hora de gozar de lo que nos ofrece la vida, como queda dicho. Seríamos capaces de incrementar nuestra eficacia hasta límites ahora insospechados y accederíamos a nuevas oportunidades para encontrar satisfacción y de rebote mayores niveles de felicidad, con más frecuencia.

Por desgracia, alguno de los trastornos neurológicos más prevalentes en nuestra sociedad se caracterizan precisamente por la ausencia de esta capacidad cognitiva tan primaria, como fundamental, produciendo en quienes los padecen dificultades o deterioros de la memoria, la orientación, el uso del lenguaje y por supuesto en la capacidad de relacionarse con sus semejantes. De ahí a que se pueda concluir que la atención es la “llave maestra” de la mayoría de nuestras capacidades intelectuales sólo hay un paso.... crearlo y desde luego potenciarla en la medida de nuestras posibilidades.

***Policarpo Fandos Pérez***  
*Psicólogo*  
*Mayo 2017*



# ¡REACIONEMOS!

Cuando nos enfrentamos a lo que parece irreversible, después de un primer momento de confusión en el que uno no acaba de creerlo, lo habitual es que terminemos por asumirlo con más o menos resignación, quizás porque resulta muy difícil encontrar sentido a la situación de la que se trate. Me estoy refiriendo a lo que suponemos inevitable y además es insatisfactorio, es decir a una fuente de dolor, inquietud, nerviosismo, amargura, desdicha, y un largo etcétera de sensaciones negativas, que tienen su origen en el deterioro de las emociones básicas. Maldecimos nuestro infortunio, nos preguntamos el porqué de tal desdicha, ponemos en duda nuestra capacidad para superarlo y, en términos prácticos, nos quedamos bloqueados.

En determinados espacios culturales y religiosos la aceptación de lo que sucede casi forma parte de su esencia; si añadimos matices de índole sobrenatural el diagnóstico está hecho y el pronóstico está servido. No hay nada que hacer, salvo rezar (los que sepan), esperar y ver. Así presentada, en esta escena tiene cabida ese otro planteamiento tan simple como falaz: “si la situación no tiene remedio, para qué preocuparse; y si la tiene, para qué preocuparse”.

Por supuesto, en la vida real no todo es tan extremo, ni siquiera entre quienes aceptan como principio que todo está previsto de antemano y por más que nos empeñemos lo que tenga que suceder ... sucederá, aunque en el fondo nadie rechaza sinceramente la esperanza; ni siquiera aquellos que niegan el libre albedrío y creen en la predestinación absoluta.

Pero la esperanza por sí sola no soluciona ningún problema, aún reconociendo su capacidad amortiguadora. No seré quien cuestione el argumento de García Lorca cuando afirmaba que *“el más terrible de los sentimientos es el sentimiento de tener la esperanza perdida”*, pero tenerla y no intentar materializarla es como el que tiene una herramienta y no la usa; no sirve de mucho si no es como consuelo, que no es poco, dicho sea de paso.

Como los estoicos, tiendo a creer que nada ocurre por casualidad y siendo así, es decir, existiendo causas que originan unos hechos concretos, nada impide pensar que no podamos ser capaces de actuar sobre ellas. No se me oculta que esto es más complejo de lo que parece, porque la identificación de las causas no suele ser una tarea fácil, sobre todo cuando el problema parece que nos supera; eso no significa que sea imposible y aquí es dónde radica el fondo de la cuestión que trato de plantear.

Estoy convencido de que no soy una excepción como observador. En alguna ocasión nos hemos encontrado con situaciones o casos singulares de personas que han sido capaces de superar las circunstancias más adversas y donde resulta difícil una

... el primer y decisivo paso en este camino hacia la superación de cualquier contrariedad es la voluntad de cada cual...

explicación razonable, porque entra en ese grupo de acontecimientos que podemos calificar a priori de imposibles y hasta resulta complicado aceptarlos como probables. Quiero decir, que a lo largo de nuestra vida habremos sido testigos de acontecimientos increíbles que, para no entrar en detalles, solemos despachar con una definición que lo sintetiza todo y no explica nada, porque no puede: ¡ha sido un milagro!

El razonamiento anterior parece dirigido -y era la primera intención- hacía planteamientos que tienen mucho que ver con la salud, mejor dicho, con la mala salud; con enfermedades que son o parecen irreversibles; también con planteamientos asociados a pérdidas irrecuperables. Y en este último escenario también es aplicable a entornos menos trascendentales o más materialistas si se

quiere, como la crisis económica que aún prevalece y las demoledoras consecuencias que se han derivado de la misma, destacando entre estas últimas el paro, que aún sigue afectando a demasiadas personas en nuestro país.

Los ciclos económicos son un paradigma de lo que supone la acción / reacción, más allá de los cambios estructurales y de las contradicciones que se puedan atribuir al sistema; responden a ese planteamiento según el cual diferentes operadores consiguen rebajar las graves tensiones que desestabilizaron en un momento dado la situación económica, entre otras razones, porque no se abandonaron a la suerte y dirigieron sus esfuerzos en la búsqueda de soluciones para mitigar las consecuencias, poniendo en juego un renovado esfuerzo, más imaginación, nuevas iniciativas y los mejores deseos; en pocas palabras: no se rindieron.

En cualquier caso, el primer y decisivo paso en este camino hacia la superación de cualquier contrariedad es la voluntad de cada cual, primero para definir bien el problema, después para buscar alternativas de solución y por último tomar decisiones, ¡ahí es nada!

En definitiva estoy refiriéndome a la necesidad de reaccionar ante la adversidad, de no permanecer pasivos; siempre habrá una probabilidad de mejora por descubrir y debemos buscarla. Algunos, los más afortunados, podrán resolverlo mejor con la ayuda de la fe, otros tendrán que esforzarse un poco más, pero unos y otros, habrán de “remar” en la misma dirección. “La fe mueve montañas” se hace casi realidad cuando los límites de lo posible quedan lejos de nuestro alcance; algunos utilizan este aforismo para justificar lo inexplicable, otros para seguir dando alas a su esperanza y el resto para continuar tirando del carro, pero todos sin excepción tendrán que perseverar en el intento si quieren convertir en realidad sus sueños, y para esto último no caben excepciones... o yo no las conozco.



Policarpo Fandos Pérez  
Economista y Psicólogo  
Abril 2017

*(El mero hecho de informar sobre cualquier acontecimiento deplorable multiplica por cinco o diez su verdadera dimensión)*



El enunciado de esta “ley” responde a las conclusiones de **Barbara W. Tuchman**, historiadora y periodista norteamericana, fallecida a finales de la década de los 80 del siglo pasado. En uno de sus libros más conocidos (*Un espejo lejano*), en el que analizaba situaciones calamitosas de su época que provocaban alarma social, invitaba a sus contemporáneos a compararlas y ver que no son muy diferentes de las sufridas en épocas pretéritas; en el fondo advertía sobre la manipulación informativa.

Creo que es una introducción interesante para poner sobre el tapete los sucesos que se describen -como noticias- en algunos

medios de comunicación y que no son tales, porque son exagerados con toda la intención, cuando no tergiversados, con el ánimo de impactar en la opinión pública. No se pretende con este artículo poner en cuestión a dichos medios y menos aún la libertad de expresión, allá cada cual con su responsabilidad.

En todo caso, parece oportuno reflexionar sobre el alcance que tienen las informaciones que se publican en cualquiera de los medios disponibles. Ya se sabe que no es noticia que “un perro haya mordido a un hombre”, mejor dicho, que pasaría absolutamente desapercibida, sobre todo si no tiene mayores consecuencias; pero que “un hombre haya podido morder a un perro” podría acaparar algún titular. La diferencia entre un caso y otro es notable, pero de su descripción va a depender mucho el alcance de su repercusión.

No es necesario ningún esfuerzo para observar cómo la sobrecarga informativa que nos invaden a través de diferentes medios está plagada de miserias humanas (crímenes, secuestros, violaciones, atracos, guerras, accidentes de todo tipo, etc.), sin perjuicio de negros presagios sobre la situación socio-económica (crisis, paro, pobreza, desigualdad, etc.). Son impactos negativos que generan un estado de malestar, que nos induce a pensar que la situación que vivimos está peor que nunca y con tendencia a empeorar.

Un elemento determinante de esta influencia perturbadora es el sensacionalismo, como elemento inspirador -entre otros- del principio de que cuanto peor, mejor para los oscuros intereses de quienes la fomentan. Difamar, invadir la intimidad, publicar fotografías o vídeos comprometedores, reproducir expresiones fuera de contexto para crear estados de opinión desfavorables, etc. forman parte de una oferta compatible con la venta de basura, haciéndola pasar por lo contrario.

Pero poco hay de novedad en lo que queda dicho, no en vano desde tiempos inmemoriales el robo, el derramamiento de sangre y los crímenes, más o menos indiscriminados, formaban parte del curso normal de la sociedad de la época que se trate. Sin embargo, los estudiosos de estas cuestiones concluyen que en la actualidad esos comportamientos -en términos relativos- han disminuido sensiblemente. Obviamente, lo que aumentó ¡y de qué manera! es la “caja de resonancia”, representada por los diferentes canales de difusión.

Por otro lado parece que existe una propensión natural a dejarnos influir por todo aquello que se sale de lo normal, pero incluso cuando lo normal tiende al esperpento, aunque parezca contradictorio, adquiere una valoración de importancia injustificada y atrae más lectores, más espectadores y en general más público interesado en el desenlace. A fin de cuentas como lo que se pretende es aumentar la audiencia y “el terreno está abonado para conseguir una buena cosecha” (público poco exigente y predisposición para estos consumos), el éxito está garantizado.

Con el ánimo de encontrar mejores explicaciones a lo que vemos y oímos a nuestro alrededor, lo que se conoce como prensa amarilla puede estar el auge más reciente de este tipo de situaciones y de sus “enseñanzas” se han nutrido y lo siguen haciendo quienes pretenden influir -de forma perversa- en la opinión pública. Ocurre que esas informaciones interesadas, tergiversadas o incluso inventadas tienen hoy una capacidad de difusión casi ilimitada a través de las redes sociales, con un aditivo novedoso que actúa como acelerante: la inmediatez y lo que aún es más negativo, desde el anonimato.

Los expertos en la manipulación de la información, tanto a nivel masivo (por ejemplo para



obtener apoyos populares), como a nivel más doméstico (para captar más clientes o pacientes, según se trate) conocen bien las técnicas de persuasión y saben que cuando los hechos son o parecen más impactantes su relevancia, curiosidad e interés aumentan. Así todo está dispuesto para un “consumo” masivo, en un entorno de libertad sin barreras.

Distinguir la realidad de la ficción, por no decir el engaño puro y duro, no es una tarea tan sencilla y menos aún cuando no somos capaces de poner filtros o límites, no tanto para discriminar lo auténtico como para prescindir de lo que no interesa. Digerimos la información que nos llega con la misma facilidad que satisfacemos cualquier necesidad básica, casi de una forma automática e involuntaria.

Esto último es especialmente grave cuando se trata de cuestiones que despiertan una especial sensibilidad, porque tocan aspectos emocionales básicos, promoviendo acciones solidarias que luego se ven defraudadas y provocan reacciones negativas respecto de las iniciativas auténticas; la consecuencia: pagan justos por pecadores. El caso de la niña (Nadia), afectada por una enfermedad rara, es un ejemplo muy reciente.

La Sra. Tuchman no trataba tanto de advertirnos de las maldades de este tipo de manejos interesados, como de significar que los sucesos tienen una naturaleza intrínseca, susceptible de interpretación como todo lo que ocurre a nuestro alrededor, pero no más. A pesar de todo, la elección sí que corresponde a los lectores, a los oyentes o a los espectadores en general y, por tanto, también la posibilidad de evitar que se multipliquen sus efectos.

**Policarpo Fandos Pérez**  
Enero 2017



# EL SÍNDROME DE MÜNCHAUSEN



Se trata de un trastorno que debe su nombre al barón de Münchhausen, noble alemán que en el siglo XVIII se hizo famoso inventando historias asombrosas para conseguir la admiración de la gente de su época. Se caracteriza porque quienes lo padecen fingen o inventan dolencias, con el fin de llamar la atención de médicos y muy especialmente de sus familiares.

En muchas ocasiones sus motivaciones son inconscientes, aunque las simulaciones -propiamente dichas- son conscientes y quienes así actúan saben cómo aparentar una enfermedad, con sofisticada habilidad, elaborando antecedentes

clínicos en los que se mezclan síntomas y evidencias más o menos creíbles sobre diferentes patologías.

Estos procesos llevan a situaciones tan irracionales como incomprensibles, como autolesionarse, inventar sucesos cargados de dramatismo, mezclando verdades y falsedades, que llegan a confundir porque parecen verosímiles, con la única finalidad de constituirse en centro de preocupación de quienes les rodean, generalmente miembros más directos de su familia, amigos más cercanos o compañeros de trabajo. Su perfil responde al de personas inteligentes y con recursos para persuadir a los demás y convencerles de sus mentiras; en ocasiones son los primeros en creerlas.

Algunos afectados por estos trastornos, a través de relatos exagerados, provocan compasión entre los que les rodean y así aprovechan para “explotarlos” con el fin de obtener de forma un tanto perversa algún tipo de beneficio, que incluso puede ser económico, y también para eludir responsabilidades.

Con estos comportamientos, en definitiva, buscan ser centro de atención permanente y lo consiguen con relativa facilidad, porque nunca se puede tener la seguridad plena de que sus protagonistas no tiene una dolencia concreta; es más, se da la paradoja de que el apoyo que reciben estos “enfermos” alivia su situación pero de una forma pasajera, puesto que al poco tiempo dan la impresión de que su estado empeora, surgen nuevas quejas y molestias, que confirman su mal estado y que requieren nuevos tratamientos; es como la “pescadilla que se muerde la cola”.

En el fondo de este tipo de indicios, dejando a un lado aquellas patologías más graves y que necesitan un apoyo psicológico o psiquiátrico, lo que late es una especie de victimismo o, dicho de otra forma, lo que interesa es despertar en los más allegados un sentimiento de culpa, si llega el caso, que sólo podrá mitigarse en la medida que obtienen la atención que reclaman.

Con carácter general, las repercusiones a nivel familiar, social y económicas de las enfermedades ficticias son difíciles de evaluar. Se crean obligaciones basadas en la dependencia, se enturbian las relaciones personales y laborales, se colapsan los servicios de emergencias, etc. y, en definitiva, la convivencia con esta clase de personas se hace inevitablemente tóxica.

Las situaciones más habituales y también las menos graves, las encontramos en aquellos contextos donde nuestros ascendientes o colaterales de mayor edad se van quedando solos por causas naturales. Una forma de reclamar protagonismo por su parte responde al planteamiento que se acaba de describir y un camino para abordarlo, en el caso de personas de mayor edad y sin que suponga una tragedia, son los centros especializados en la atención a estos colectivos, ya sean centros de día o residencias más o menos permanentes, donde la oferta -incluso de actividades- facilita mucho su integración social y de paso la superación de estas patologías, desde luego de las menos alarmantes.

Naturalmente, lo deseable es que nadie llegue a sentir ese tipo de necesidades y por tanto a reclamar ser el “centro” de nada, entre otros motivos, porque ya cuenten con los soportes necesarios -sobre todo afectivos- por parte de los suyos. Tratándose de nuestros mayores y en estricta justicia deberían ser el “centro” de todo, pero las evidencias en la sociedad que vivimos apuntan en otras direcciones, mal que nos pese.

**Policarpo Fandos Pérez**  
**Psicólogo**  
**Diciembre 2016**



## EL EFECTO MANADA

Resulta cuando menos curioso comprobar hasta qué punto convivimos y participamos bajo este “efecto” sin ser conscientes de ello. Trataré de explicarme a partir de un intento de aproximación a su naturaleza; por “efecto manada” se entiende esa tendencia a hacer lo que hacen los demás, aceptando como válidas las ideas de la mayoría y sin analizar si son correctas.

A partir de esta definición no nos resultará difícil encontrar multitud de ejemplos que ponen de manifiesto la facilidad con la que podemos ser manipulados y no siempre con los mejores propósitos.



Pero también nos sirve para que podamos ser conscientes de que algunas de nuestras decisiones sólo vienen determinadas por una especie de contagio o efecto de arrastre, en cuyo origen sólo está la imitación.

En las manifestaciones populares los eslóganes que se escuchan y los actos que se realizan son reproducidos de manera mecánica o automática por la mayoría de los participantes, sin entrar a valorar el mensaje y sus posibles consecuencias; cuando se origina alguna actuación violenta por parte de una minoría dentro de un grupo más o menos numeroso, enseguida encuentran seguidores espontáneos, esto último es frecuente en los campos de fútbol, donde los partidarios de uno y otro equipo se ven envueltos en discusiones, cuando no peleas, sin razón alguna que las justifique, más allá de comportamientos que -en otros contextos- serían compatibles con actitudes xenófobas, cuando no racistas. Son dos casos paradigmáticos.

En todas estas situaciones hay un hilo conductor que se conoce como desindividualización, entendida como una disminución del autoconcepto o anulación del autocontrol, que provoca que las personas que participan se vuelvan más irracionales, desinhibidas e irresponsables, precisamente por estar formando parte de un grupo que les sirve de referencia, insisto, incluso de forma involuntaria.

Estos casos, con ser o tener consecuencias graves en determinados ambientes y generar alarma social cuando se producen, se circunscriben a momentos concretos y previsibles. Hay otros, menos llamativos desde el punto de vista del orden establecido, que

hasta podríamos considerar normales, porque pasan quizás desapercibidos. Dos ejemplos para ilustrarlo:

- En el ámbito económico: la compra-venta de acciones en Bolsa, la suscripción de determinados productos financieros, la compra-venta de productos en general (el “Black Friday” es uno de los más recientes) y otras situaciones por el estilo están en la génesis de alguna de las crisis más sorprendentes. Sólo cito una, la conocida crisis de los tulipanes, que arruinó en pocos años a todo un país (Holanda), en el siglo XVII. El origen fue la compra-venta masiva de bulbos de tulipán (tal cual), que llegaron a adquirir un precio estratosférico; fue la consecuencia de una euforia especulativa de masas, en la que participaron todos sus habitantes.
- En el ámbito social: la famosa cita “¿Dónde va Vicente? ... a dónde va la gente”, hace realidad con un significado más inocuo, si se quiere, el sentido del efecto manada. Una experiencia realizada por estudiosos del comportamiento humano determinó que la gente se detenía ante una cola de personas y se incorporaba a ella, sin preguntar la razón de su existencia, simplemente porque estaban allí; lo verdaderamente curioso es que esas incorporaciones se repetían incluso cuando el número de “actores” se reducía a la mínima expresión. Y ya puestos a hacer demostraciones, le invito a que participe en una: deténgase en la calle y mirando hacia un punto indeterminado del cielo señale con el dedo; pronto verá que a su alrededor hay más personas haciendo lo mismo ... e incluso viendo “cosas”.



En el mundo de la etología encontramos un precedente de estos comportamientos en lo que se conoce como “impronta” (descrita por **Konrad Lorenz**, doctorado en zoología), que es un proceso de aprendizaje propio de determinadas especies y que se observa mejor en animales que están bien desarrollados en el momento del nacimiento (es el caso de los patos; resulta divertido ver como las crías recién nacidas siguen ordenadamente a cualquiera que se mueva a su alrededor).

Si el instinto justifica un aprendizaje “adelantado” de algunos animales, qué nos impide pensar que algunas actuaciones de los humanos no responde al mismo esquema. Lo que debería ser objeto de preocupación es que alguna de estas actitudes -y no precisamente las más positivas- se repliquen casi de forma automática, cuando las capacidades intelectuales de sus protagonistas están intactas y son (se supone) muy superiores. Como digo, ejemplos hay muchos y reproducirlos excedería el breve espacio de estas líneas, pero estoy seguro de que están en la mente del lector.

*Policarpo Fandos Pérez*  
*Psicólogo*  
*Diciembre 2016*



## ¿CUÁNDO SOMOS ANCIANOS?

En un artículo reciente reflexionaba sobre diferentes enfoques de la edad y así llegaba a diferenciar distintos tipos: edad cronológica, biológica, mental, social, psicológica, funcional y diferencial. Ahora pretendo completarlo con una cuestión que suele preocupar a buena parte de la población y que no es otra que la incorporación a lo que se suele denominar senectud, tercera edad o ancianidad, última etapa del desarrollo humano y que se caracteriza básicamente por: una disminución de la fuerza física y de la actividad intelectual, una falta de interés por las cosas y un deterioro de las capacidades cognitivas, con carácter general.

Pero sea cual sea la edad que tengamos o que se nos atribuya, nos podemos plantear: ¿cuándo entramos realmente en la ancianidad?, porque está claro que mientras estamos por este mundo no paramos de añadir años a la vida, cualquiera que sea la posición metodológica para contabilizarlos, y a lo largo de ese proceso no todos lo hacemos de la misma manera, ni lo “sentimos” de igual modo. “*¿Qué importa si cumplo sesenta, setenta o más! Lo que importa es la edad que siento*”, nos recordaba José Saramago en uno de sus poemas más famosos. Lo cierto en cualquier caso es que la edad cuenta y lo verdaderamente importante es cómo lo hace.

Desde un punto de vista antropológico se alude a una variable estadística para evidenciar cambios positivos respecto de la longevidad, utilizando como argumento la esperanza de vida de los seres humanos que, es cierto, ha aumentado mucho, sobre todo en los últimos cien años. Sin ir más lejos, en España (uno de los países más longevos del mundo) pasamos de 35 años a principios del siglo XX a 80/85 (hombres/mujeres) en la actualidad. Pero ese dato puede llevarnos a la confusión, puesto que para determinarlo hay que tener en cuenta la mortalidad infantil que, afortunadamente, casi ha desaparecido, gracias a que también lo han hecho las enfermedades infecciosas y que en tiempos no tan lejanos hacían estragos entre los recién nacidos; también ha contribuido la baja natalidad. Por supuesto, la gente vive más años pero ese límite no crece tanto como podría parecer a la vista de estas informaciones. Por ejemplo, Platón vivió 80 años y Sócrates 71 y eso ocurrió hace 2.400 años.

Si apelamos al reloj (es una metáfora) como único indicador que mide el tiempo de vida y la agota cuando se para, podríamos llegar a la peregrina conclusión de que con preocuparnos de “darle cuerda” esa situación nunca se produciría, ya que como afirma el profesor de biología gerontológica de la Universidad de Manchester, **Tom Kirkwood**, no estamos programados para morir, desarrollando la tesis de que si la muerte es inevitable no lo es el envejecimiento. Tras explicar el proceso de desgaste en órganos y células, niega que exista un «gen de la muerte» encargado de regular el crecimiento de la población. Las enfermedades asociadas a la edad avanzada ayudan a entender ese deterioro como una acumulación de errores metabólicos que afectan a lo que él denomina «soma perecedero», pero la nutrición y la terapia génica permiten en cambio considerar la posibilidad de que los seres humanos vivan mucho más tiempo sin que les afecte la vejez.



Hay quien sostiene que la idea de que existe un límite para la vida es una falacia, aún reconociendo que, a medida que se envejece, es más difícil sobrevivir durante más tiempo. De la misma forma que en el olimpismo hemos visto caer records que parecían insuperables, siendo cada vez más difícil rebasarlos, eso no significa que exista un límite absoluto. Por analogía, en el caso de la vida, la ausencia de ese límite se asocia a que no existe un programa biológico para determinarlo; el record mundial de longevidad humana se sitúa actualmente en 122 años y se ha estancado desde 1990, pero tarde o temprano, se batirá.

Pero retomemos la cuestión a la que nos invita el encabezamiento y para eso recuerdo un interesante experimento realizado entre un grupo de jóvenes a los que se les preguntó su opinión respecto de cuándo ellos entendían que una persona podía ser considerada un anciano. La mayoría situaba ese umbral en el entorno de los 50 años; parece una exageración, pero sólo modificaron el criterio -incrementando

sensiblemente este límite- cuando vieron a personas de esa edad y aún mayores haciendo ejercicios físicos que a ellos mismos les costaba trabajo realizar o no podían ejecutar.

Hasta aquí consideraciones de tipo físico o biológico, pero qué ocurre con nuestra actitud y qué influencia tiene en nuestra incorporación al colectivo de los ancianos, sin perjuicio de la valoración social, que en algunas culturas supone un símbolo de estatus y en otras es un motivo de discriminación negativa, como vemos en nuestro entorno laboral más próximo.

Nuestra sociedad ha evolucionado mucho y rápidamente, sobre todo en los últimos años. La tecnología por un lado y los cambios sociológicos y demográficos por otro han sido elementos determinantes de esa evolución. Los niños, desde edades muy tempranas, tienen acceso a una cantidad ingente de información que, de alguna manera, ha recortado su periodo evolutivo, llegando enseguida a la adolescencia; esta etapa se alarga después durante más tiempo del que era habitual hasta hace poco y en este fenómeno tiene mucho que ver el retraso con el que adquieren su independencia o, dicho de otro modo, cuando acceden al mundo laboral.

Así, la etapa adulta podríamos situarla a partir del momento en el que sus protagonistas son independientes (autónomos) y asumen otras responsabilidades. Es un periodo que se retrasa respecto de otros anteriores, pero que también se prolonga más allá de lo que hasta hace no mucho era normal. No contemplo en este escenario a las personas que se prejubilán a edades tempranas (entre los 50 y 60 años) porque es un fenómeno coyuntural. Aquí si se observa, cada vez con mayor frecuencia, cómo los que tienen más de 65 años se encuentran en buenas condiciones para continuar en otra actividad o incluso para prolongar su vida profesional; de ahí que se plantee -sin perjuicio de otras motivaciones- la conveniencia de retrasar la edad de jubilación.

Desde la perspectiva que estamos contemplando, uno de los momentos críticos y desde luego previos a la incorporación a la 3ª edad es el de la jubilación. El abandono de las actividades laborales que nos han ocupado durante decenios suele producir una ruptura en los equilibrios, tanto psíquicos como físicos y sociales. Algunas personas piensan que su integración en el grupo de los “pasivos” lleva incorporadas valoraciones negativas, asociadas a la inactividad, a la incapacidad, cuando no a la dependencia; éstas últimas considerarían que han llegado a la vejez, asumiendo con naturalidad la senectud.



Por el contrario, hay otras personas con edades por encima de los 70 u 80 años que se enfrentan con optimismo al lógico deterioro físico, potenciando sus capacidades intelectuales, que se alimentan de una inusitada curiosidad para conocer y de una renovada inquietud por aprender. **Carlos López Otín**, Catedrático de Bioquímica y Biología Molecular, en la Universidad de Oviedo, afirma que *“la curiosidad es la mayor fuerza de longevidad”* y yo le creo.

Si al final llegamos a la conclusión de que las connotaciones negativas de una edad avanzada dependen de nuestra actitud, ¿por qué no nos planteamos hoy que eso de la ancianidad es más un mito que una realidad y actuamos en consecuencia?. Mañana será otro día.

**Policarpo Fandos Pérez**  
*Noviembre 2016*



# EL EFECTO ðHALOö

(La primera impresión es lo que cuenta)

Qué pocas veces somos conscientes del impacto -involuntario- que nos produce la primera impresión de cualquier persona u objeto, y sin embargo ese detalle puede ser determinante en variadas situaciones de nuestra vida cotidiana. Sólo citando dos casos: a la hora de enfrentarnos a una entrevista de trabajo o cuando realizamos una compra que se sale de lo habitual podemos intuir la importancia de esa valoración.

Un viejo refrán nos coloca en situación: ðcomo te ven te tratan, si te ven mal te maltratanö. Son muchas las personas que llegan a formar opiniones y establecer conclusiones en función de cómo ven a los demás, aunque sea de una forma fugaz; por ejemplo: no tendrán la misma opinión del que maneja un buen coche que respecto de quien se desplaza en una vieja motocicleta, o del que está leyendo una revista con contenido erótico, respecto de quien lee una ðhoja parroquialö, por supuesto, sin conocer a ninguno de los protagonistas.

Estamos pues ante lo que se conoce como un sesgo cognitivo, que en el fondo no es otra cosa que una distorsión perceptiva. El efecto ðhaloö se produce cuando un rasgo positivo o negativo lleva asociados a él otros de la misma naturaleza; dicho de otra manera, cuando generalizamos las características de las personas (o cosas) a partir de la observación de una determinada cualidad o defecto de las mismas.

Este fenómeno ha sido contrastado empíricamente en numerosas oportunidades. Cuando se llevaron a cabo experimentos sobre esta materia, utilizando como objetivo personas con factores de diferenciación perfectamente identificables, los que intervinieron no reconocían que sus valoraciones sobre las mismas (positivas o negativas) estaban mediatizadas por sus impresiones iniciales; por el contrario, las atribuían a múltiples circunstancias y, sin embargo, coincidían significativamente entre ellos al calificarlas en aspectos que podríamos considerar fundamentales.

No es ninguna casualidad -sino todo lo contrario- que esta cuestión se tenga muy en cuenta en diferentes escenarios; el mundo de la publicidad o el de la política, son alguno de los más representativos. Un rasgo positivo o negativo del producto o del personaje puede arruinar una campaña de marketing comercial o influir decisivamente en unos resultados electorales.



Retrato de Nicolás Maquiavelo por Santi di Tito.

*ðUn príncipe no necesita poseer de verdad todas las virtudes ðhonradez, generosidad, dignidad, firmeza de carácter- pero sí tiene que aparentar que las poseeö (Maquiavelo en su libro de instrucciones: El Príncipe). A partir de esta cita podríamos completar lo dicho hasta aquí afirmando que resulta más costoso corregir una mala impresión que reforzar otra que ya es buena, a pesar de que en muchas ocasiones las apariencias engañan.*

Quizás por eso casi todo el mundo desea proyectar una imagen de sí mismo que se aproxime lo más posible a su ideal, sin dejar de reconocer que lo más fácil es presentar un aspecto que sea congruente con el concepto que tenemos de nosotros mismos. Curiosamente, no siempre lo conseguimos y de ahí que sea conveniente prestar a este asunto algo más de atención, porque *ðno tendremos una segunda oportunidad para causar una buena primera impresiónö.*

**Policarpo Fandos Pérez**  
Psicólogo ó Mayo 2015



# ¿CAÑONES O MANTEQUILLA?

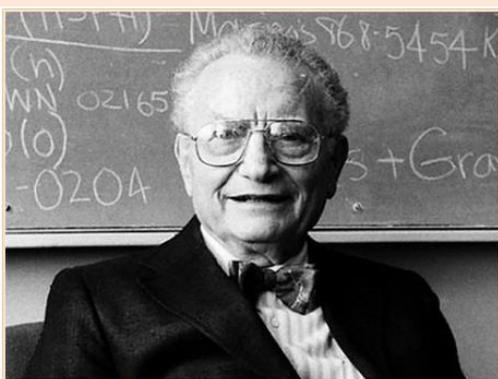
*(El coste de oportunidad)*

No se suelen tener en cuenta las ventajas e inconvenientes de las decisiones que podríamos denominar domésticas o más habituales. En la mayoría de ocasiones las adoptamos de manera inconsciente, sin entrar en esas consideraciones, entre otras razones, porque intuimos cual es más adecuada; es decir, se trata de una valoración instintiva (rápida) o de una respuesta emocional premonitoria, en la que pocas veces interviene el pensamiento y menos aún el razonamiento

Sin embargo, en las cuestiones de mayor calado -por su importancia o proyección en el tiempo- donde además caben muchas interpretaciones, parece obligado actuar de otra manera, es decir, ponderando todas las variables que intervienen, aplicando parámetros cuantificables cuando el caso lo requiere y, a partir de ahí, tomar en cuenta el resultado neto de la elección. En la práctica, estamos transformado estos procesos en una operación aritmética, sumando lo favorable y restando lo que no es; el elemento crítico resultante suele ser la utilidad o el valor que le asignamos.

En las actividades empresariales este procedimiento es algo más complejo y no sólo por el hecho de que vivimos en un mundo (economía global) plagado de incertidumbres, sino también porque tanto los fines (que determinan la elección), como el empleo de los recursos (siempre escasos y susceptibles de usos alternativos) pueden verse alterados en cualquier momento; también lo hacen las circunstancias, los intereses de las partes involucradas y, por supuesto, el desarrollo tecnológico (incluyendo la aparición de productos alternativos). Aquí el elemento crítico suele ser la rentabilidad esperada.

Con estos antecedentes pretendo avanzar en el razonamiento que subyace tras el titular de este artículo: ¿cañones o mantequilla? Esta opción cargada de simbolismo se planteó al pueblo alemán poco antes del inicio de la II Guerra Mundial, para justificar el apoyo a la producción con fines militares, en contra de la destinada a fines civiles. **Paul A. Samuelson** (Premio Nobel de Economía en 1970) la popularizó años después para explicar la “frontera de posibilidades de producción” (FPP) existente en cualquier economía, introduciéndonos a partir de ahí en el concepto de “coste de oportunidad”. Esta es la explicación:



En un plano teórico en el que sólo se producen dos bienes deberíamos elegir aquella combinación que nos proporcione la mejor relación coste-beneficio. La asignación de recursos respondería a esa propuesta, siendo conscientes de que cuando decidimos invertir en la producción de cañones, estamos privando a la sociedad de unos bienes que contribuyen a su bienestar y si ponderamos más la producción de mantequilla estamos debilitando nuestra capacidad (militar) disuasoria. Estos escenarios de la FPP se visualizan con claridad, como todo lo que explicaba el profesor Samuelson, en un eje de coordenadas, a través de una curva

(descendente, con pendiente negativa) que une ambos extremos de producción máxima en cada producto y que vendría determinada también por el mayor nivel de eficiencia de los factores en juego o, dicho de otra manera, por el pleno empleo de todos los recursos y tecnología disponibles, de la mejor forma posible.

En definitiva, el “coste de oportunidad” está representado por aquello a lo que renunciamos cuando hacemos una elección (cuántos cañones dejamos de fabricar si producimos mantequilla o al revés). Después de todo, el que elige excluye y en este plano cabe suponer que el beneficio que obtendríamos con nuestra decisión supera el que conseguiríamos con otra alternativa.



Ciertamente, los límites de la FPP y de los “costes de oportunidad” pueden variar con el tiempo, desplazándose hacia otras combinaciones posibles, mejores que las anteriores y mayores en términos absolutos, si se generan cambios tecnológicos y/o aumenta la cantidad y/o la calidad de los factores de producción y, desde luego, con la ausencia de recursos ociosos, en cualquiera de sus manifestaciones; el paro es el exponente más elocuente y también el más perverso.

Los procesos de decisión descritos podemos complicarlos o simplificarlos cuanto deseemos, y no sólo en el ámbito estricto de la producción de bienes, puesto que son muchos otros los escenarios en los que nos enfrentamos a estas situaciones, pero siempre -en mayor o menor medida- estará presente (es lo deseable) el coste de la oportunidad perdida; sin ir más lejos, en el campo de la psicología la elección de algunas terapias responde al mismo planteamiento. Determinarlo a priori puede resultar complejo, dada la cantidad de variables y circunstancias que suelen concurrir, pero detenernos en este planteamiento no nos restará capacidad de decisión; al contrario, la reforzará contribuyendo a mejorar nuestras posibilidades de acierto. Por cierto, nuestros dirigentes deberían tenerlo en cuenta a la hora de hacer posible lo que se considera necesario.

***Policarpo Fandos Pérez***  
*Economista y Psicólogo*  
*Abril 2015*



## “ZAPATERO, A TUS ZAPATOS”

Según cuenta Plinio el Viejo (siglo I, d. C) en su tratado de Historia Natural, **Apeles** era



un famoso pintor de la Grecia clásica, que se caracterizaba por ser extremadamente exigente con su propia obra, que solía exponer en la plaza pública escondiéndose detrás para escuchar los comentarios de los que se paraban a contemplarla. En una ocasión, un zapatero se paró ante sus cuadros criticando con sorna la desproporción de una sandalia, en un retrato de cuerpo entero. El autor aceptó la crítica, corrigió el defecto y al día siguiente el mismo zapatero volvió a pasar por allí y al observar la corrección empezó a criticar otras partes del retrato. Fue entonces cuando Apeles, indignado, salió de su escondite

y exclamó: “*El zapatero no debe juzgar más arriba de las sandalias*”, frase que se popularizó y llegó a nuestros días con la expresión que encabeza este artículo.

Esta anécdota, convertida en un refrán, ha protagonizado no pocos comentarios e interpretaciones, sirviendo incluso como inspiración de guiones en algunas obras de teatro y de cine; también fue argumento de no pocas obras literarias. Todo ello para dar a conocer hasta qué punto las personas solemos hacer uso de lo que ignoramos o de lo que tenemos escasos conocimientos, como si fuésemos expertos en la materia.

Decía **Manuel Azaña** (presidente de la II República) que “*si los españoles hablásemos sólo de lo que sabemos se generaría un inmenso silencio, que podríamos aprovechar para el estudio*”. Sin llegar a esos extremos, no resulta costoso reconocer que nos caracterizamos por hablar demasiado... y especialmente de lo que no conocemos bien.



Los casos que podríamos presentar como paradigma de lo dicho nos alejarían del espacio que permite un artículo de estas características, pero merece la pena detenernos en alguno, no tanto porque sean importantes sino porque quizás son más habituales, aunque no despierten el mismo interés entre la gente, salvo en raras ocasiones.

\* En la radio y en la televisión son frecuentes las entrevistas con especialistas en distintas disciplinas o personajes de reconocido prestigio, que lejos de protagonizar los temas objeto de comentario son suplantados de hecho por quienes, en buena praxis, deberían limitarse a la conducción del programa del que se trate. Dicho de otra manera, en lugar de ceder la palabra a los que se supone que saben, acaban usurpando su papel y devaluando la información que se pretendía obtener.

Desde otra perspectiva y también en estos mismos medios, se producen situaciones que llegan casi al esperpento cuando en algunos programas intervienen personajes sin cualificación ni formación, que actúan como comunicadores representando el papel de los auténticos profesionales; su

presencia parece que sólo se justifica (mal, en cualquier caso) porque supuestamente atraen una mayor audiencia. Los responsables deberían hacérselo mirar, porque los efectos colaterales son perniciosos y crean incultura.

\* En el campo de la sanidad, con especial incidencia en asuntos relacionados con trastornos del comportamiento, es alarmante la proliferación del intrusismo, cuando no de legos absolutos en la materia de la que se trate, incluyendo entre estos últimos a quienes se dedican -simple y llanamente- a la manipulación (psicológica) de los incautos que caen en sus manos. En estos supuestos, sin perjuicio de evidentes transgresiones deontológicas, podríamos estar ante ilícitos penales, porque lo que se pone en juego es lo más valioso del ser humano: su salud.

\* El mundo del deporte, en cualquiera de sus manifestaciones, es otro de los escenarios donde quizás se nota con más claridad el sentido de la frase de Apeles. Sin ir más lejos, en el fútbol es frecuente oír cómo se cuestionan las estrategias de los entrenadores de los diferentes equipos o los criterios arbitrales respecto de la aplicación de sus reglamentos; aspectos que esos profesionales conocen bien y poseen amplia experiencia, sin perjuicio de su homologación correspondiente), se ponen de manifiesto -sobre todo- cuando pierde el equipo de “casa”.

*“Cuando necesites un consejo profesional, pídeselo a un profesional”.*

\* Si nos adentramos con el funcionamiento de la economía en general, podremos encontrar expertos en todas las materias, a todos los niveles y con opiniones para todos los gustos. No cabe duda que también influyen los intereses de cada cual y en función de éstos se suele acomodar la realidad, cómo la ven o cómo la desean. En este aspecto, hay que poner más énfasis en el rigor, que en el conocimiento más o menos superficial, puesto que todas las actividades que somos capaces de desarrollar tienen algún componente económico, y algún criterio se nos supone. Con todo, siempre encontraremos a alguien que es capaz de acertar en el pronóstico; probablemente será la excepción que confirme la regla.

\* Una última anécdota, para analizar con cierto sentido del humor estas observaciones: en una exposición de arte moderno, dos personas con apariencia de ser entendidas en el tema contemplaban un cuadro abstracto, en el que predominaban intensos colores y trazos incomprensibles. Los comentarios de estos “críticos del arte” no podían ser más favorables; se extendían en valoraciones muy positivas sobre la fuerza expresiva de la obra, su significado y las intenciones del autor (desconocido), para el que preveían un futuro espléndido, etc. Sin embargo, el cuadro en cuestión escondía un pequeño secreto: se trataba de una broma; había sido pintado (es un decir) por varios niños de un parvulario mientras jugaban con diferentes pigmentos en el patio de su guardería.

Podríamos seguir incorporando otros casos y circunstancias en las que encontrar más que justificada la expresión de nuestro pintor griego. Mientras tanto parece más oportuno tener en cuenta una vieja recomendación de un sabio. *“Cuando necesites un consejo profesional, pídeselo a un profesional”.*

**Policarpo Fandos Pérez**  
**Economista y Psicólogo**  
Marzo 2015



## CÓMO INFLUIR EN LOS DEMÁS

Si la comunicación es fundamental a nivel social, además de una herramienta imprescindible en la gestión empresarial, lo es por su capacidad para relacionarnos y para influir en las actitudes de los demás e indirectamente en sus comportamientos. Por eso se trata de una cuestión estratégica en el mundo de los negocios, dado que bien manejada puede producir buenos “dividendos”.

La experiencia laboral nos recuerda con nitidez los costes de cualquier fallo en los procesos de comunicación, tanto descendentes (desde la dirección hacia los empleados) como ascendentes. Pero no sólo en ese ámbito, también en cualquier otro; por ejemplo, en política estas cuestiones adquieren una dimensión prioritaria y los representantes de los partidos saben que se la juegan, si no las manejan adecuadamente.

Ni que decir tiene que tan malo puede ser tener un criterio equivocado como no tener ninguno o no prestar a este asunto la atención que se merece. Y la razón última tiene más que ver con la posibilidad de influir que, como queda dicho, es lo que en el fondo todo el mundo pretende. Esto lo tenía muy claro, entre otros, **David D. Rockefeller** (patriarca de una conocida familia de multimillonarios norteamericanos) cuando decía *“pagaría más por saber influir que por cualquier otra habilidad”*.



¿Dónde reside esa capacidad?, pues básicamente en las personas y no menos en los mensajes convincentes que suelen acompañar a quienes tienen la habilidad de ser persuasivos.

La posibilidad de modificar las actitudes de las personas, incluso sus creencias, acompaña al ser humano desde la noche de los tiempos y en la actualidad esto es interesante también en el campo publicitario. En otros escenarios más próximos, como el de nuestras relaciones personales, la capacidad de persuadir al resto nos puede asegurar una cierta estabilidad emocional y mayor bienestar, sin perjuicio de otras ventajas en el orden social (reputación, liderazgo, etc.)

En cualquier caso, a nivel individual existen unos principios y cualidades básicas para garantizar el éxito de cualquier iniciativa en este sentido, tales como los siguientes:

- El **atractivo personal**. No cabe duda que la presencia física y el don de gentes son esenciales. Un rasgo positivo suele asociarse a otras cualidades igualmente positivas (es lo que se conoce como efecto “halo”) y eso fortalece al sujeto persuasivo, porque cuanto mayor es su atractivo -en todos los órdenes- también lo serán sus posibilidades para influir. En este punto conviene no olvidar que aunque no somos responsables de la cara que tenemos si lo somos de la que ponemos.
- La **autoridad**, suele asociarse a la seguridad y firmeza con la que nos podamos expresar; por otra parte, es uno de los atributos del liderazgo.

- La **fiabilidad**. Viene incorporada a que se nos reconozca como expertos en la materia. En este punto conviene tener en cuenta que la humildad y la prudencia puede ayudarnos, como mínimo, a cometer menos errores.
- **Tacto**. Es más fácil convencer si los asuntos se plantean de forma que puedan coincidir con los intereses de las personas a las que deseamos persuadir.
- La **sinceridad** genera confianza y hay que mantenerla por encima de todo; un fallo en este aspecto puede tirar por la borda lo conseguido a lo largo de mucho tiempo y poner en serias dificultades las relaciones futuras.
- **Simpatía**. Entendida como capacidad de sintonización afectiva o tendencia a sentir reacciones emocionales similares o congruentes con los otros.
- **Reciprocidad**. Consiste en tratar a los demás como ellos nos tratan a nosotros. En realidad es una regla de comportamiento con validez universal.
- La **coherencia** con los compromisos asumidos es lo que refuerza las actuaciones del comunicador.
- En general, las personas tienden a actuar como lo hace la gente que les rodea, es lo que se conoce como **validación o reconocimiento social**. Si “cala” nuestro mensaje, lo más probable es que se propague; este contagio será una prueba de que la persuasión resultó efectiva.

Todos los enunciados anteriores -que no pretenden ser exhaustivos- tienen una característica en común: son aspectos de la convivencia valorados positivamente de forma unánime y útiles en la mayoría de las ocasiones. Como a nadie se le ocultará, quedan fuera de este análisis otros comportamientos, igualmente influyentes y no por eso menos despreciables, que se manifiestan a través de diversas técnicas de manipulación informativa, que no son nuevas pero que se han sofisticado mucho últimamente, de forma especial a través de las redes sociales.

En cualquier caso, la eficacia a la hora de convencer estará mediatizada por el contexto social, las diferencias individuales y también las culturales. A partir de ahí, debemos tener claro que no va a influir tanto el que quiere como el que puede, y lo hará mejor si tiene en cuenta las mencionadas consideraciones.

*Policarpo Fandos Pérez  
Economista y Psicólogo  
Marzo 2015*



Con frecuencia escuchamos o leemos alusiones a la escasa oferta de crédito por parte del sistema financiero, poniendo en “solfa” el hecho de que en este país no abren lo suficiente el “grifo” del dinero, a pesar de las ingentes ayudas que han recibido para sanear sus balances y de la imperiosa necesidad



de que fluya para el despegue de nuestra economía. Dicho de otra forma, se echa de menos -con razón- una mayor y mejor financiación, sobre todo para las pequeñas y medianas empresas. Como son hechos cuantificables poco se puede añadir desde esa -única- perspectiva; “*lo que no son cuentas son cuentos*” o podría parecerlo.

Detrás de las cifras en las que se apoyan esos comentarios existen consideraciones que sugieren alguna reflexión, y es lo que pretendo hacer a través de estas líneas.

Parece oportuno recordar que dentro del sistema financiero español coexisten los bancos tradicionales y las cajas de ahorro; entre éstas se produjo una reordenación sin precedentes (de 45 existentes en 2007, tras varios procesos de fusión hemos pasado a 14, casi todas transformadas en bancos de nuevo cuño). Y fueron las cajas de ahorro, y no todas, las que recibieron aquellas ayudas (rescate), con apoyo mayoritario procedente de la U.E., pero no los bancos. No obstante, en el plano que estoy contemplando, la casuística es común a unos y a otras.

Todo el sector financiero experimentó en su negocio y en su valoración los mismos o parecidos efectos negativos derivados de la crisis que prevalece. Por un lado, la caída de su actividad consecuencia de la atonía de los mercados en general y, por otro, la repercusión que esta circunstancia ha tenido y continúa teniendo en uno de los indicadores más significativos de la calidad de sus inversiones: la morosidad de los créditos concedidos. El último dato publicado por el Banco de España, referido al 31.12.14 sitúa el ratio correspondiente en un 12,5% (a nivel global), ligeramente por debajo de su máximo histórico (13,6% registrado un año antes); por cierto, en la crisis anterior de 1994 alcanzó el 9,2%.

En un escenario anterior al estallido de la crisis, con facilidades para obtener recursos, con moderados tipos de interés, junto a inoportunas políticas de expansión para conseguir mayores cuotas de negocio, los bancos y cajas de ahorro flexibilizaron hasta tal punto sus criterios de concesión que -para un cliente- no era difícil obtener un crédito, y -para una entidad financiera- la dificultad estaba en encontrar al que aceptara sus ofertas; este fenómeno fue especialmente ilustrativo en el sector del “ladrillo”. El cambio de rumbo en estas políticas ha sido tan drástica, como indiscriminada, y quizás por eso la incompreensión se ha hecho también más patente.

De aquellos polvos estos lodos. Pero una cosa es examinar lo ocurrido y sacar algunas conclusiones como las descritas (es lo que se conoce como predicción retrospectiva, que solemos formular bien los economistas), y otra hacer buenos pronósticos sobre la base de cómo está la situación actual. Aunque se puedan constatar señales de recuperación económica conviene recordar y actualizar, si fuese necesario, alguno de los criterios básicos que deben aplicarse en cualquier política de análisis de riesgos (así es como se denomina en el “argot”), sin la cual la concesión del crédito puede convertirse en el mejor de los despropósitos... una vez más.

En el contexto actual y aún contando con liquidez suficiente en el sistema para aumentar el apoyo a las empresas y a los particulares, algunas opiniones relativas a la insuficiente fluidez del crédito parecen incompletas o distorsionadas. Trataré de explicarme mejor a continuación.

Aunque sea una obviedad, para que exista financiación se requiere una petición por parte de los interesados. Como se ha comentado, después de haber asistido a un incremento del crédito, tan desaforado como desafortunado, durante los años anteriores al estallido de la burbuja inmobiliaria, con los efectos directos y colaterales de todos conocidos, las solicitudes de financiación se vieron sensiblemente afectadas. Actualmente se detectan signos de recuperación de la demanda, pero aún es patente la prudencia por parte de los potenciales prestatarios.

Es otra obviedad que cualquiera que esté dispuesto a prestar dinero lo hará sobre la base de razonables expectativas para recuperarlo. Aquí no creo que quepan excepciones en ningún nivel y si las hay estaremos en un planteamiento distinto, como son las donaciones o subvenciones, las ayudas a fondo perdido, etc., tanto a nivel estatal como privado.

¿Y qué principios utilizan o deberían utilizar las entidades financieras? El primero la seguridad y el segundo la rentabilidad, por este orden; como es fácil colegir, esta segunda variable está muy relacionada con la primera, pero no al revés, quiero decir que un mayor tipo de interés no justifica una mayor flexibilidad en los criterios de concesión. Por cierto, son variables homologables en otros campos de la actividad económica.



La seguridad absoluta es una utopía y más donde existen incertidumbres evidentes, por eso lo que puede y debe hacerse es tratar de minimizar el riesgo y, en el ámbito al que me estoy refiriendo, hay síntomas que podrían cuestionar la idoneidad de un prestatario y por tanto la conveniencia de formalizar una operación crediticia. Estos son algunos:

- En el propio planteamiento: la urgencia, la ambigüedad, la incoherencia respecto de la finalidad o la inviabilidad del proyecto que se pretende financiar.
- Los incumplimientos que se deducen de la experiencia previa con el peticionario
- En el caso de empresas, los desequilibrios que se desprenden incluso de sus propios estados contables (dimensión inadecuada; valoraciones excesivas de sus activos; pérdidas recurrentes e insuficiente generación de recursos; falta de control del gasto, etc.)
- Informaciones públicas negativas no justificadas (demandas judiciales, embargos, anotaciones de morosos en R.A.I./ASNEF).

Los factores mencionados no son los únicos, pero en muchas ocasiones pueden ser determinantes a la hora de aprobar o denegar un crédito de cualquier naturaleza. Por tanto, no cabe apelar - sin más- a la necesidad de que fluya la financiación; en todo caso, lo razonable, incluso lo exigible por el bien de todos, es que tanto la oferta como la demanda se formulen con rigor y se traten con criterios ortodoxos que, dicho sea de paso, son los que tienen que presidir el análisis de cualquier riesgo... incluso el financiero, como es el caso.

*Policarpo Fandos Pérez*  
*Economista - Febrero 2015*



# NO SIN MI MÓVIL

El desarrollo tecnológico de los últimos años ha revolucionado muchos aspectos de nuestra vida y en el terreno de las comunicaciones se ha hecho especialmente patente. Si en su momento la aparición de los ordenadores personales y el acceso a Internet ya supusieron un cambio radical, en el caso de los teléfonos móviles y de otros instrumentos complementarios como las populares “tabletas” el salto ha sido espectacular.

Con datos obtenidos del último Informe del ONTSI (Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información), correspondiente a 2013, se desprende que la penetración de la telefonía móvil en España alcanza el 96% (de hecho existen más aparatos que habitantes en disposición de utilizarlos), superando la fija (83%) y muy por delante de Internet (70%) y no digamos de la TV de pago (21%). Pero llama más la atención el caso de los “smartphones” (teléfonos inteligentes) entre mayores de 15 años, donde alcanza ya el 54% y el de las tabletas el 29%, en línea ascendente con incrementos superiores al 10% anual, lo que sitúa a España a la cabeza de la U.E.

Así las cosas, no creo que haya muchos hogares españoles en los que no cuenten con alguna de estas herramientas; las estimaciones apuntan a que cada miembro de la unidad familiar poseen una o ambas, por cierto, y esto sí que es sorprendente, sin distinción de edad y diría más, incluso con independencia de la condición socio-económica de los usuarios.

Hasta tal punto llega el uso y abuso de estas nuevas tecnologías que están generando auténticas adicciones, transformadas ya en patológicas. La nomofobia es un trastorno real (dentro del espectro de la ansiedad) que se manifiesta con un miedo irracional a la pérdida o incluso al olvido del teléfono móvil, a que podamos perder la cobertura del mismo o a que el aparato en cuestión se quede sin batería.

Curiosamente, no es que las personas que utilizan los teléfonos móviles estén esperando una llamada o piensen realizarla de inmediato, no, no es esa la razón sino otra, que ha eclosionado como una auténtica revolución, y no es la única. Me estoy refiriendo a los “WhatsApps”, que en la práctica han venido a sustituir a los correos electrónicos y a los mensajes tradicionales vía telefónica, entre otras razones porque aquéllos no tienen coste o es insignificante; desde esa plataforma se establecen más de 800 millones de contactos diarios en todo el mundo.

“Guasapear” (como se dice coloquialmente) se ha convertido en todo un fenómeno social, hasta el punto de interferir en las relaciones interpersonales. Como digo, es

un hecho muy visible en la vida cotidiana y en ámbitos donde no deja de sorprender, como pueden ser los centros educativos (colegios e incluso en la universidad) o en lugares que ofrecen todo tipo de espectáculos (cines, teatros, conciertos, salas de conferencias, etc.), y no digamos en el ámbito laboral.

Al fenómeno anterior se unen nuevos escenarios representados por las “redes sociales”, en las que se ven involucrados centenares de miles de personas casi de forma simultánea, son otro de los elementos perturbadores en el mismo sentido. Sólo por citar dos casos: Twitter e Instagram cuentan con 300 millones de usuarios cada una; en el primer caso generan 65 millones de “tuits” cada día y en el segundo se comparten más de 70 millones de fotos y vídeos, todos los días. No creo que sean necesarios más comentarios.

Como se desprende, estos dispositivos tan serviciales en muchos aspectos se están convirtiendo en auténticos depredadores de nuestras mejores costumbres y, lo que aún es peor, de nuestras emociones. El diálogo familiar, con amigos o con las parejas respectivas, se está resintiendo; el contacto físico es sustituido por el virtual, siendo como es tan necesario, y la concentración para llevar a cabo cualquier actividad profesional o para estudiar también se está viendo afectada de forma negativa, en ocasiones poniendo en riesgo la vida de propios y extraños (por ejemplo, cuando se manejan máquinas o vehículos). Y casi nadie es ajeno, cualquiera que sea el grado de intensidad, porque todos los que disponen de estos medios se distraen -nunca mejor dicho- mucho más que antes de poseerlos, lo que supone abandonar otros hábitos más saludables, tanto físicos como intelectuales, cuando no responsabilidades laborales.

Un reciente acontecimiento en el que se vio involucrada la presidenta (en funciones) del Congreso de Diputados, durante el último debate sobre el estado de la nación, ha puesto sobre el tapete la realidad a la que se ha hecho mención más arriba, por más que haya sido en un lugar y en unas circunstancias inapropiadas, desde cualquier punto de vista. Por desgracia no es un caso anecdótico

Cabe preguntarse a dónde vamos a ir a parar o cómo se puede revertir la situación que camino lleva de conducirnos a un mundo de relaciones frío y distante, por no decir de autómatas, donde incluso el lenguaje (sobre todo verbal y no verbal) se sustituye por “emoticones” o símbolos ideográficos que pretenden suplir incluso a la escritura; y qué decir de la ortografía.

Nada me impide pensar que este nuevo desafío será superado con otras prácticas alternativas que nos permitirán recuperar las mejores esencias de nuestra convivencia, pero tampoco veo cómo y de qué manera se llevará a cabo este proceso tan deseable como necesario; apoyo mi convicción en la esperanza de que lo que sea será mejor de lo que es, como casi siempre, incluso sin mi móvil.

**Hasta tal punto llega el uso y abuso de estas nuevas tecnologías que están generando auténticas adicciones, transformadas ya en patológicas.**

*Polícarpo Fandos Pérez*  
*Psicólogo*  
*Marzo 2015*

