

THE Lighthouse ACADEMY



EDICIÓN PARA LECTORES

CLASE MAGISTRAL #002

¿POR QUÉ EL MUNDO SE SIENTE TAN DIVIDIDO? ¿Y QUÉ PODEMOS HACER AL RESPECTO?



*Comprender la percepción,
la identidad y la experiencia humana.*



PROFESOR QUINN Y LANDON ANANTRAI



THE LIGHTHOUSE FOR HUMANITY FOUNDATION

www.LHF.world

LEE. • REFLEXIONA. • DIALOGA. • TRANSFÓRMATE.

SERIE DE CLASES MAGISTRALES DE THE LIGHTHOUSE ACADEMY

CLASE MAGISTRAL #002 ¿POR QUÉ EL MUNDO SE SIENTE TAN DIVIDIDO? ¿Y qué podemos hacer al respecto?

Edición para lectores

Con la participación de

Landon Anantrai
y el
Profesor Sage Quinn

Publicado por

The Lighthouse Academy

Una división de The Lighthouse for Humanity Foundation

Derechos de autor

© The Lighthouse for Humanity Foundation

Todos los derechos reservados.

Ninguna parte de esta publicación puede reproducirse, distribuirse ni transmitirse en forma alguna sin autorización previa por escrito, salvo citas breves utilizadas en reseñas, conversaciones educativas o referencias académicas.

ACERCA DE ESTA CLASE MAGISTRAL

La historia humana siempre ha incluido desacuerdos.

Las familias discrepan.

Las comunidades discrepan.

Las religiones discrepan.

Las naciones discrepan.

Sin embargo, muchas personas sienten que algo ha cambiado.

Las conversaciones que antes parecían difíciles ahora se sienten hostiles.

Las diferencias de opinión se perciben cada vez más como amenazas.

Las relaciones se tensan.

La confianza parece frágil.

Y muchas personas se preguntan:

¿Por qué el mundo se siente tan dividido?

La clase magistral #002 explora esta pregunta desde la neurociencia, la psicología, la biología, la identidad, la atención, la percepción y la indagación.

En lugar de preguntar quién tiene razón, el profesor Quinn y Landon investigan una pregunta más profunda:

¿Cómo experimentamos los seres humanos la realidad en primer lugar?

A lo largo de seis lecciones, quienes escuchan descubren que los seres humanos no experimentamos la realidad directamente.

Experimentamos la realidad a través de la percepción.

Aprenden cómo la atención determina lo que se hace visible.

Cómo la amenaza limita la toma de conciencia.

Cómo la identidad moldea la interpretación.

Cómo la tecnología amplifica la atención.

Y por qué la indagación podría ser una de las habilidades más importantes de la época actual.

Esta clase magistral no está diseñada para orientar a quienes escuchan hacia una ideología, postura política, religión o visión del mundo en particular.

Su propósito es distinto.

Su propósito es ayudar a las personas a comprenderse con mayor profundidad, comprender a los demás con más compasión y desarrollar la conciencia necesaria para orientarse en un mundo cada vez más complejo.

Porque cuando se amplía la percepción, se amplían las posibilidades.

Y cuando se amplían las posibilidades, la comprensión se vuelve posible.

CÓMO UTILIZAR ESTA EDICIÓN PARA LECTORES

Esta edición para lectores se ha adaptado de la clase magistral original en audio de The Lighthouse Academy.

Mientras que el audio permite escuchar cómo se desarrolla el diálogo de manera natural, esta edición ofrece la oportunidad de hacer una pausa, reflexionar, volver a los conceptos importantes y profundizar en el material.

Cada lección contiene cuatro componentes:

Diálogo

La conversación entre Landon Anantrai y el profesor Sage Quinn.

Resumen de la lección

Un breve repaso de los principales descubrimientos explorados en la lección.

Ideas clave

Los conceptos fundamentales presentados a lo largo de la lección.

Preguntas de reflexión

Preguntas diseñadas para fomentar el examen personal, el diálogo y la aplicación práctica.

Para aprovecharla mejor, considera leer una lección a la vez.

Haz pausas frecuentes.

Reflexiona con honestidad.

Anota tus observaciones.

Nota dónde estás de acuerdo.

Nota dónde no estás de acuerdo.

Nota dónde surge tu curiosidad.

Sobre todo, nota lo que se hace visible.

Porque tomar conciencia suele comenzar por notar.

Y notar es donde comienza el descubrimiento.

EN ESTA CLASE MAGISTRAL

Lección 1

La gran división

Los seres humanos no experimentamos la realidad directamente.
Experimentamos la realidad a través de la percepción.

Lección 2

La amenaza nos hace ver menos

La amenaza limita la percepción.
La seguridad la amplía.

Lección 3

El mundo que tú ves no es el mundo que yo veo

La atención determina lo que se hace visible.

Lección 4

Cuando las creencias se convierten en identidad

Las personas rara vez defienden creencias.
Defienden identidades.

Lección 5

Las máquinas que amplifican la división

La tecnología amplifica todo lo que capta la atención humana.

Lección 6

Convertirse en un faro

Los seres humanos rara vez ampliamos nuestra percepción cuando nos sentimos amenazados.

UN MENSAJE DEL PROFESOR QUINN

Si hay una enseñanza que espero que quienes escuchan se lleven al terminar esta clase magistral, es esta:

Casi siempre hay más por ver.

Los seres humanos solemos suponer que lo que percibimos representa la realidad misma.

Sin embargo, la ciencia cuenta una historia distinta.

Nuestros sentidos son limitados.

Nuestra atención es selectiva.

Nuestros recuerdos son imperfectos.

Nuestras identidades influyen en la interpretación.

Y nuestros sistemas nerviosos deciden constantemente qué información recibe prioridad.

Esto no es un defecto.

Es parte de ser humanos.

La dificultad surge cuando olvidamos esas limitaciones.

En el momento en que suponemos que nuestra perspectiva está completa, la curiosidad empieza a desaparecer.

La indagación comienza con un supuesto distinto.

Quizá hay más por comprender.

Quizá otra persona está viendo algo que yo no veo.

Quizá la realidad es más grande que la rebanada que tengo en mis manos.

Esto no requiere abandonar tus creencias.

No requiere renunciar a tus valores.

No requiere estar de acuerdo con todos.

Simplemente requiere la disposición a investigar antes de concluir.

A preguntar antes de suponer.

A comprender antes de juzgar.

En muchos sentidos, esta clase magistral no trata de la división.

Trata de la percepción.

Y la percepción se amplía mediante la indagación.

No espero que termines estas páginas con certeza.

Espero que las termines con mejores preguntas.

Porque las mejores preguntas suelen revelar posibilidades que la certeza no puede revelar.

Bienvenido a este recorrido.

Profesor Sage Quinn

LECCIÓN 1 LA GRAN DIVISIÓN

Por qué las personas inteligentes pueden experimentar realidades distintas

Landon:

¿Por qué el mundo se siente tan dividido?

Dondequiera que miramos parece haber conflicto.

Familias discutiendo.

Amigos que se eliminan de sus redes sociales.

División política.

División religiosa.

División cultural.

Discusiones en internet.

Discusiones en el trabajo.

Discusiones alrededor de la mesa durante la cena.

Y lo que me llama la atención es que muchas de las personas involucradas son inteligentes.

Son sinceras.

Son reflexivas.

Son buenas personas.

Sin embargo, a menudo parecen incapaces de comprenderse unas a otras.

Profesor, he estado pensando en algo.

¿Cómo pueden dos personas inteligentes mirar la misma situación y llegar a conclusiones completamente distintas?

Profesor Quinn

Esa es una excelente pregunta, Landon.

Y podría ser una de las preguntas más importantes de nuestro tiempo.

Dime algo.

¿Alguna vez has asistido a una reunión de la que todos parecían salir con una comprensión distinta de lo que ocurrió?

Landon

Muchas veces.

Una persona piensa que hubo avances.

Otra piensa que no se logró nada.

Una sale animada.

Otra sale frustrada.

Y todas estaban sentadas en el mismo lugar.

Profesor Quinn

Exactamente.

Escuchando la misma conversación.

Oyendo las mismas palabras.

Y, sin embargo, de alguna manera se fueron con conclusiones distintas.

Eso plantea una pregunta fascinante.

¿Las personas están en desacuerdo sobre la realidad?

¿O están experimentando partes distintas de la realidad?

Déjame darte una metáfora.

Imagina que un repostero prepara un pay como ninguno que hayas visto.

Por fuera parece completamente normal.

Un pay.

Una corteza.

Nada fuera de lo común.

Pero por dentro hay ocho rebanadas distintas.

De cereza.

De manzana.

De durazno.

De arándano azul.

De arándano silvestre.

De limón amarillo.

De limón verde.

Y la que queda resulta ser de tu sabor favorito.

Ahora imagina que te sirvo una rebanada.

Y me sirvo una a mí.

Tú das una mordida y de inmediato dices:

«Este es el mejor pay de cereza que he probado».

Yo doy una mordida y digo:

¿De qué hablas? Está claro que es un pay de manzana.

Landon

Y ahora estamos discutiendo.

Profesor Quinn

Exactamente.

Porque ambos sabemos que tenemos razón.

Lo probamos.

Lo experimentamos.

Tenemos evidencia.

Tenemos certeza.

Landon

El problema es que ninguno sabe que tenemos rebanadas distintas.

Profesor Quinn

Precisamente.

Sin indagación, estamos atrapados.

Tú defiendes la cereza.

Yo defendiendo la manzana.
Ninguno entiende por qué el otro parece irracional.
Y, sin embargo, ninguno está mintiendo.
Ninguno es tonto.
Ninguno actúa de mala fe.
Simplemente estamos describiendo la rebanada que experimentamos.

Landon

Lo interesante es que probablemente ambas personas se sentirían más seguras con el tiempo.

Profesor Quinn

Exactamente.
Cuanto más continúa la conversación, más se aferran a su conclusión.
Finalmente, ya no están defendiendo un sabor.
Se están defendiendo a sí mismas.

Landon

Porque admitir que la otra persona podría tener razón empieza a sentirse como admitir que yo estoy equivocado.

Profesor Quinn

Y ahí es donde muchos conflictos se quedan atrapados.
No porque la evidencia haya cambiado.
No porque las personas se hayan vuelto irrazonables.
Sino porque la certeza reemplazó a la curiosidad.
Piensa en lo distinta que se vuelve la conversación si alguien hace una sola pregunta:
¿Qué sabor probaste?

Landon

Eso lo cambia todo.

Profesor Quinn

Así es.
Porque ahora la meta no es ganar.
La meta es comprender.
Y de pronto surge otra posibilidad.
¿Y si ninguno está viendo el pay completo?
¿Y si cada uno está experimentando solo una parte de una realidad más amplia?

Landon

Eso se parece mucho a lo que ocurre en la vida cotidiana.

Profesor Quinn

Creo que ocurre constantemente.
En las familias.
En los lugares de trabajo.
En las comunidades.

En la política.

En la religión.

La mayoría de los conflictos no es una batalla entre la verdad y la falsedad.

Con frecuencia es una batalla entre verdades parciales que se confunden con la verdad completa.

La indagación no me exige abandonar mi rebanada.

Me invita a descubrir la tuya.

Y en cuanto comprendo tu rebanada, mi imagen de la realidad se amplía.

Landon

Así que cuando las personas dicen:

«¿Cómo puedes no ver eso?».

Lo que realmente están diciendo es:

¿Cómo puedes no ver la rebanada que yo estoy viendo?

Profesor Quinn

Quizá.

Y esa posibilidad nos lleva directamente a uno de los descubrimientos más asombrosos de la ciencia moderna.

A mediados de la década de 1990, los científicos que utilizaban el telescopio espacial Hubble decidieron hacer algo que muchas personas consideraron absurdo.

En lugar de apuntarlo hacia una galaxia conocida o una estrella brillante, lo dirigieron hacia lo que parecía ser nada.

Una diminuta región negra del cielo.

Una región tan pequeña que, si sostuvieras un lápiz con el brazo extendido, la goma la cubriría.

Landon

¿Dirigieron uno de los instrumentos científicos más avanzados que se han creado hacia el espacio vacío?

Profesor Quinn

Exactamente.

Muchos científicos cuestionaron la decisión.

¿Por qué desperdiciar un tiempo de observación tan valioso mirando la nada?

Pero lo hicieron de todos modos.

Órbita tras órbita.

Día tras día.

Fotón tras fotón.

El telescopio reunió pacientemente la luz de lo que parecía estar vacío.

Después se procesó la imagen.

Y la comunidad científica quedó asombrada.

La oscuridad no estaba vacía.

Miles de galaxias estaban ocultas en lo que parecía ser la nada.

Vecindarios cósmicos enteros habían estado ahí desde siempre.

El telescopio no los creó.

Simplemente los reveló.

Landon

Así que la realidad no cambió.

La percepción cambió.

Profesor Quinn

Exactamente.

Las galaxias existían mucho antes de que las descubriéramos.

Nuestra incapacidad para verlas no las hacía desaparecer.

Y esa podría ser una de las enseñanzas más importantes que la ciencia nos ha dado.

La realidad suele ser más grande que nuestra capacidad para percibirla.

Landon

Eso parece ir más allá de la astronomía.

Profesor Quinn

Mucho más allá.

Porque los seres humanos cometemos un error parecido todo el tiempo.

Suponemos que, si no podemos ver algo, no está ahí.

Si no podemos comprender la perspectiva de alguien, debe carecer de sentido.

Si no podemos imaginar la experiencia de alguien, no debe ser real.

Sin embargo, el Campo Profundo del Hubble enseña lo contrario.

El hecho de que no puedas ver algo no significa que no esté ahí.

Landon

Esa idea nos invita a la humildad.

Profesor Quinn

Así es.

Y la neurociencia llega a una conclusión parecida.

El neurocientífico David Eagleman suele recordar a su público que los seres humanos experimentamos solo una diminuta fracción de la información que nos rodea.

En este momento, ondas de radio están atravesando esta habitación.

Señales de teléfonos celulares.

Transmisiones satelitales.

Luz infrarroja.

Luz ultravioleta.

Categorías enteras de información existen a nuestro alrededor cada segundo.

Sin embargo, casi no experimentamos ninguna.

Nuestros sentidos son limitados.

Nuestra atención es limitada.

Nuestra conciencia es limitada.

Después hacemos algo extraordinario.

Construimos un modelo de la realidad a partir de esa información limitada.

Landon

Casi como armar un rompecabezas con solo un puñado de piezas.

Profesor Quinn

Exactamente.

Y luego tenemos la audacia de creer que nuestra pequeña rebanada representa la imagen completa.

El científico que miró hacia la oscuridad descubrió galaxias.

El neurocientífico revela lo poco que percibimos.

Y ambos apuntan hacia la misma conclusión.

Hay más por ver.

Landon

Profesor, eso parece explicar muchas cosas.

Las familias.

Las relaciones.

La religión.

La política.

Las redes sociales.

Casi todos los desacuerdos que se me ocurren.

Profesor Quinn

Explica más de lo que la mayoría de las personas se imagina.

El problema no es que los seres humanos no veamos nada.

El problema es que vemos algo.

Y luego suponemos que es todo.

La mayoría de los conflictos comienza en el momento en que confundimos nuestra percepción de la realidad con la realidad misma.

En el momento en que suponemos que nuestra rebanada es el pay completo.

En el momento en que la certeza reemplaza a la curiosidad.

Landon

Así que quizá la solución no sea estar de acuerdo.

Profesor Quinn

No.

Estar de acuerdo no es la meta.

Comprender sí lo es.

La indagación pregunta:

¿Qué viste?

¿Qué experimentaste?

¿Qué podrías saber que yo no sé?

Las discusiones intentan demostrar.

La indagación intenta comprender.

Las discusiones limitan las posibilidades.

La indagación las amplía.

Landon

Entonces, ¿por qué las personas suelen decir que lo opuesto a la ignorancia es la educación?

Profesor Quinn

Porque la educación es importante.

El conocimiento importa.

El aprendizaje importa.

Pero la educación y la indagación no son lo mismo.

La educación nos dice lo que se conoce actualmente.

La indagación nos permite descubrir lo que actualmente se desconoce.

La educación puede llenar una mente.

La indagación puede ampliarla.

La educación puede ofrecer respuestas.

La indagación nos enseña a examinarlas.

La educación puede hacernos personas informadas.

La indagación puede hacernos personas sabias.

Landon

Así que la curiosidad es la chispa.

Profesor Quinn

Sí.

La curiosidad se pregunta.

La indagación investiga.

La curiosidad abre la puerta.

La indagación la cruza.

Y si los seres humanos realmente experimentamos solo una fracción de la realidad...

Si la percepción es incompleta...

Si existen galaxias ocultas más allá de lo que vemos actualmente...

Entonces la respuesta más racional no es la certeza.

La respuesta más racional es la indagación.

Porque la indagación comienza con una admisión sencilla:

Podría haber más por ver.

Podría haber más por comprender.

Podría haber más pay que la rebanada que tengo en mis manos.

Landon

Profesor, si la percepción es incompleta, ¿por qué la evolución nos habría diseñado así?

¿Por qué nuestros cerebros no nos muestran simplemente todo?

Profesor Quinn

Esa es una excelente pregunta.

Y la respuesta nos lleva a uno de los descubrimientos más importantes de la biología.

Los seres humanos no evolucionamos para percibirlo todo.
Evolucionamos para sobrevivir.
Y la supervivencia tiene prioridades muy distintas a las de la verdad.
La supervivencia pregunta:
¿Estoy a salvo?
Antes de preguntar:
¿Tengo razón?
Y eso lo cambia todo.
Porque antes de comprender la división...
Debemos comprender el cerebro de supervivencia.

RESUMEN DE LA LECCIÓN

En esta primera lección, el profesor Quinn presenta una posibilidad sorprendente:
El problema podría no ser que las personas experimentan realidades distintas.
El problema podría ser que experimentan partes distintas de la realidad.
Mediante la metáfora de un pay con varios sabores, Quinn muestra cómo personas inteligentes y sinceras pueden llegar a conclusiones distintas mientras describen honestamente lo que han experimentado.
Después, la lección va más allá de los desacuerdos cotidianos y se adentra en la astronomía y la neurociencia.
El experimento del Campo Profundo del Hubble reveló que lo que parecía ser espacio vacío en realidad estaba lleno de miles de galaxias.
De manera semejante, la neurociencia sugiere que los seres humanos percibimos solo una diminuta fracción de la información que nos rodea.
En conjunto, estos descubrimientos apuntan hacia una conclusión poderosa:
La realidad suele ser más grande que la percepción.
La lección concluye con uno de los principios fundamentales de The Lighthouse Academy:
Lo opuesto a la ignorancia no es la educación.
Es la indagación.
La educación nos ayuda a comprender lo que se conoce actualmente.
La indagación nos ayuda a descubrir lo que actualmente se desconoce.
Cuando la certeza reemplaza a la curiosidad, la comprensión suele detenerse.
Cuando comienza la indagación, la percepción se amplía.

IDEAS CLAVE

- Los seres humanos no experimentamos la realidad directamente. La experimentamos a través de la percepción.
- Las personas inteligentes pueden discrepar honestamente mientras cada una describe una parte válida de la realidad.
- La realidad suele ser más grande que nuestra conciencia de ella.
- La metáfora del pay ilustra cómo las verdades parciales pueden generar conflicto.

- El Campo Profundo del Hubble demuestra que pueden existir realidades que no vemos más allá de nuestra percepción actual.
- Los sentidos humanos captan solo una fracción de la información disponible.
- La certeza suele limitar la comprensión.
- La indagación amplía la comprensión.
- Casi siempre hay más por ver.

PREGUNTAS DE REFLEXIÓN

¿Recuerdas un desacuerdo en el que ambas personas pudieran haber estado experimentando rebanadas distintas de la realidad?

¿Cuándo has tenido certeza sobre algo y después descubriste que había más por conocer?

¿Qué relaciones de tu vida podrían beneficiarse de una mayor indagación?

¿Qué supuestos llevas actualmente contigo que merezcan examinarse con más detenimiento?

¿Alguna vez has descubierto una «galaxia oculta» en tu propia vida, algo importante que siempre estuvo presente pero fue invisible hasta que se amplió tu conciencia?

¿Por qué crees que comprender suele ser más difícil que defender una postura?

¿Qué significa para ti la expresión «Hay más por ver»?

¿Qué se hizo más visible al leer esta lección?

PREPARACIÓN PARA LA LECCIÓN 2

Si la realidad es más grande que la percepción, queda una pregunta importante:

¿Por qué el cerebro no nos muestra simplemente todo?

¿Por qué la evolución crearía un sistema nervioso que filtra la información?

¿Por qué los seres humanos solemos sentir más certeza precisamente cuando tenemos menos información?

En la siguiente lección, Landon y el profesor Quinn exploran uno de los descubrimientos más importantes de la biología:

Los seres humanos no evolucionamos para percibirlo todo.

Evolucionamos para sobrevivir.

Descubrirás cómo el cerebro de supervivencia influye en la atención, la percepción y la toma de decisiones.

Aprenderás por qué la amenaza limita la percepción y por qué la seguridad la amplía.

Y empezarás a comprender por qué la curiosidad se vuelve difícil cuando el sistema nervioso cree que hay peligro.

La lección 2

LA AMENAZA NOS HACE VER MENOS

comienza en la siguiente página.

LECCIÓN 2 LA AMENAZA NOS HACE VER MENOS

Por qué la supervivencia suele importar más que la verdad

Landon

En nuestra lección anterior, el profesor Quinn presentó una idea poderosa:

Los seres humanos no experimentamos la realidad directamente.

La experimentamos a través de la percepción.

Descubrimos que la realidad suele ser más grande que nuestra conciencia de ella.

Exploramos la metáfora del pay.

Examinamos el Campo Profundo del Hubble.

Y aprendimos que casi siempre hay más por ver.

Pero ese descubrimiento planteó otra pregunta importante:

Si la realidad contiene mucha más información de la que podemos percibir...

¿Por qué el cerebro no nos muestra simplemente todo?

Profesor Quinn

Esa pregunta nos lleva a uno de los descubrimientos más importantes de la biología.

Los seres humanos no evolucionamos para percibirlo todo.

Evolucionamos para sobrevivir.

Imagina que caminas por un bosque hace veinte mil años.

Escuchas un ruido entre los arbustos.

Tienes dos opciones.

La primera es suponer que es el viento.

La segunda es suponer que podría ser un depredador.

¿Qué supuesto te da una mayor probabilidad de sobrevivir?

Landon

El depredador.

Incluso si estoy equivocado.

Profesor Quinn

Exactamente.

Y ese solo hecho explica muchísimo sobre el comportamiento humano.

La naturaleza recompensa las falsas alarmas.

La naturaleza castiga las amenazas que no se detectan.

El antepasado que a veces reaccionaba de más con frecuencia sobrevivía.

El antepasado que ignoraba el peligro a veces no sobrevivía.

Landon

Así que la evolución no seleccionaba la exactitud perfecta.

Seleccionaba la supervivencia.

Profesor Quinn

Precisamente.

Imagina a dos antepasados.

Ambos escuchan el mismo sonido entre los arbustos.

Uno dice:

Probablemente no sea nada.

El otro dice:

Podría ser un tigre.

Noventa y nueve de cada cien veces, el antepasado cauteloso está equivocado.

Pero ¿cuál tiene más probabilidades de vivir lo suficiente para tener hijos?

Landon

El cauteloso.

Profesor Quinn

Exactamente.

La evolución no recompensa la exactitud.

Recompensa la supervivencia.

Y esa sencilla realidad moldeó la arquitectura del cerebro humano.

Landon

Así que nuestros cerebros no fueron diseñados para verlo todo.

Fueron diseñados para notar lo que podría hacernos daño.

Profesor Quinn

Ahora empiezas a verlo.

Y esto nos lleva a uno de mis amigos y colegas, el Dr. David Hanscom.

Landon

Ya ha mencionado al Dr. Hanscom antes.

Profesor Quinn

Muchas veces.

David trabajó durante décadas como cirujano de columna.

Miles de pacientes.

Miles de procedimientos.

Según casi cualquier criterio, tuvo un éxito extraordinario.

Sin embargo, con el tiempo empezó a notar algo que no tenía sentido.

Muchos pacientes seguían sufriendo incluso después de tratamientos técnicamente exitosos.

La cirugía funcionaba.

El tejido sanaba.

Y, sin embargo, el dolor permanecía.

Esa observación lo llevó a un recorrido de décadas por el sistema nervioso.

Finalmente desarrolló un concepto que llama fisiología de supervivencia.

Y creo que podría ser una de las ideas más importantes para comprender el comportamiento humano actual.

Landon

¿Qué es exactamente la fisiología de supervivencia?

Profesor Quinn

En su forma más sencilla, es lo que ocurre cuando tu cerebro concluye que hay peligro.

En cuanto eso sucede, tus prioridades cambian.

La atención cambia.

La fisiología cambia.

El comportamiento cambia.

Tu cerebro se interesa menos por explorar y más por protegerte.

Menos por la curiosidad y más por la certeza.

Menos por las posibilidades y más por la seguridad.

Landon

Casi como si un sistema de seguridad tomara el control.

Profesor Quinn

Exactamente.

Imagina a un guardia de seguridad de un museo.

En un día normal, puede apreciar las obras de arte.

Observar a los visitantes.

Notar detalles.

Permanecer relajado.

Pero en cuanto suena una alarma, todo cambia.

Su misión ya no es apreciar.

Su misión es proteger.

Tu sistema nervioso se comporta de una manera muy parecida.

Landon

Así que el cerebro pregunta constantemente si estamos a salvo.

Profesor Quinn

Sí.

Y esta es la parte de la que la mayoría de las personas nunca se da cuenta.

El cerebro no comienza preguntando:

¿Tengo razón?

Comienza preguntando:

¿Estoy a salvo?

Landon

Esa es una distinción profunda.

Profesor Quinn

Lo cambia todo.

Porque si la respuesta es no, la curiosidad empieza a disminuir.

La atención se estrecha.

Las posibilidades desaparecen.
El mundo se vuelve más pequeño.
Más urgente.
Más amenazante.

Landon

La mayoría de las personas ya no está siendo perseguida por depredadores.

Profesor Quinn

No.
Pero nuestros sistemas nerviosos no siempre lo saben.
El tigre cambió.
El sistema nervioso no.
Hace veinte mil años, la amenaza pudo haber sido un depredador.
Hoy podría ser una crítica pública.
La incertidumbre económica.
Un diagnóstico médico alarmante.
Un correo electrónico hostil.
Un ataque en redes sociales.
El rechazo.
La vergüenza.
Un conflicto político.
Las amenazas cambiaron.
La maquinaria biológica sigue siendo notablemente parecida.

Landon

Y nuestros cuerpos responden como si el peligro fuera real.

Profesor Quinn

Porque para el sistema nervioso lo es.
Tu frecuencia cardíaca cambia.
Tus músculos se tensan.
Las hormonas del estrés aumentan.
La atención se estrecha.
El cuerpo se prepara para actuar.
No para reflexionar.
Para protegerse.
No para sentir curiosidad.
Para sobrevivir.

Landon

Eso ayuda a explicar por qué las personas parecen menos dispuestas a escuchar cuando las emociones se intensifican.

Profesor Quinn

Exactamente.

Porque la amenaza limita la percepción.

Y aquí es donde la lección de hoy se conecta directamente con la anterior.

Recuerda el pay.

Recuerda las galaxias ocultas.

Recuerda que la realidad es más grande que la percepción.

Cuando aumenta la amenaza, la percepción se limita todavía más.

Vemos menos posibilidades.

Consideramos menos perspectivas.

Sentimos más certeza.

Landon

Lo cual parece casi al revés.

En cuanto tenemos menos información, nos convencemos más.

Profesor Quinn

Exactamente.

Y esa es una de las grandes paradojas de la psicología humana.

Los psicólogos llaman sesgo de negatividad a una parte de esto.

Nuestros cerebros prestan naturalmente más atención al peligro que a las oportunidades.

Más atención a la crítica que al elogio.

Más atención a las amenazas que a la seguridad.

Desde una perspectiva evolutiva, eso tiene todo el sentido.

Dejar pasar una oportunidad rara vez es mortal.

No detectar un depredador puede serlo.

Landon

Así que el cerebro se inclina hacia la cautela.

Profesor Quinn

Hacia la protección.

Lo cual nos lleva de vuelta a una de las observaciones más importantes del Dr. Hanscom.

Muchas personas pasan años viviendo en un estado de amenaza crónica.

No porque el peligro esté en todas partes.

Sino porque su sistema nervioso se ha condicionado para esperarlo.

Y cuando eso ocurre, el mundo empieza a verse distinto.

Más peligroso.

Más hostil.

Más incierto.

Landon

Así que dos personas pueden experimentar el mismo acontecimiento de manera distinta porque un sistema nervioso se siente a salvo y el otro se siente amenazado.

Profesor Quinn

Exactamente.

Y ninguna se da cuenta de que eso está ocurriendo.

Landon

Esa es una idea poderosa.

Profesor Quinn

Así es.

Porque cambia cómo pensamos sobre el conflicto.

Quizá las personas no siempre se están negando a escuchar.

Quizá sus sistemas nerviosos están intentando protegerlas.

Quizá no ven la misma realidad porque sus cerebros dan prioridad a información distinta.

Landon

Eso genera mucha más compasión.

Profesor Quinn

Debería hacerlo.

Porque una vez que comprendemos la biología, el juicio suele dar paso a la comprensión.

Y si quienes escuchan recuerdan solo una cosa de la lección de hoy, espero que sea esta:

La amenaza limita la percepción.

La seguridad la amplía.

Landon

Eso parece ser el otro lado de la metáfora del pay.

Profesor Quinn

Así es.

Cuando las personas se sienten amenazadas, defienden su rebanada.

Cuando se sienten a salvo, sienten curiosidad por otras rebanadas.

Landon

Así que la curiosidad podría ser una señal de que el sistema nervioso se siente a salvo.

Profesor Quinn

En muchos sentidos, sí.

Es muy difícil sentir curiosidad mientras te preparas para una batalla.

Landon

Profesor, si la amenaza cambia lo que notamos...

Y la seguridad cambia lo que notamos...

¿Cómo decide el cerebro qué información llega a nuestra conciencia en primer lugar?

Profesor Quinn

Esa es una excelente pregunta.

Porque cada segundo tu cerebro filtra una cantidad asombrosa de información.

La mayor parte nunca llega a la conciencia.

Y lo que tu cerebro decide mostrarte podría ser uno de los procesos psicológicos más importantes de los que nunca has oído hablar.

En nuestra siguiente lección exploraremos por qué el mundo que tú ves no es el mundo que yo veo. Y por qué tu cerebro filtra constantemente la realidad antes de que llegues a ser consciente de ella.

RESUMEN DE LA LECCIÓN

En la segunda lección, el profesor Quinn presenta una distinción profunda:

El cerebro humano no fue diseñado principalmente para descubrir la verdad.

Fue diseñado para aumentar las probabilidades de sobrevivir.

Mediante ejemplos de la biología evolutiva y del trabajo del Dr. David Hanscom, quienes escuchan descubren que el sistema nervioso evalúa continuamente las posibles amenazas y ajusta la percepción en consecuencia.

Cuando el cerebro cree que hay peligro, la atención se estrecha.

Las posibilidades disminuyen.

La curiosidad se reduce.

La certeza aumenta.

Este estado, que suele describirse como fisiología de supervivencia, da prioridad a la protección sobre la exploración.

Aunque esta respuesta ayudó a nuestros antepasados a sobrevivir a los depredadores, la misma maquinaria biológica sigue activa hoy.

Las amenazas actuales podrían no involucrar tigres.

Podrían involucrar críticas.

Vergüenza.

Incertidumbre económica.

Rechazo.

Conflicto.

O exclusión social.

Aunque las amenazas han cambiado, el sistema nervioso responde de maneras notablemente parecidas.

La lección también presenta el sesgo de negatividad, la tendencia del cerebro a dar prioridad a la información potencialmente peligrosa sobre la información neutral o positiva.

Lo más importante es que quienes escuchan descubren un principio que se vuelve fundamental en el resto de la clase magistral:

La amenaza limita la percepción.

La seguridad la amplía.

Cuando las personas se sienten amenazadas, suelen proteger más su perspectiva.

Cuando se sienten a salvo, aumenta su capacidad de sentir curiosidad, indagar y comprender.

IDEAS CLAVE

- Los seres humanos evolucionamos para sobrevivir, no para percibir de manera perfecta.
- El cerebro da prioridad a la seguridad antes que a la certeza.
- La evolución favorece la supervivencia por encima de la exactitud.

- La amenaza cambia la atención, la fisiología y el comportamiento.
- Las amenazas actuales suelen activar antiguos mecanismos de supervivencia.
- Lo negativo capta naturalmente más atención que las oportunidades.
- La fisiología de supervivencia limita la conciencia.
- La seguridad crea condiciones para explorar y aprender.
- La curiosidad se vuelve difícil cuando el sistema nervioso se siente amenazado.
- La amenaza limita la percepción. La seguridad la amplía.

PREGUNTAS DE REFLEXIÓN

¿Recuerdas alguna ocasión en la que el miedo o la incertidumbre cambió cómo interpretaste una situación?

¿Alguna vez has sentido más certeza mientras estabas emocionalmente alterado o te sentías amenazado?

¿Qué tipos de situaciones suelen activar tus propias respuestas de supervivencia?

¿Cómo respondes normalmente cuando te sientes criticado, rechazado o incomprendido?

¿Recuerdas alguna ocasión en la que sentirte a salvo te ayudó a abrir más tu mente?

¿Cómo podría aplicarse la frase «La amenaza limita la percepción» a un desacuerdo que has vivido?

¿Qué papel crees que desempeña la seguridad en el aprendizaje, la comunicación y las relaciones?

¿Qué se hizo más visible al leer esta lección?

PREPARACIÓN PARA LA LECCIÓN 3

Si la amenaza influye en la percepción, surge otra pregunta fascinante:

¿Cómo decide el cerebro qué información llega a la conciencia en primer lugar?

Cada segundo, tus sentidos reciben mucha más información de la que tu mente consciente puede procesar.

La mayor parte nunca llega a la conciencia.

De alguna manera, el cerebro decide qué importa.

Qué notar.

Qué ignorar.

A qué dar prioridad.

Y qué hacer visible.

En la siguiente lección, el profesor Quinn y Landon exploran uno de los sistemas más importantes de la atención humana:

El sistema reticular activador.

Descubrirás cómo la atención influye en la percepción, por qué las personas suelen ver realidades distintas y cómo el cerebro filtra constantemente la información antes de que seas consciente de ella.

Porque la realidad no solo se observa.

Se filtra.

La lección 3

EL MUNDO QUE TÚ VES NO ES EL MUNDO QUE YO VEO

comienza en la siguiente página.

LECCIÓN 3 EL MUNDO QUE TÚ VES NO ES EL MUNDO QUE YO VEO

Por qué la atención determina lo que se hace visible

Landon

En nuestra lección anterior descubrimos que el cerebro humano evolucionó para sobrevivir, no para percibir de manera perfecta.

Aprendimos que la amenaza limita la conciencia.

La seguridad la amplía.

Y exploramos cómo el sistema nervioso evalúa constantemente el peligro potencial antes de evaluar la verdad.

Pero, profesor, eso plantea otra pregunta fascinante.

Si la realidad contiene mucha más información de la que podemos procesar...

¿Cómo decide el cerebro qué información llega a la conciencia?

Profesor Quinn

Excelente pregunta, Landon.

Porque la respuesta influye en casi todo.

Tus relaciones.

Tus oportunidades.

Tus miedos.

Tus creencias.

Incluso tu comprensión de la realidad misma.

Déjame comenzar con una pregunta que sospecho que todos los que escuchan pueden responder.

¿Dónde te informas de las noticias?

(Pausa)

Piénsalo un momento.

¿En la televisión?

¿En las redes sociales?

¿En los pódcast?

¿En sitios web?

¿En los periódicos?

Quizá ya tienes tu respuesta.

Pero no creo que esa sea la pregunta más interesante.

Landon

¿Cuál es la pregunta más interesante?

Profesor Quinn

¿Por qué te informas de las noticias ahí?

(Pausa)

¿Por qué esa fuente?

¿Por qué no otra?

Landon

Esa es una pregunta muy distinta.

Profesor Quinn

Así es.

Porque la mayoría de las personas supone que está eligiendo información.

Con frecuencia está eligiendo confianza.

Está eligiendo familiaridad.

Está eligiendo una fuente que considera creíble.

Una fuente que espera que presente la información de una manera comprensible.

Razonable.

Coherente con su manera de ver el mundo.

Landon

Así que las personas no necesariamente buscan desinformación.

Buscan información en la que creen que pueden confiar.

Profesor Quinn

Exactamente.

La mayoría de las personas no despierta esperando ser engañada.

La mayoría realmente intenta comprender el mundo.

Pero aquí hay algo fascinante.

El sistema nervioso no evalúa únicamente la información.

Evalúa a quien la comunica.

Landon

¿A qué se refiere?

Profesor Quinn

Imagina que dos personas dan exactamente la misma mala noticia.

Palabra por palabra.

Hechos idénticos.

Evidencia idéntica.

Conclusiones idénticas.

La primera es alguien en quien confías profundamente.

La segunda es alguien de quien desconfías profundamente.

¿El mensaje se sentiría distinto?

Landon

Absolutamente.

Profesor Quinn

La mayoría de las personas dice exactamente lo mismo.

Y eso nos revela algo importante.

Los hechos no cambiaron.

Cambió quien los comunicó.

Lo cual significa que el cerebro evalúa algo más que información.

Evalúa la confianza.

La relación.

La credibilidad.

La seguridad.

Landon

Eso se conecta directamente con nuestra lección anterior.

Profesor Quinn

Así es.

Recuerda lo que aprendimos del Dr. Hanscom.

Antes de que el sistema nervioso pregunte:

¿Tengo razón?

Con frecuencia pregunta:

¿Estoy a salvo?

Y esa pregunta influye en lo que ocurre después.

Landon

Así que la percepción no tiene que ver solo con la información.

Tiene que ver con la atención.

Profesor Quinn

Exactamente.

Y eso nos lleva a uno de los sistemas más importantes del cerebro.

El sistema reticular activador.

O lo que muchas personas llaman simplemente SRA.

Landon

Ya lo he escuchado hablar de eso.

Profesor Quinn

Muchas veces.

Porque una vez que lo comprendes, empiezas a verlo por todas partes.

¿Alguna vez has comprado un vehículo nuevo?

Landon

Por supuesto.

Profesor Quinn

¿Y después empezaste a ver de pronto ese mismo vehículo por todas partes?

Landon

Cada vez.

Profesor Quinn

Sin embargo, los vehículos ya estaban ahí.

Las calles no cambiaron.

La realidad no cambió.

Tu atención cambió.

El cerebro decidió:

Esto importa.

Y una vez que lo hizo, la información que siempre había estado presente se hizo visible de pronto.

Landon

Así que el cerebro no me está mostrando todo.

Me está mostrando lo que considera importante.

Profesor Quinn

Precisamente.

Ahora hagamos un experimento rápido.

Mira a tu alrededor en la habitación donde te encuentras.

Encuentra todos los objetos azules que puedas.

Tómate un momento.

Mira con atención.

(Pausa)

Ahora cierra los ojos.

Sin volver a mirar, dime cuántos objetos verdes había en la habitación.

Landon

La mayoría de las personas no podrá hacerlo.

Profesor Quinn

Exactamente.

No porque los objetos verdes no estuvieran ahí.

Sino porque la atención estaba en otra parte.

Y adonde va la atención, la conciencia la sigue.

Landon

Así que la atención determina lo que se hace visible.

Profesor Quinn

Ahora lo estás comprendiendo.

Y una vez que lo comprendes, surge otra pregunta fascinante.

¿Qué ocurre cuando el cerebro decide que algo es importante?

Imagina que les dijera a todos los que escuchan que he escondido diez mil dólares en algún lugar a menos de dieciséis kilómetros de su casa.

¿Qué ocurriría mañana?

Landon

Empezaría a prestar atención.

Profesor Quinn

Exactamente.

Notarías cosas que has ignorado durante años.

Mirarías las calles de otra manera.

Las colonias de otra manera.

Los edificios de otra manera.

¿Por qué?

Porque la importancia cambia la atención.

Y la atención cambia la conciencia.

Landon

Casi como si la realidad misma hubiera cambiado.

Profesor Quinn

Solo que la realidad no cambió.

Lo que cambió fue lo que se hizo visible.

Landon

Eso parece importante.

Profesor Quinn

Lo es.

Porque muchas personas pasan la vida suponiendo que la realidad determina la atención.

Con frecuencia, la atención determina qué partes de la realidad se hacen visibles.

Landon

Profesor, esto parece ir más allá de filtrar.

Profesor Quinn

Así es.

Y esto nos lleva a uno de los descubrimientos más fascinantes de la neurociencia moderna.

Durante muchos años, las personas creyeron que el cerebro funcionaba como una cámara.

La realidad entra.

El cerebro la registra.

La mente la observa.

Sencillo.

Hoy los científicos comprenden algo mucho más extraordinario.

El cerebro hace predicciones constantemente.

Landon

¿Predicciones?

Profesor Quinn

Constantemente.

Predicciones sobre lo que probablemente verás.

Lo que probablemente escucharás.

Lo que probablemente experimentarás.

Después compara la información que recibe con esas expectativas.
Lo cual significa que la percepción no es solo observación.
La percepción es, en parte, predicción.

Landon

Así que el cerebro llena los espacios en blanco.

Profesor Quinn

Exactamente.

Intentemos otro experimento.

Lee esta frase:

Landon

PARÍS EN LA LA PRIMAVERA

Profesor Quinn

¿Notaste algo fuera de lo común?

(Pausa)

Muchas personas no lo notan.

Leen justo lo que tú leíste:

PARÍS EN LA PRIMAVERA.

Pero lo que realmente está escrito es PARÍS EN LA LA PRIMAVERA.

Landon

¡Ni siquiera lo vi!

Profesor Quinn

El segundo «la» simplemente desaparece.

No porque no estuviera ahí.

Sino porque el cerebro predijo lo que debía estar ahí.

Y después llenó los espacios en blanco.

Landon

Así que a veces no vemos la realidad exactamente como es.

La vemos, en parte, a través de nuestras expectativas.

Profesor Quinn

Precisamente.

Los psicólogos descubrieron esto hace mucho tiempo.

Encontraron que al cerebro no le gustan los patrones incompletos.

Busca cierre.

Significado.

Completitud.

Si falta información, el cerebro suele llenar los vacíos automáticamente.

Eso es increíblemente útil.

Hasta que la historia que completamos no es del todo exacta.

Landon

Casi como terminar un libro antes de llegar al último capítulo.

Profesor Quinn

Una analogía perfecta.

Y eso nos lleva a otro descubrimiento importante.

El sesgo de confirmación.

Landon

He escuchado ese término muchas veces.

Profesor Quinn

La mayoría de las personas lo ha escuchado.

Pero simplifiquémoslo.

Si creo que las personas son confiables, notaré ejemplos.

Si creo que las personas son egoístas, notaré ejemplos.

Si creo que existen oportunidades, notaré ejemplos.

Si creo que el mundo es peligroso, notaré ejemplos.

Landon

Porque el cerebro reúne evidencia que lo respalda.

Profesor Quinn

Más que eso.

Da prioridad a la evidencia que lo respalda.

No porque seamos deshonestos.

No porque nos falte inteligencia.

Sino porque el cerebro valora la eficiencia.

Landon

Así que una vez que el cerebro desarrolla un modelo, empieza a buscar evidencia que lo refuerce.

Profesor Quinn

Exactamente.

Y ahora llegamos a uno de los grandes desafíos del mundo actual.

La tecnología se ha vuelto extraordinariamente eficaz para amplificar la atención.

Supongamos que dos personas ven videos distintos en internet.

Una hace clic en contenido que destaca el miedo.

La otra hace clic en contenido que destaca las posibilidades.

¿Qué ocurre después?

Los algoritmos responden.

Entregan más de lo que captó la atención.

Después más.

Y después más.

Finalmente, cada persona empieza a habitar un entorno informativo distinto.

Landon

Casi como vivir en realidades distintas.

Profesor Quinn

Exactamente.

No porque alguna de ellas sea irracional.

No porque alguna sea mala.

Sino porque se amplificó la atención.

El sistema les dio más de lo que parecían valorar.

Landon

Eso suena notablemente parecido al pay de la lección 1.

Profesor Quinn

Así es.

Solo que ahora las rebanadas siguen creciendo.

Y creciendo.

Y creciendo.

Hasta que las personas empiezan a olvidar que existen otras rebanadas.

Landon

Profesor, esto parece explicar buena parte de la división actual.

Profesor Quinn

Creo que sí.

Recuerda lo que hemos aprendido hasta ahora.

La realidad es más grande que la percepción.

La amenaza limita la percepción.

La atención determina lo que se hace visible.

Y ahora descubrimos que el cerebro filtra, predice y construye la realidad constantemente.

Landon

Lo cual significa que el mundo que yo veo podría no ser el mundo que usted ve.

Profesor Quinn

Exactamente.

Y en cuanto comprendemos eso, algo extraordinario se vuelve posible.

La humildad.

La curiosidad.

La indagación.

Porque ahora reconocemos una verdad sencilla.

Podría haber más en la realidad de lo que mi cerebro me está mostrando actualmente.

Landon

Profesor, si nuestros cerebros filtran información, predicen la realidad y refuerzan las creencias existentes...

¿Qué ocurre cuando esas creencias se conectan con nuestra identidad?

Profesor Quinn

Esa es una excelente pregunta.

Porque una vez que las creencias se vinculan con la identidad, el desacuerdo deja de sentirse intelectual.

Empieza a sentirse personal.

Y eso podría explicar por qué los hechos por sí solos rara vez cambian la manera de pensar.

En nuestra siguiente lección exploraremos qué ocurre cuando las creencias se convierten en identidad.

Y por qué las personas suelen defender ideas como si se defendieran a sí mismas.

RESUMEN DE LA LECCIÓN

En la tercera lección, el profesor Quinn revela que la percepción no es simplemente una observación pasiva de la realidad.

Es un proceso activo de filtrado.

Cada segundo, los seres humanos estamos expuestos a mucha más información de la que la mente consciente puede procesar.

El cerebro debe decidir qué información merece atención y cuál puede ignorarse.

Uno de los sistemas que participa en este proceso es el sistema reticular activador (SRA), que ayuda a determinar lo que se vuelve psicológicamente visible.

Quienes escuchan descubren que la realidad suele parecer distinta cuando cambia la atención.

Las oportunidades ya estaban ahí.

La información ya estaba ahí.

Las posibilidades ya estaban ahí.

Lo que cambió fue la conciencia.

La lección también explora la naturaleza predictiva del cerebro.

En lugar de registrar la realidad como una cámara, el cerebro genera continuamente predicciones sobre lo que espera experimentar.

Esas predicciones influyen en la percepción.

Influyen en la interpretación.

E influyen en qué información recibe prioridad.

Se presentan conceptos como el procesamiento predictivo, la completación de patrones y el sesgo de confirmación.

En conjunto, estos mecanismos ayudan a explicar por qué personas inteligentes pueden experimentar honestamente realidades distintas.

La lección concluye explorando cómo los algoritmos actuales amplifican la atención.

Cuando las personas interactúan repetidamente con cierta información, la tecnología suele ofrecerles más de ella.

Con el tiempo, podrían empezar a habitar entornos informativos radicalmente distintos.

No porque la realidad haya cambiado.

Sino porque se amplificó la atención.

Finalmente, la tercera lección revela una verdad poderosa:

La atención determina lo que se hace visible.

Y lo que se hace visible suele convertirse en lo que se siente verdadero.

IDEAS CLAVE

- La atención humana es limitada.
- El cerebro filtra continuamente la información que recibe.
- El sistema reticular activador ayuda a determinar lo que se hace visible.
- La realidad suele parecer distinta cuando cambia la atención.
- El cerebro predice la realidad en lugar de limitarse a registrarla.
- Las expectativas influyen en la percepción.
- La completación de patrones ayuda al cerebro a construir significado.
- El sesgo de confirmación refuerza los modelos existentes de la realidad.
- La confianza influye en qué información aceptamos.
- Los algoritmos amplifican la atención.
- Los distintos patrones de atención generan experiencias distintas de la realidad.
- La atención determina lo que se hace visible.

PREGUNTAS DE REFLEXIÓN

¿Recuerdas alguna ocasión en la que algo se hizo visible de pronto después de que empezaste a prestarle atención?

¿Qué ocupa actualmente la mayor parte de tu atención?

¿Cómo podría influir tu atención en la realidad que experimentas cada día?

¿Alguna vez has descubierto que tus expectativas te hicieron pasar por alto información importante?

¿En qué fuentes de información confías más y por qué?

¿Cómo podría influir la confianza en la percepción?

¿Qué tipos de contenido estás enseñando a los algoritmos a mostrarte con mayor frecuencia?

¿Hay perspectivas que rara vez encuentras debido a tus hábitos actuales de información?

¿Qué oportunidades podrían existir a tu alrededor que siguen siendo invisibles porque todavía no han captado tu atención?

¿Qué se hizo más visible al leer esta lección?

PREPARACIÓN PARA LA LECCIÓN 4

Si la atención influye en la percepción...

Y la percepción influye en las creencias...

Surge otra pregunta importante:

¿Qué ocurre cuando las creencias se conectan con la identidad?

¿Por qué ciertos desacuerdos se sienten personales?

¿Por qué los hechos con frecuencia no logran cambiar la manera de pensar?

¿Por qué las personas a veces defienden ideas como si se defendieran a sí mismas?

En la siguiente lección, el profesor Quinn y Landon exploran una de las fuerzas más poderosas de la psicología humana:

La identidad.

Descubrirás por qué la pertenencia siempre ha importado para la supervivencia.

Por qué cambiar una creencia puede sentirse amenazante en ocasiones.

Y por qué muchas discusiones no tienen realmente que ver con las ideas.

Tienen que ver con quiénes creemos ser.

La lección 4

CUANDO LAS CREENCIAS SE CONVIERTEN EN IDENTIDAD

comienza en la siguiente página.

LECCIÓN 4 CUANDO LAS CREENCIAS SE CONVIERTEN EN IDENTIDAD

Por qué las personas rara vez defienden creencias y defienden la pertenencia

Landon

En nuestras lecciones anteriores hemos explorado la percepción, la supervivencia y la atención.

Aprendimos que la realidad suele ser más grande que nuestra conciencia de ella.

Aprendimos que la amenaza limita la percepción.

Y aprendimos que la atención determina lo que se hace visible.

Pero, profesor, hay algo que todavía me intriga.

Si las personas inteligentes tienen acceso a la información...

Si existe evidencia...

¿Por qué suele ser tan difícil cambiar la manera de pensar de alguien?

Profesor Quinn

Parece una pregunta razonable.

Después de todo, si las creencias son simplemente ideas, la nueva información debería generar nuevas conclusiones.

Y a veces lo hace.

Pero hay una complicación.

Muchas de nuestras creencias terminan conectándose con algo mucho más profundo.

Nuestra identidad.

Antes de explorarlo, déjame hacerte algunas preguntas.

¿Tienes un equipo deportivo favorito?

Landon

Por supuesto.

La mayoría de las personas lo tiene.

Profesor Quinn

Y cuando juega, ¿quieres que gane?

Landon

Absolutamente.

Profesor Quinn

¿Alguna vez te encuentras en desacuerdo con una decisión del árbitro?

Landon

De vez en cuando.

Profesor Quinn

Interesante.

¿Crees que los aficionados del equipo contrario también discrepan con ese mismo árbitro?

Landon

Todo el tiempo.

Profesor Quinn

¿Y no es fascinante que la misma decisión, tomada por el mismo árbitro, durante el mismo partido, pueda producir dos reacciones completamente distintas?

Un lado celebra.

El otro abuchea.

Un lado ve justicia.

El otro ve incompetencia.

¿Por qué?

Landon

Porque cada lado está involucrado emocionalmente.

Profesor Quinn

Exactamente.

Ahora profundicemos un poco.

¿Tienes creencias políticas?

Landon

La mayoría de las personas las tiene.

Profesor Quinn

¿Tienes creencias sobre la religión?

¿Sobre la educación?

¿Sobre la crianza?

¿Sobre el liderazgo?

¿Sobre cómo debería funcionar el mundo?

Landon

Por supuesto.

Profesor Quinn

Y si quienes escuchan son honestos, probablemente están respondiendo esas preguntas en su propia mente ahora mismo.

Porque la identidad es personal.

Todos tienen un equipo.

Una tribu.

Una visión del mundo.

Una historia.

Y ahí comienza la lección de hoy.

Los seres humanos no solo reunimos creencias.

Nos vinculamos con ellas.

Landon

¿A qué se refiere?

Profesor Quinn

Piensa en cómo se describen las personas.

Soy madre o padre.

Soy maestro.

Soy veterano.

Soy emprendedor.

Soy deportista.

Soy conservador.

Soy progresista.

Soy religioso.

Soy escéptico.

Soy estadounidense.

Soy mexicano.

Soy ucraniano.

Soy canadiense.

Nota algo.

Cada una de esas afirmaciones comienza con la misma expresión.

«Yo soy».

Landon

El lenguaje de la identidad.

Profesor Quinn

Exactamente.

Y una vez que una creencia se vincula con «yo soy», algo cambia.

La creencia deja de experimentarse como información.

Empieza a sentirse como parte del yo.

Landon

Así que el desacuerdo se vuelve personal.

Profesor Quinn

Con mucha frecuencia, sí.

Porque la conversación ya no ocurre en el nivel de las ideas.

Ocurre en el nivel de la identidad.

Y eso nos lleva a uno de los descubrimientos más importantes de la psicología.

La disonancia cognitiva.

Landon

He escuchado el término antes.

Profesor Quinn

La mayoría de las personas lo ha escuchado.

Pero simplifiquémoslo.

La disonancia cognitiva es la incomodidad que experimentamos cuando la realidad entra en conflicto con lo que creemos.

Ahora imagina a una persona que ha pasado veinte años creyendo que es responsable con sus finanzas.

Después descubre evidencia de que ha tomado una serie de malas decisiones financieras.

¿Qué duele?

¿La información?

¿O lo que esa información implica sobre quién cree ser?

Landon

La identidad.

Profesor Quinn

Exactamente.

O imagina a una madre o un padre que realmente ama a su hijo.

Entonces, un día, el hijo le dice:

Nunca me escuchaste.

(Pausa)

¿Qué duele?

¿Las palabras?

¿O lo que esas palabras sugieren sobre su identidad como una madre o un padre amoroso?

Landon

Otra vez la identidad.

Profesor Quinn

Exactamente.

Y aquí es donde muchas personas se confunden.

Suponen que están defendiendo una creencia.

Con frecuencia están defendiendo su autoconcepto.

Landon

Eso parece importante.

Profesor Quinn

Lo es.

Porque una vez que entra en juego la identidad, la conversación cambia.

La nueva información ya no se evalúa únicamente por su exactitud.

También se evalúa por lo que significa sobre mí.

Landon

Así que a veces las personas se resisten a la información porque amenaza su identidad.

Profesor Quinn

Exactamente.

No porque sean deshonestas.

No porque les falte inteligencia.

No porque sean malas.

Sino porque la identidad es una de las fuerzas organizadoras más poderosas de la vida humana.

Landon

Esto me recuerda algo de lo que ya lo he escuchado hablar.

La autoeficacia.

Profesor Quinn

Excelente conexión.

Uno de los grandes psicólogos del siglo pasado, Albert Bandura, pasó décadas estudiando la autoeficacia.

Las creencias que las personas tienen sobre sus propias capacidades.

Bandura descubrió algo extraordinario.

Las personas suelen comportarse de manera coherente con quién creen ser.

La identidad influye en el comportamiento.

El comportamiento produce resultados.

Los resultados refuerzan la identidad.

Y el ciclo continúa.

Landon

Casi como si la identidad se convirtiera en un lente a través del cual se interpretan las experiencias futuras.

Profesor Quinn

Precisamente.

Y una vez que ese lente se establece, el cerebro empieza a protegerlo.

Landon

¿De ahí viene el tribalismo?

Profesor Quinn

En parte.

Los seres humanos evolucionamos dentro de grupos.

Familias.

Tribus.

Comunidades.

La pertenencia importaba.

La aceptación importaba.

La exclusión podía ser peligrosa.

Los grupos han cambiado.

La biología no.

Imagina a dos tribus sentadas alrededor de dos fogatas distintas.

Cada tribu cuenta historias.

Comparte tradiciones.

Transmite creencias sobre cómo funciona el mundo.

Con el tiempo, esas historias se vuelven parte de la identidad.
Ahora imagina que llega un viajero y cuestiona una de esas historias.
¿Qué ocurre?

Landon

Las personas se ponen a la defensiva.

Profesor Quinn

Exactamente.

Porque el cuestionamiento ya no se interpreta como información.

Se interpreta como una amenaza.

No necesariamente una amenaza a la supervivencia.

Una amenaza a la pertenencia.

Una amenaza a la identidad.

Una amenaza a la historia que las personas se cuentan sobre quiénes son.

Landon

Así que cuando las personas discuten, no siempre protegen ideas.

Protegen identidades.

Profesor Quinn

Exactamente.

Y ese podría ser uno de los descubrimientos más importantes de toda esta clase magistral.

Las personas rara vez defienden creencias.

Defienden identidades.

Landon

Eso cambia cómo pienso sobre los desacuerdos.

Profesor Quinn

Debería hacerlo.

Porque una vez que lo comprendemos, la curiosidad se vuelve más fácil.

En lugar de preguntar:

¿Cómo puedes creer eso?

Empezamos a preguntar:

¿Qué experiencias te llevaron a creer eso?

En lugar de preguntar:

¿Cómo puedes no ver lo que yo veo?

Empezamos a preguntar:

¿Qué estás viendo que yo no veo?

En lugar de intentar derrotar una postura, empezamos a intentar comprender a una persona.

Landon

Y eso se siente muy distinto.

Profesor Quinn

Porque lo es.

La indagación reduce la amenaza.

La comprensión reduce la amenaza.

Y cuando disminuye la amenaza, las personas pueden ver más allá de su propia rebanada del pay.

Landon

Profesor, si la identidad es tan poderosa...

Y si la pertenencia es tan poderosa...

¿Qué ocurre cuando la tecnología aprende a amplificar ambas?

Profesor Quinn

Esa es una excelente pregunta.

Porque la tecnología actual se ha vuelto extraordinariamente eficaz para amplificar la atención, la emoción, la pertenencia y la identidad.

Y eso podría explicar por qué la división suele sentirse mayor hoy que en cualquier otro momento de la historia humana.

En nuestra siguiente lección exploraremos las máquinas que amplifican la división.

Y por qué el mundo digital suele estar diseñado para recompensar la atención más que la comprensión.

RESUMEN DE LA LECCIÓN

En la cuarta lección, el profesor Quinn presenta uno de los descubrimientos más importantes de toda la clase magistral:

Las personas rara vez defienden creencias.

Defienden identidades.

Aunque las creencias pueden parecer intelectuales en la superficie, muchas se conectan profundamente con la pertenencia, la autoimagen, el estatus, las relaciones y la supervivencia.

A lo largo de la historia humana, pertenecer a una tribu no era simplemente reconfortante.

Con frecuencia era esencial para sobrevivir.

Quienes permanecían conectados con el grupo tenían más probabilidades de recibir protección, alimento, recursos y apoyo.

Quienes quedaban aislados solían enfrentar más peligro.

A lo largo de miles de generaciones, el sistema nervioso humano se volvió altamente sensible a la aceptación y al rechazo social.

Como resultado, los cuestionamientos a la identidad pueden sentirse a veces como amenazas.

No porque los hechos sean peligrosos.

Sino porque la pertenencia se siente en riesgo.

La lección explora la disonancia cognitiva, la incomodidad psicológica que ocurre cuando la nueva información entra en conflicto con las creencias existentes.

Quienes escuchan descubren que, cuando las creencias se entrelazan con la identidad, la evidencia contradictoria puede provocar una actitud defensiva en lugar de curiosidad.

No porque las personas sean irracionales.

Sino porque el sistema nervioso intenta preservar la coherencia y la pertenencia.
La lección también explora el trabajo del psicólogo Albert Bandura y el concepto de autoeficacia.
Los seres humanos estamos fuertemente influidos por lo que creemos ser capaces de llegar a ser.
La identidad afecta qué oportunidades parecen posibles.
Qué desafíos parecen valer la pena.
Y qué futuros parecen alcanzables.
Finalmente, la cuarta lección revela una verdad poderosa:
Muchas discusiones que parecen tratar sobre hechos en realidad tratan sobre identidad.
Y comprender la identidad suele generar más compasión de la que podría generar el juicio.

IDEAS CLAVE

- Los seres humanos nos vinculamos con las creencias.
- La identidad influye en la percepción y la interpretación.
- La pertenencia tiene profundas raíces evolutivas.
- El rechazo social puede activar respuestas de amenaza.
- La disonancia cognitiva ocurre cuando la nueva información entra en conflicto con las creencias existentes.
- La actitud defensiva suele ser un mecanismo de protección.
- La autoeficacia influye en el comportamiento y las posibilidades.
- La identidad moldea lo que se vuelve psicológicamente visible.
- Las personas suelen defender su pertenencia antes de defender ideas.
- Comprender la identidad genera compasión.
- Las personas rara vez defienden creencias. Defienden identidades.

PREGUNTAS DE REFLEXIÓN

- ¿Qué identidades son más importantes para ti?
- ¿Qué creencias se sienten estrechamente conectadas con tu sentido de quién eres?
- ¿Recuerdas alguna ocasión en la que cambiar de opinión te resultó emocionalmente difícil?
- ¿El desafío era intelectual o afectaba de alguna manera tu identidad?
- ¿Alguna vez has seguido aferrado a una idea más tiempo del conveniente porque estaba conectada con tu pertenencia?
- ¿Cómo influye la aceptación social en el comportamiento humano?
- ¿Qué grupos, comunidades o relaciones han ayudado a moldear tu identidad?
- ¿Recuerdas alguna ocasión en la que alguien generó suficiente seguridad para que reconsideraras una vieja creencia?
- ¿Cómo podría cambiar tu manera de abordar los desacuerdos al comprender la identidad?
- ¿Qué se hizo más visible al leer esta lección?

PREPARACIÓN PARA LA LECCIÓN 5

Si la identidad influye en la percepción...

Y la atención influye en la percepción...

Surge naturalmente otra pregunta:

¿Qué ocurre cuando tecnologías poderosas aprenden a captar la atención a gran escala?

¿Por qué ciertas historias se propagan tan rápido?

¿Por qué la indignación parece contagiosa?

¿Por qué los acontecimientos fuera de lo común dominan los titulares?

¿Por qué los algoritmos parecen amplificar la división?

En la siguiente lección, el profesor Quinn y Landon exploran una de las fuerzas que definen al mundo actual:

La economía de la atención.

Descubrirás por qué los seres humanos nos sentimos naturalmente atraídos por las anomalías.

Por qué la incertidumbre capta la conciencia.

Por qué la tecnología amplifica todo lo que recibe atención.

Y por qué las máquinas por sí mismas no están creando la división.

Están amplificando patrones que ya existen dentro de nosotros.

La lección 5

LAS MÁQUINAS QUE AMPLIFICAN LA DIVISIÓN

comienza en la siguiente página.

LECCIÓN 5 LAS MÁQUINAS QUE AMPLIFICAN LA DIVISIÓN

Por qué la tecnología nos da más de lo que capta nuestra atención

Landon

En nuestras lecciones anteriores hemos explorado la percepción, la supervivencia, la atención y la identidad.

Aprendimos que los seres humanos no experimentamos la realidad directamente.

Aprendimos que la amenaza limita la percepción.

Aprendimos que la atención determina lo que se hace visible.

Y aprendimos que las creencias suelen conectarse con la identidad.

Pero, profesor, todavía hay algo que muchas personas se preguntan.

¿Por qué la división parece propagarse tan rápido hoy?

Profesor Quinn:

Landon, a lo largo de las últimas cuatro lecciones descubrimos algo importante.

No experimentamos la realidad directamente.

La experimentamos a través de la percepción.

Aprendimos que la amenaza cambia la percepción.

La atención cambia la percepción.

La identidad cambia la percepción.

Y ahora llegamos a otra pregunta.

¿Qué ocurre cuando la tecnología aprende cómo funciona la percepción?

(Pausa)

¿Qué ocurre cuando las máquinas aprenden qué capta la atención humana?

Landon:

Profesor, ¿está diciendo que las máquinas nos manipulan?

Profesor Quinn:

No exactamente.

Creo que está ocurriendo algo más interesante.

(Pausa)

Las máquinas nos están estudiando.

Están aprendiendo de nosotros.

Están aprendiendo a qué prestamos atención.

En qué hacemos clic.

Qué compartimos.

A qué reaccionamos.

Qué ignoramos.

(Pausa)

Y cuanto más aprenden, mejor predicen lo que nos mantendrá mirando.

Landon:

Así que las máquinas no crean la naturaleza humana.

La están aprendiendo.

Profesor Quinn:

Exactamente.

Y una vez que lo comprendemos, buena parte del mundo actual empieza a tener sentido.

Landon:

Entonces déjeme hacer una pregunta.

¿Por qué las personas disminuyen la velocidad al pasar por un accidente?

Profesor Quinn:

Una excelente pregunta.

Dime algo.

Si el tráfico fluye con normalidad y seguridad, ¿la mayoría de las personas presta mucha atención?

Landon:

No realmente.

Profesor Quinn:

¿Y si ven metal retorcido, luces intermitentes y vehículos de emergencia?

Landon:

Miran.

Casi todos miran.

Profesor Quinn:

¿Por qué?

Landon:

Siempre he supuesto que por curiosidad.

Profesor Quinn:

Eso es parte de la explicación.

Pero creo que ocurre algo más profundo.

(Pausa)

La mayoría de las personas piensa que está mirando el accidente.

Yo no creo que sea así.

Creo que busca una explicación.

Landon:

¿A qué se refiere?

Profesor Quinn:

El cerebro construye constantemente un modelo de la realidad.

Intenta comprender cómo funciona el mundo.

Predice continuamente lo que debería ocurrir después.

(Pausa)

Cuando el tráfico fluye con normalidad, el modelo funciona.

Los autos permanecen en sus carriles.

Mantienen la velocidad.

Evitan los choques.

El patrón tiene sentido.

(Pausa)

Entonces, de pronto, el patrón se rompe.

El modelo ya no explica lo que ocurrió.

Y la atención se dirige de inmediato hacia esa ruptura.

Landon:

Así que las personas no necesariamente se sienten atraídas por la tragedia.

Se sienten atraídas por la información.

Profesor Quinn:

Muy bien.

(Pausa)

Y más específicamente...

Se sienten atraídas por la información que cuestiona lo que esperaban ver.

Las anomalías.

Landon:

¿Las anomalías?

Profesor Quinn:

Una anomalía es simplemente algo que no encaja en el patrón.

Algo inesperado.

Algo sorprendente.

Algo que nos exige actualizar nuestra comprensión.

(Pausa)

Y una vez que comprendes las anomalías, una enorme cantidad de comportamientos humanos empieza a tener sentido.

Landon:

Déme un ejemplo.

Profesor Quinn:

Si te digo que hoy aterrizaron con seguridad diez mil aviones, ¿qué tanto te interesa?

Landon:

No mucho.

Profesor Quinn:

¿Por qué?

Landon:

Porque eso es lo que se supone que hacen los aviones.

Profesor Quinn:

Exactamente.

Ahora supongamos que te digo que un avión aterrizó de cabeza.

Landon:

De inmediato quiero saber los detalles.

Profesor Quinn:

¿Por qué?

Landon:

Porque eso no debería ocurrir.

Profesor Quinn:

Exactamente.

(Pausa)

No porque seas una mala persona.

No porque disfrutes el sufrimiento.

Sino porque algo rompió el patrón.

Tu cerebro quiere más información de inmediato.

Landon:

Así que los seres humanos nos sentimos atraídos por las anomalías.

Profesor Quinn:

Yo lo expresaría de una manera ligeramente distinta.

(Pausa)

Los seres humanos somos altamente sensibles a las anomalías porque contienen información.

Podrían exigirnos actualizar nuestra comprensión de la realidad.

Landon:

Eso parece importante.

Profesor Quinn:

Lo es.

Porque muchas personas creen que se sienten atraídas por lo negativo.

No creo que eso sea del todo cierto.

(Pausa)

Creo que nos sentimos atraídos por la información.

El problema es que muchas anomalías poderosas resultan ser negativas.

Landon:

Así que un escándalo.

Un desastre.

Una controversia.

Un fracaso público.

Profesor Quinn:

Todos son anomalías.

Todos rompen patrones.

Todos son acontecimientos ricos en información.

Y todos son muy eficaces para captar la atención.

Landon:

Creo que veo hacia dónde va.

Las noticias.

Profesor Quinn:

Dime.

Landon:

Si la atención se dirige naturalmente hacia las anomalías...

Y los medios de noticias compiten por la atención...

¿No se enfocarían naturalmente en los acontecimientos fuera de lo común?

Profesor Quinn:

Exactamente.

Que un avión aterrice con seguridad es normal.

Un accidente aéreo es fuera de lo común.

Que una familia disfrute la cena es normal.

Una tragedia familiar es fuera de lo común.

El trabajo rutinario del gobierno es normal.

Un escándalo político es fuera de lo común.

(Pausa)

La anomalía atrae la atención.

La atención atrae a la audiencia.

La audiencia atrae ingresos.

Landon:

Así que quizá el mundo no está tan deteriorado como a veces parece.

Profesor Quinn:

Quizá.

(Pausa)

Imagina que vieras cientos de accidentes en la autopista todos los días.

Me refiero a cientos.

¿Qué podría ocurrir con el tiempo?

Landon:

Probablemente empezaría a creer que los accidentes ocurren por todas partes.

Profesor Quinn:

Exactamente.

Las excepciones empezarían a sentirse como la regla.

Las anomalías empezarían a sentirse normales.
Y tu percepción de la realidad cambiaría lentamente.

Landon:

Eso explica muchas cosas.

Profesor Quinn:

Apenas estamos empezando.

(Pausa)

Porque el cerebro no solo nota las anomalías.
Tampoco le gustan las historias inconclusas.

Landon:

Sé exactamente a qué se refiere.

Si alguien me manda un mensaje que dice «Tenemos que hablar», mi cerebro empieza a crear explicaciones de inmediato.

Profesor Quinn:

¿Y cuántas de esas explicaciones son correctas?

Landon:

Normalmente ninguna.

Profesor Quinn:

Y, aun así, la mente las crea.

¿Por qué?

Landon:

Porque la incertidumbre es incómoda.

Profesor Quinn:

Exactamente.

(Pausa)

El cerebro quiere completar.
Quiere que el rompecabezas esté terminado.
Quiere que la historia esté completa.
Quiere que se llenen los espacios faltantes.

Landon:

Así que la incertidumbre genera presión.

Profesor Quinn:

Sí.

Y si recuerdas la segunda lección, reconocerás algo.
La incertidumbre y la fisiología de supervivencia están estrechamente conectadas.

Landon:

Porque si no sé qué está ocurriendo, me vuelvo más cauteloso.

Profesor Quinn:

Exactamente.

Predecir se vuelve más difícil.

El modelo se vuelve menos confiable.

Y aumenta la atención.

(Pausa)

El sistema nervioso empieza a hacer preguntas.

¿Qué está ocurriendo?

¿Qué debería esperar?

¿Estoy a salvo?

(Pausa)

La mayoría de las personas piensa que la incertidumbre es simplemente incómoda.

Creo que la incertidumbre suele sentirse incómoda porque predecir se vuelve difícil.

Landon:

Así que el cerebro quiere respuestas.

Profesor Quinn:

Muchísimo.

Y esto nos lleva a otro descubrimiento importante.

(Pausa)

La mente suele preferir una historia completa a una incompleta.

Landon:

¿Incluso si la historia es incorrecta?

Profesor Quinn:

A veces, especialmente si es incorrecta.

(Pausa)

Que algo esté completo no significa que sea exacto.

Landon:

Eso es poderoso.

Profesor Quinn:

Piensa en cuánta información consumimos todos los días.

Un titular.

Una fotografía.

Un video corto.

Una cita.

Una publicación en redes sociales.

(Pausa)

La mayor parte del tiempo recibimos fragmentos.

No la historia completa.

Solo piezas.

Landon:

Y después el cerebro llena los espacios en blanco.

Profesor Quinn:

Exactamente.

Crea explicaciones.

Completa patrones.

Construye narrativas.

Y con frecuencia lo hace antes de contar con suficiente información.

Landon:

¿Y si la identidad entra en juego?

Profesor Quinn:

Entonces las cosas se vuelven todavía más interesantes.

(Pausa)

Porque la identidad suele aportar las piezas faltantes.

Nuestras creencias.

Nuestros supuestos.

Nuestras lealtades.

Nuestras experiencias.

(Pausa)

Dos personas pueden presenciar el mismo acontecimiento y construir historias completamente distintas.

No porque alguna sea mala.

No porque a alguna le falte inteligencia.

Sino porque cada mente completa una imagen inconclusa desde un punto de partida distinto.

Landon:

¿Y las máquinas han aprendido todo esto?

Profesor Quinn:

Notablemente bien.

(Pausa)

Las máquinas aprendieron qué capta la atención.

Qué la prolonga.

Qué provoca reacciones.

Qué mantiene a las personas involucradas.

(Pausa)

Aprendieron sobre las anomalías.

Aprendieron sobre la incertidumbre.

Aprendieron sobre el conflicto.

«Aprendieron sobre la identidad».

Aprendieron sobre la indignación.

Landon:

Así que se convirtieron en estudiantes de la psicología humana.

Profesor Quinn:

Excelente.

Esa podría ser una de las mejores maneras de describirlo.

(Pausa)

Las máquinas no inventaron esas tendencias.

Las descubrieron.

Y después las amplificaron.

Landon:

¿Cómo las amplificaron?

Profesor Quinn:

Imagina una autopista digital.

Miles de millones de personas.

Cada accidente visible.

Cada controversia visible.

Cada escándalo visible.

Cada discusión visible.

(Pausa)

No porque esas cosas sean las más comunes.

Sino porque atraen la atención.

Landon:

Así que las señales más fuertes se vuelven las más visibles.

Profesor Quinn:

Exactamente.

Y la visibilidad no es lo mismo que la frecuencia.

(Pausa)

Los acontecimientos más visibles no son necesariamente los más representativos.

Landon:

Ese podría ser uno de los errores más grandes que cometen las personas.

Profesor Quinn:

Estoy de acuerdo.

(Pausa)

Si todo lo que consumes son anomalías...

Empiezas a creer que las anomalías son normales.

Si todo lo que consumes son conflictos...

Empiezas a creer que todos están peleando.

Si todo lo que consumes son escándalos...

Empiezas a creer que la corrupción es universal.

Landon:

Y si todo lo que consumes son historias que generan miedo...

Profesor Quinn:

Empiezas a experimentar un mundo que genera miedo.

Landon:

Entonces, ¿dónde nos deja eso?

Profesor Quinn:

Ante una pregunta muy importante.

(Pausa)

Si cada clic le enseña a la máquina qué amplificar...

¿Qué le estás enseñando?

Landon:

Nunca lo había pensado de esa manera.

Profesor Quinn:

La mayoría de las personas tampoco.

(Pausa)

Preguntan qué están haciendo las máquinas.

Creo que una mejor pregunta es qué les estamos enseñando a hacer.

Landon:

Así que las máquinas realmente no nos están dividiendo.

Profesor Quinn:

No.

Nos están amplificando.

(Pausa)

Amplifican nuestros miedos.

Amplifican nuestras certezas.

Amplifican nuestros supuestos.

Amplifican nuestras identidades.

(Pausa)

Pero también pueden amplificar la curiosidad.

Pueden amplificar la comprensión.

Pueden amplificar la sabiduría.

Pueden amplificar la indagación.

Landon:

Entonces quizá la pregunta no sea si las máquinas prestan atención.

Profesor Quinn:

Continúa.

Landon:

Quizá la pregunta sea si nosotros nos estamos prestando atención a nosotros mismos.

Profesor Quinn:

Exactamente.

(Pausa)

Porque si no comprendemos cómo funciona nuestra atención...

Alguien más terminará comprendiéndolo.

(Pausa)

Y si nosotros lo comprendemos...

Ganamos algo extraordinariamente valioso.

Landon:

¿Qué es?

Profesor Quinn:

La capacidad de elegir conscientemente adónde dirigimos nuestra atención.

(Pausa)

Y eso, Landon...

Podría ser una de las libertades más importantes que un ser humano puede tener.

RESUMEN DE LA LECCIÓN

En la quinta lección, el profesor Quinn explora la relación entre la atención humana y la tecnología actual.

Muchas personas suponen que las redes sociales, los medios de noticias y las plataformas digitales crean la división.

La lección ofrece una posibilidad con más matices.

La tecnología suele amplificar lo que ya capta la atención humana.

Para comprender por qué, se presenta uno de los mecanismos de supervivencia más antiguos del cerebro:

La sensibilidad a las anomalías.

A lo largo de la historia evolutiva, los acontecimientos fuera de lo común solían contener información importante.

Un sonido repentino en el bosque.

Un movimiento inesperado.

Un cambio en el comportamiento del grupo.

Algo distinto solía exigir atención.

Como resultado, los seres humanos evolucionamos para notar rápidamente las anomalías.

La lección explora cómo influye esta tendencia en la vida actual.

Los acontecimientos inesperados reciben atención.

El conflicto recibe atención.

El peligro recibe atención.

La incertidumbre recibe atención.

Las historias que rompen las expectativas suelen propagarse más rápido que las que las confirman.
Quienes escuchan también descubren que al cerebro no le gustan los patrones incompletos.
Cuando falta información, la mente suele intentar llenar los vacíos.
Las preguntas captan la atención.
Los misterios captan la atención.
Las situaciones no resueltas captan la atención.
Esta tendencia ayuda a explicar por qué la incertidumbre y la indignación pueden resultar tan absorbentes.
La tecnología responde a estos patrones.
Los algoritmos están diseñados para identificar lo que capta la atención y ofrecer más de ello.
Con el tiempo, las personas podrían recibir cantidades crecientes de contenido que refuerza sus intereses, miedos, identidades y supuestos existentes.
Las máquinas no necesariamente deciden lo que creen las personas.
Aprenden a qué prestan atención repetidamente.
La lección concluye con una comprensión importante:
La tecnología amplifica la atención humana.
Y la atención humana suele seguir las prioridades de supervivencia.
Comprender esta relación nos permite tomar conciencia.
Tomar conciencia abre la posibilidad de elegir.
Y elegir crea la posibilidad de relacionarnos con la tecnología de manera más intencional.

IDEAS CLAVE

- Los seres humanos somos naturalmente sensibles a las anomalías.
- Los acontecimientos fuera de lo común suelen captar la atención con más eficacia que los cotidianos.
- La atención evolucionó para dar prioridad a la información potencialmente importante.
- El cerebro es altamente sensible a la incertidumbre.
- Los seres humanos buscamos naturalmente completar patrones y encontrar cierre.
- La indignación, el conflicto y la novedad suelen atraer la atención.
- Los algoritmos amplifican los patrones de interacción.
- La tecnología suele ofrecer más de aquello a lo que las personas prestan atención repetidamente.
- Los entornos informativos pueden personalizarse cada vez más.
- La atención influye en la formación de creencias.
- La tecnología amplifica la atención.
- Tomar conciencia permite una mayor intencionalidad.

PREGUNTAS DE REFLEXIÓN

- ¿Qué tipos de información captan tu atención más rápidamente?
- ¿Por qué crees que las historias fuera de lo común o alarmantes suelen ser más memorables que las cotidianas?
- ¿Recuerdas alguna ocasión en la que la incertidumbre ocupó tu atención durante días o semanas?

- ¿Cómo responde tu cerebro cuando una pregunta sigue sin respuesta?
- ¿Qué papel crees que desempeña la indignación en los medios actuales?
- ¿Cómo podrían estar influyendo los algoritmos en la información que encuentras cada día?
- ¿Qué patrones notas en el contenido que consumes con más frecuencia?
- ¿Tus hábitos actuales de información amplían la percepción o la limitan?
- ¿Cómo sería para ti una «dieta de atención» más saludable?
- ¿Qué se hizo más visible al leer esta lección?

PREPARACIÓN PARA LA LECCIÓN 6

A lo largo de esta clase magistral hemos explorado la percepción.

La atención.

La amenaza.

La identidad.

La tecnología.

Y las fuerzas que influyen en lo que los seres humanos notamos y creemos.

Pero queda una última pregunta.

¿Qué podemos hacer realmente al respecto?

¿Cómo ampliamos la percepción?

¿Cómo creamos seguridad?

¿Cómo conservamos la curiosidad cuando la certeza parece más fácil?

¿Cómo podemos discrepar sin dividirnos?

¿Y cómo nos convertimos en personas que ayudan a otros a ver más en lugar de temer más?

En la última lección, el profesor Quinn y Landon integran toda la clase magistral.

Descubrirás herramientas prácticas para ampliar la conciencia, crear seguridad, mejorar las conversaciones y fortalecer la indagación.

Lo más importante es que descubrirás que ser más consciente no es algo que tengas que aprender desde cero.

Ya lo has hecho muchas veces a lo largo de tu vida.

El desafío no es aprender cómo.

El desafío es hacerlo de manera intencional.

La lección 6

CONVERTIRSE EN UN FARO

comienza en la siguiente página.

LECCIÓN 6. CONVERTIRSE EN UN FARO: PARTE 1.

Crear seguridad

Landon:

Esta es la clase magistral número cero, cero, dos.

¿POR QUÉ EL MUNDO SE SIENTE TAN DIVIDIDO?

¿Y qué podemos hacer al respecto?

LECCIÓN 6. CONVERTIRSE EN UN FARO.

PARTE 1. Crear seguridad

Profesor, en las últimas cinco lecciones hemos explorado mucho juntos.

Aprendimos que las personas no experimentan la realidad directamente.

Aprendimos que la amenaza reduce la percepción.

Aprendimos que la atención determina lo que se vuelve visible.

Aprendimos que la identidad suele proteger las creencias.

Y aprendimos que la tecnología amplifica aquello que capta nuestra atención.

(Pausa)

Pero sigo volviendo a una pregunta.

Si todo esto es cierto...

¿Cómo unimos a las personas?

Profesor Quinn:

Esa podría ser la pregunta más importante de toda la clase magistral.

(Pausa)

Y creo que la respuesta comienza con una toma de conciencia.

La mayoría de las personas pasa la vida tratando de cambiar la opinión de los demás.

(Pausa)

Creo que deberían estar creando seguridad.

Landon:

¿Seguridad?

Profesor Quinn:

Sí.

Porque los seres humanos rara vez amplían su percepción cuando se sienten amenazados.

(Pausa)

Recuerda la lección dos.

¿Qué aprendimos?

Landon:

Que la amenaza reduce la percepción.

Profesor Quinn:

Exactamente.

Cuando las personas se sienten amenazadas, su percepción se reduce.

Se vuelven más convencidas de tener razón.

Más defensivas.

Más reactivas.

Más aferradas a su grupo.

(Pausa)

Pero cuando se sienten seguras...

Se vuelven más curiosas.

Más abiertas.

Más dispuestas a aprender.

(Pausa)

Así que quizá la pregunta no sea...

¿Cómo cambio la opinión de alguien?

(Pausa)

Quizá la pregunta sea...

¿Cómo creo suficiente seguridad para que pueda ocurrir el aprendizaje?

Landon:

Creo que nunca lo había pensado así.

Profesor Quinn:

La mayoría de las personas tampoco.

(Pausa)

Dime algo, Landon.

¿Alguna vez has cambiado de opinión sobre algo importante?

Landon:

Por supuesto.

Profesor Quinn:

¿Sobre política?

Landon:

Sí.

Profesor Quinn:

¿Sobre las relaciones?

Landon:

Definitivamente.

Profesor Quinn:

¿Sobre la salud?

Landon:

Muchas veces.

Profesor Quinn:

Bien.

(Pausa)

Ahora dime.

¿Alguien te obligó?

Landon:

No.

Profesor Quinn:

¿Alguien te humilló?

Landon:

No.

Profesor Quinn:

¿Alguien te hizo sentir tonto?

Landon:

Por lo general, no.

Profesor Quinn:

Entonces, ¿qué pasó?

(Pausa)

¿Qué te permitió cambiar?

Landon:

Aprendí algo.

Profesor Quinn:

Ve más a fondo.

Landon:

Me di cuenta de algo que no había visto antes.

Profesor Quinn:

Excelente.

(Pausa)

¿Y qué hizo posible esa toma de conciencia?

Landon:

Supongo que estaba dispuesto a considerar otra posibilidad.

Profesor Quinn:

Exactamente.

(Pausa)

¿Y por qué estabas dispuesto?

Landon:

No lo sé.

Profesor Quinn:

Creo que sí lo sabes.

(Pausa)

Te sentías lo suficientemente seguro como para explorar.

Landon:

Vaya.

Profesor Quinn:

Ya has hecho esto antes, Landon.

Has cambiado de opinión.

Has ampliado tu comprensión.

Has actualizado tu modelo de la realidad.

(Pausa)

El reto no es aprender a hacerlo.

El reto es hacerlo de manera intencional.

Landon:

Entonces, en realidad no estamos aprendiendo algo completamente nuevo.

Profesor Quinn:

No.

(Pausa)

Estamos aprendiendo a hacer conscientemente lo que ya hemos hecho de manera natural.

Landon:

Eso se siente muy diferente.

Profesor Quinn:

Así debe ser.

(Pausa)

Porque todas las personas que escuchan ya lo han hecho.

Han aprendido.

Se han adaptado.

Han crecido.

Han cambiado.

(Pausa)

La pregunta es si ahora pueden hacerlo a propósito.

Landon:

Entonces, ¿por dónde empezamos?

Profesor Quinn:

Por la toma de conciencia.

Landon:

¿Conciencia de qué?

Profesor Quinn:

De lo que sucede dentro de nosotros.

Landon:

¿De nuestras emociones?

Profesor Quinn:

De nuestras emociones.

De nuestras suposiciones.

De nuestra certeza.

De nuestra actitud defensiva.

De nuestras reacciones.

(Pausa)

Dime.

¿Alguna vez has estado molesto y no te has dado cuenta hasta que alguien te lo señaló?

Landon:

Muchas veces.

Profesor Quinn:

¿Alguna vez has estado frustrado y solo lo has reconocido después de escuchar tu propia voz?

Landon:

Claro que sí.

Profesor Quinn:

¿Alguna vez has entrado a una habitación cargando estrés de otro lugar y de pronto te has dado cuenta?

Landon:

Sí.

Profesor Quinn:

Entonces ya has practicado la toma de conciencia.

(Pausa)

Simplemente quizá no la has practicado de manera intencional.

Landon:

Entonces de ahí viene «Nómbalo para calmarlo».

Profesor Quinn:

Exactamente.

(Pausa)

Cuando no podemos identificar lo que estamos experimentando, con frecuencia eso nos controla.

Cuando podemos identificarlo, comenzamos a desarrollar la capacidad de elegir.

Landon:

Entonces, en lugar de decir:

Esa persona me está haciendo enojar.

Profesor Quinn:

Podríamos decir:

Estoy notando enojo.

Landon:

En lugar de decir:

Me están atacando.

Profesor Quinn:

Podríamos decir:

Me estoy sintiendo a la defensiva.

Landon:

En lugar de decir:

Están equivocados.

Profesor Quinn:

Podríamos decir:

En este momento me siento muy seguro de tener razón.

Landon:

Esa es una experiencia completamente diferente.

Profesor Quinn:

Lo es.

(Pausa)

Porque la toma de conciencia crea distancia.

Y la distancia crea la posibilidad de elegir.

Landon:

Lo que crea libertad.

Profesor Quinn:

Exactamente.

(Pausa)

Y aquí está lo importante.

Ya has hecho esto antes.

Cada vez que te has detenido antes de decir algo de lo que te arrepentirías.

Cada vez que has respirado antes de reaccionar.

Cada vez que has reconocido una emoción antes de actuar a partir de ella.

(Pausa)

Ya has practicado la toma de conciencia.

Landon:

Entonces la meta no es convertirse en alguien nuevo.

Profesor Quinn:

No.

(Pausa)

La meta es actuar con mayor intención.

Landon:

¿Qué viene después de la toma de conciencia?

Profesor Quinn:

La curiosidad.

Landon:

La mayoría de las personas piensa que la curiosidad es cosa de niños.

Profesor Quinn:

Eso es porque se les olvida.

(Pausa)

Dime.

Cuando eras niño, ¿cuántas preguntas hacías?

Landon:

Miles.

Profesor Quinn:

¿Todos los días?

Landon:

Probablemente.

Profesor Quinn:

¿Por qué?

Landon:

Porque no sabía nada.

Profesor Quinn:

Exactamente.

(Pausa)

Y, sin embargo, esa ignorancia no te avergonzaba.

No te ponía a la defensiva.

No te hacía enojar.

(Pausa)

Te despertaba curiosidad.

Landon:

Nunca lo había pensado así.

Profesor Quinn:

Piensa en todo lo que aprendiste.

Aprendiste a caminar.

Aprendiste el lenguaje.

Aprendiste nombres.

Aprendiste a hacer amistades.

Aprendiste cómo funcionaba el mundo.

(Pausa)

Y casi todo ocurrió a través de la curiosidad.

Landon:

Entonces la curiosidad es natural.

Profesor Quinn:

Muy natural.

(Pausa)

De hecho, diría que la curiosidad puede ser una de las señales más claras de seguridad psicológica.

Landon:

¿A qué se refiere?

Profesor Quinn:

Cuando las personas se sienten amenazadas, buscan certeza.

Cuando se sienten seguras, exploran.

(Pausa)

La amenaza pregunta:

¿Cómo me protejo?

(Pausa)

La curiosidad pregunta:

¿Qué puedo aprender?

Landon:

Entonces la curiosidad podría ser una señal de que el sistema nervioso se siente lo suficientemente seguro como para explorar.

Profesor Quinn:

Muy bien dicho.

(Pausa)

Y, una vez más...

Ya has hecho esto antes.

Cada habilidad que has aprendido.

Cada relación que has mejorado.

Cada reto que has superado.

Cada avance importante que has vivido.

(Pausa)

Todo comenzó con la curiosidad.

Landon:

Entonces, ¿por qué la curiosidad se vuelve más difícil a medida que las personas envejecen?

Profesor Quinn:

Porque la identidad entra en juego.

(Pausa)

Es fácil cuestionar una nueva tecnología.

Es más difícil cuestionar una creencia profundamente arraigada.

Es fácil actualizar un teléfono.

Es más difícil actualizar una visión del mundo.

Landon:

Entonces la curiosidad requiere valor.

Profesor Quinn:

Muchísimo valor.

(Pausa)

El valor de admitir:

Quizá no estoy viendo el panorama completo.

(Pausa)

Y si nos has acompañado desde la lección uno...

Sabes que eso es cierto.

Landon:

Porque ninguno de nosotros ve el pay completo.

Profesor Quinn:

Exactamente.

(Pausa)

Y darse cuenta de eso puede ser una de las mayores invitaciones a la curiosidad que la humanidad haya recibido.

Landon:

Profesor, antes de continuar, creo que estoy notando un patrón.

Profesor Quinn:

¿Qué ves?

Landon:

Todo lo que hemos discutido hasta ahora...

La toma de conciencia.

Nombrar las emociones.

La curiosidad.

(Pausa)

En realidad no son habilidades nuevas.

Profesor Quinn:

Continúa.

Landon:

Son cosas que todos hemos hecho antes.

Simplemente nunca hemos pensado en ellas de manera intencional.

Profesor Quinn:

Muy bien dicho.

(Pausa)

Y darse cuenta de eso es importante.

Porque muchas personas abordan el crecimiento personal como si necesitaran convertirse en alguien completamente diferente.

(Pausa)

Creo que crecer suele ser algo mucho más sencillo.

Es actuar con mayor intención en aquello que ya hacemos cuando damos lo mejor de nosotros.

Landon:

Entonces, ¿qué sigue?

Profesor Quinn:

Ahora aprendemos a crear seguridad para otras personas.

Landon:

Antes de terminar la parte 1 de la lección de hoy...

Me gustaría invitar a todas las personas que escuchan a hacer algo muy sencillo.

Pausa

Respira lento y profundo.

Inhala

...

Y suelta el aire suavemente.

Exhala

A lo largo de esta clase magistral hemos descubierto algo importante.

La toma de conciencia...

La curiosidad...

El aprendizaje...

No son capacidades reservadas para unos cuantos.

Son capacidades que cada uno de nosotros ya posee.

(Pausa)

La invitación no es convertirse en alguien completamente diferente.

Es actuar con mayor intención en aquello que ya hacemos cuando damos lo mejor de nosotros.

(Pausa)

Así que hazte un par de preguntas más.

¿En qué parte de mi vida puedo elegir la curiosidad por encima de la certeza?

(Pausa)

¿Dónde puedo crear un poco más de espacio entre mi reacción...

Y mi respuesta?

(Pausa)

Porque ahí comienza el cambio.

(Pausa)

Respira lentamente una vez más.

Inhala

...

Y suelta el aire.

(Pausa)

Cuando regresemos...

Exploraremos cómo crear esa misma sensación de seguridad para otras personas.

Descubriremos por qué el aprecio, la curiosidad, la escucha y las preguntas bien pensadas pueden convertirse en poderosas invitaciones al crecimiento.

Y nos preguntaremos qué significa realmente...

Convertirte tú mismo en un faro.

Nos vemos entonces.

LECCIÓN 6. PARTE 2: Brindar seguridad a los demás

Landon:

Esta es la clase magistral número cero, cero, dos.

¿POR QUÉ EL MUNDO SE SIENTE TAN DIVIDIDO?

Esta es la parte 2 de la lección 6.

Brindar seguridad a los demás.

Profesor...

Entiendo que crear seguridad para mí mismo me da la oportunidad de actuar con mayor intención respecto a la persona en la que me estoy convirtiendo.

(Pausa)

Cuando mi mente no está consumida por el miedo...

Puedo sentir más curiosidad.

Puedo aprender.

Puedo ver más.

(Pausa)

Pero ahora estamos dirigiendo la atención a crear ese mismo tipo de seguridad para otras personas.

¿De verdad podemos hacerlo?

(Pausa)

¿Puede una persona crear suficiente seguridad psicológica para que otro ser humano piense de manera diferente...

O incluso comience a ver el mundo de otra manera?

Profesor Quinn:

Esa es una excelente pregunta, Landon.

¿Puedo hacerte una primero?

(Pausa)

¿Alguna vez un maestro...

Un entrenador...

Un mentor...

O un amigo...

Ha sacado lo mejor de ti?

Landon:

Sí.

Varios, de hecho.

Incluido usted.

Profesor Quinn:

¿Alguno de nosotros te obligó a crecer?

Landon:

No.

Profesor Quinn:

¿Te hicimos convertirte en una mejor versión de ti mismo a fuerza de discutir?

Landon:

No.

Profesor Quinn:

Entonces, ¿qué pasó?

Landon:

(Pausa)

Cada uno de ellos creyó en mí.

Escucharon.

Cuestionaron mi manera de pensar.

Hicieron preguntas.

(Pausa)

Pero, de alguna manera...

Nunca me sentí atacado.

Profesor Quinn:

Interesante.

Entonces te desafiaron...

Sin hacerte sentir amenazado.

Landon:

Exactamente.

Profesor Quinn:

Déjame hacer otra pregunta.

(Pausa)

¿Estabas más dispuesto a explorar ideas difíciles...

Porque te sentías seguro...

O porque sentías miedo?

Landon:

Sentirse acorralado no facilita nada.

Me gusta sentirme seguro.

Profesor Quinn:

Y cuando te sentías seguro...

¿Tu pensamiento se volvía más limitado...

O más amplio?

Landon:

Más amplio.

Me volví, y sigo siendo,

Más dispuesto a considerar ideas que nunca había considerado.

Profesor Quinn:

¿Por qué crees que sucede eso?

Landon:

(Pausa)

Porque ya no me preocupa protegerme.

Mi atención tenía libertad para aprender.

Profesor Quinn:

Muy bien dicho.

(Pausa)

Observa algo.

A lo largo de las últimas lecciones...

Hemos descubierto que la amenaza percibida reduce la percepción.

Landon:

Sí.

Cuando nuestro sistema nervioso cree que sobrevivir es la prioridad...

Todo lo demás pasa a segundo plano.

Profesor Quinn:

Exactamente.

Ahora déjame preguntarte esto.

(Pausa)

Si la amenaza reduce la percepción...

¿Qué esperarías que hiciera la seguridad?

Landon:

Que la ampliara.

Profesor Quinn:

Y si la percepción se amplía...

¿El aprendizaje se vuelve más fácil...

O más difícil?

Landon:

Más fácil.

Mucho más fácil.

Profesor Quinn:

Entonces quizá la seguridad psicológica no sea una idea aparte.

(Pausa)

Quizá sea simplemente la condición que permite que la percepción humana vuelva a ampliarse.

Landon:

Entonces todo lo que hemos aprendido nos ha estado llevando hacia aquí.

Profesor Quinn:

Creo que sí.

(Pausa)

Piénsalo.

Cuando las personas se sienten amenazadas psicológicamente...

¿Qué suele pasar?

Landon:

Se defienden.

Profesor Quinn:

¿Las personas suelen sentir más curiosidad...

Mientras se están defendiendo?

Landon:

No muy seguido.

Profesor Quinn:

¿Se interesan más por comprender los puntos de vista contrarios?

Landon:

Por lo general sucede lo contrario.

Profesor Quinn:

Entonces, ¿qué suele aumentar?

Landon:

La certeza.

La actitud defensiva.

La polarización.

Profesor Quinn:

Exactamente.

(Pausa)

La polarización con frecuencia no es solo resultado de tener opiniones diferentes.

Es resultado de que las personas intentan proteger las historias que les ayudan a darle sentido al mundo.

Landon:

Porque cambiar esas historias puede sentirse peligroso.

Profesor Quinn:

Especialmente cuando sentimos que nuestra identidad está ligada a ellas.

(Pausa)

Ahora déjame hacer una última pregunta.

Si la amenaza percibida puede reforzar la polarización innecesaria...

¿Qué podría hacer posible crear seguridad psicológica?

Landon:

(Pausa)

El aprendizaje.

La curiosidad.

La comprensión.

Quizá incluso el cambio.

Profesor Quinn:

El cambio no está garantizado.

Pero sí existe la posibilidad de cambiar.

Y esa distinción importa.

(Pausa)

No podemos obligar a otro ser humano a crecer.

No podemos hacer que alguien piense de manera diferente.

No podemos llevar a otra persona a la sabiduría a fuerza de discutir.

(Pausa)

Pero...

Podemos ayudar a crear las condiciones en las que el crecimiento sea mucho más probable.

Landon:

Profesor...

Eso lo cambia todo.

(Pausa)

La pregunta ya no es...

¿Cómo convenzo a alguien?

La pregunta se convierte en...

¿Cómo creo un ambiente en el que otra persona se sienta lo suficientemente segura como para pensar?

Profesor Quinn:

Muy bien dicho.

(Pausa)

Y una vez que comenzamos a hacer esa pregunta...

Nuestras conversaciones cambian.

Nuestras relaciones cambian.

Nuestras familias cambian.

Nuestros lugares de trabajo cambian.

Incluso nuestras comunidades comienzan a cambiar.

No porque todos de pronto estén de acuerdo...

Sino porque más personas están dispuestas a ver más de lo que podían ver antes.

Landon:

Entonces crear seguridad psicológica no consiste únicamente en ser amable.

Profesor Quinn:

No.

La amabilidad sin duda forma parte.

Pero la seguridad psicológica va mucho más allá.

Es un ser humano comunicándole a otro...

«Aquí tienes suficiente seguridad para explorar».

«Aquí tienes suficiente seguridad para preguntar».

«Aquí tienes suficiente seguridad para aprender».

(Pausa)

Y en la psicología...

La educación...

Y la neurociencia...

Encontramos el mismo principio una y otra vez.

Cuando las personas experimentan seguridad psicológica...

La actitud defensiva suele disminuir.

La curiosidad aumenta.

El aprendizaje se vuelve más probable.

Y un aprendizaje más amplio suele ampliar la percepción.

Landon:

Entonces, si de verdad queremos reducir la polarización innecesaria...

Quizá una de las cosas más prácticas que podemos hacer...

Es convertirnos en personas que crean ese tipo de ambiente.

Profesor Quinn:

Exactamente.

(Pausa)

Lo que naturalmente nos lleva a otra pregunta.

Si crear seguridad psicológica es uno de los mayores regalos que podemos ofrecer a otro ser humano...

¿Cómo lo hacemos en la práctica?

(Pausa)

Piensa una vez más en esas personas que sacaron lo mejor de ti.

Un maestro.

Un entrenador.

Una madre o un padre.

Un mentor.

Un amigo de confianza.

(Pausa)

¿Qué hacían de manera constante?

Landon:

(Pausa)

Me apreciaban.
Hacían preguntas sinceras.
Admiraban posibilidades en mí...
Que yo todavía no podía ver en mí mismo.

Profesor Quinn:

Muy bien observado.

(Pausa)

Sin darte cuenta...

Acabas de describir la base de uno de los marcos más sencillos...

Y más prácticos...

Para crear seguridad psicológica.

Lo llamamos...

Las tres A.

Landon:

Recuerdo que usted me ayudó a usarlas con mi hermano,

Jason,

Y realmente ayudó a crear las condiciones para que el aprendizaje fuera más probable.

Profesor Quinn:

Comencemos con la primera «A»: aprecio.

Dime...

¿Alguna vez te has esforzado mucho en algo...

Y te has preguntado si alguien siquiera lo notó?

Landon:

(Ríe suavemente)

Más de una vez.

Creo que a la mayoría nos ha pasado.

Profesor Quinn:

Y cuando alguien finalmente reconoció tu esfuerzo...

¿Cómo te hizo sentir?

Landon:

Me animó.

Me dieron ganas de seguir adelante.

Profesor Quinn:

¿Por qué?

Landon:

(Pausa)

Porque sentí que me veían.

Profesor Quinn:

Exactamente.

El aprecio comunica algo que todo ser humano anhela escuchar.

«Te veo».

«Veo tu esfuerzo».

«Veo tus intenciones».

(Pausa)

Observa algo.

El aprecio no requiere estar de acuerdo.

Simplemente requiere atención.

Landon:

Entonces el aprecio no es adulación.

Profesor Quinn:

No.

La adulación busca manipular.

El aprecio reconoce aquello que de verdad merece ser observado.

(Pausa)

Y cuando las personas sienten que realmente las ven...

Su sistema nervioso suele comenzar a relajarse.

Landon:

Lo que significa que el aprecio se convierte en una señal de seguridad.

Profesor Quinn:

Muy bien dicho.

Landon:

Y después viene averiguar mediante preguntas.

¿Por qué es tan importante?

Profesor Quinn:

Dime algo.

¿Cómo comenzó casi cada descubrimiento en la historia de la humanidad?

Landon:

Con una pregunta.

Profesor Quinn:

Exactamente.

Las preguntas abren puertas que la certeza suele cerrar.

(Pausa)

Piensa en tu propia vida.

Cada avance importante...

Cada innovación...

Cada mejora...

Cada conversación significativa...

Comenzó porque alguien hizo una pregunta.

Landon:

No porque alguien tuviera todas las respuestas.

Profesor Quinn:

Precisamente.

Las preguntas comunican algo profundamente importante.

Landon:

¿Qué comunican?

Profesor Quinn:

Creo que ambos tenemos más por descubrir.

(Pausa)

Una pregunta sincera dice...

No quiero simplemente persuadirte.

Quiero comprenderte.

Landon:

Y la comprensión misma se convierte en otra señal de seguridad.

Profesor Quinn:

Exactamente.

En el momento en que las personas sienten que alguien intenta conocerlas...

En lugar de juzgarlas...

Su disposición a pensar suele ampliarse.

Landon:

Y la tercera «A» es admiración.

¿En qué se diferencia del aprecio?

Profesor Quinn:

Una excelente pregunta.

El aprecio observa lo que ya existe.

La admiración observa lo que podría llegar a ser posible.

Landon:

(Pausa)

Me gusta eso.

Profesor Quinn:

Dime...

¿Alguna vez alguien ha creído en ti...

Antes de que tú creyeras plenamente en ti mismo?

Landon:

Sí.

Varias personas.
Y al mirar atrás...
Cambiaron mi vida.

Profesor Quinn:

¿Cómo?

Landon:

Porque vieron posibilidades...
Que yo todavía no podía ver.

Profesor Quinn:

Exactamente.
La admiración no consiste en idolatrar a otra persona.
Consiste en reconocer su potencial.
A veces antes de que la propia persona lo reconozca.
(Pausa)
Los grandes maestros hacen esto.
Las grandes madres y los grandes padres.
Los grandes entrenadores.
Los grandes mentores.
Constantemente miran más allá del desempeño de hoy...
Hacia las posibilidades de mañana.

Landon:

Entonces el aprecio dice...
Te veo.
Las preguntas dicen...
Quiero comprenderte.
Y la admiración dice...
Creo que hay más en ti.

Profesor Quinn:

Muy bien resumido.
(Pausa)
Ahora observa algo extraordinario.
Nada de eso requiere que otra persona esté de acuerdo contigo.
Nada requiere ganar una discusión.
Nada requiere demostrar que alguien está equivocado.
Sin embargo, cada una de esas acciones crea condiciones en las que el aprendizaje se vuelve más probable.

Landon:

Profesor...
Estoy comenzando a notar un patrón.

Profesor Quinn:

¿Qué ves?

Landon:

Las personas que cambiaron mi vida no fueron las que expresaban sus opiniones con más fuerza. Fueron las que me hicieron sentir lo suficientemente seguro...
Como para descubrir las mías.

Profesor Quinn:

Exactamente.

(Pausa)

Y eso naturalmente nos lleva a otra pregunta.
Una vez que hemos mostrado aprecio...
Hecho preguntas bien pensadas...
Y comunicado nuestra confianza en el potencial de otra persona...
¿Cuál se convierte en una de las habilidades más importantes de todas?

Landon:

Escuchar.

Profesor Quinn:

No simplemente oír.

Escuchar.

(Pausa)

Porque las personas rara vez amplían su percepción...
Hasta que primero sienten que realmente las han comprendido.
Y ahí es donde comenzamos a subir.

Landon:

Profesor...

De verdad quiero escuchar mejor, pero a veces los trenes de pensamiento de las personas...
Simplemente no tienen un último vagón.

Profesor Quinn:

¿Puedo hacerte una pregunta?
¿Alguna vez has estado hablando con alguien...
Y a la mitad de tu frase...
Te has dado cuenta de que en realidad no te estaba escuchando?

Landon:

(Ríe suavemente)

Creo que a casi todos nos ha pasado.

Profesor Quinn:

¿Cómo te diste cuenta?

Landon:

Su mirada cambió.

Ya estaba preparando su respuesta.

Estaba oyendo mis palabras...

Pero no intentaba comprenderme.

Profesor Quinn:

¿Y cómo afectó eso a la conversación?

Landon:

Sinceramente...

Dejé de compartir.

Profesor Quinn:

Interesante.

¿La conversación se volvió más profunda...

O más superficial?

Landon:

Mucho más superficial.

Profesor Quinn:

Ahora déjame preguntarte lo contrario.

¿Alguna vez has hablado con alguien que te escuchó con tanta atención...

Que te sentiste comprendido?

Landon:

Sí.

Son conversaciones que nunca olvidaré.

Profesor Quinn:

¿Por qué?

Landon:

Porque me sentí respetado.

Valorado.

Seguro.

(Pausa)

A veces incluso me comprendí mejor a mí mismo porque me escucharon tan bien.

Profesor Quinn:

Esa es una observación interesante.

(Pausa)

Quizá escuchar bien no solo ayuda a otra persona a sentirse comprendida.

Quizá le ayuda a comprenderse a sí misma.

Landon:

Nunca lo había pensado así.

Profesor Quinn:

Por eso enseñamos algo que llamamos...

La escalera de la escucha.

Escuchar no es una sola habilidad.

Es una progresión.

(Pausa)

Comenzamos oyendo palabras.

Después comenzamos a escuchar para comprender el significado.

Luego las emociones.

Luego los valores.

Luego las suposiciones.

Luego las esperanzas.

Luego los miedos.

(Pausa)

Y, con el tiempo...

Comenzamos a escuchar para comprender la historia en la que vive otra persona.

Landon:

Entonces no solo escuchamos lo que dice.

Escuchamos para comprender cómo llegó a creerlo.

Profesor Quinn:

Muy bien dicho.

Porque una vez que comprendemos el recorrido...

La conclusión suele tener mucho más sentido.

Landon:

Y la comprensión reduce el juicio.

Profesor Quinn:

Con frecuencia, sí.

(Pausa)

Comprender no requiere estar de acuerdo.

Pero llegar a un acuerdo se vuelve mucho más difícil...

Sin comprensión.

Landon:

Esa podría ser una de las mayores lecciones de toda esta clase magistral.

Profesor Quinn:

Creo que sí.

(Pausa)

Lo que naturalmente nos lleva a otra pregunta.

Una vez que hemos escuchado profundamente...

¿Qué sigue?

Landon:

¿Preguntas?

Profesor Quinn:

Exactamente.

Preguntas que no están diseñadas para acorralar a alguien.

Preguntas diseñadas para iluminar.

(Pausa)

Dime...

¿Cómo has resuelto la mayoría de los problemas difíciles de tu vida?

Landon:

Haciendo mejores preguntas.

Profesor Quinn:

Exactamente.

Todo niño comprende esto por instinto.

¿Por qué?

¿Cómo?

¿Qué pasaría si...?

(Pausa)

La curiosidad es una de las maestras más antiguas de la humanidad.

Landon:

Entonces, ¿por qué los adultos hacen tan pocas preguntas?

Profesor Quinn:

Quizá porque la certeza suele sentirse más segura que la curiosidad.

(Pausa)

Sin embargo, la certeza cierra puertas.

La curiosidad las abre.

Landon:

Entonces la indagación socrática no consiste en demostrar que alguien está equivocado.

Profesor Quinn:

No.

Consiste en ayudar a las personas a ver más.

(Pausa)

Considera la diferencia.

«Ya lo sé».

O...

«¿Qué más podría ser cierto?»

(Pausa)

Una termina una conversación.

La otra la inicia.

Landon:

Entonces la indagación desplaza la atención...

De defender conclusiones...

A explorar posibilidades.

Profesor Quinn:

Exactamente.

(Pausa)

Imagina lo diferentes que podrían ser nuestras familias...

Nuestros lugares de trabajo...

Nuestras comunidades...

Si nos conocieran menos por nuestras opiniones...

Y más por nuestras preguntas.

Landon:

Profesor...

¿De verdad ha visto que las preguntas cambien la vida de alguien?

Profesor Quinn:

Muchas veces.

(Pausa)

Déjame contarte un caso.

Hace años conocí a un joven que creía que simplemente no era capaz.

Había acumulado años de decepción...

Fracaso...

Comparación...

Y desánimo.

Con el tiempo...

Esas experiencias se convirtieron en una historia.

Y esa historia se convirtió en su identidad.

Landon:

Creo que muchas personas saben lo que se siente.

Profesor Quinn:

Creo que sí.

(Pausa)

Un día se sentó con un mentor.

El mentor no le dio un sermón.

No lo criticó.

No discutió con él.

Simplemente preguntó...

¿Cómo sabes que eso es cierto?

Landon:

¿Una sola pregunta?

Profesor Quinn:

Una sola.

El joven enumeró cada razón por la que creía en su historia.

Cada decepción.

Cada contratiempo.

Cada fracaso.

(Pausa)

Cuando terminó...

El mentor hizo otra pregunta.

¿Qué evidencia podría apuntar en otra dirección?

Landon:

Eso sería incómodo.

Profesor Quinn:

Muy incómodo.

Porque ahora tenía que buscar evidencia...

Que nunca había estado buscando.

(Pausa)

Poco a poco...

Recordó momentos de valor.

Momentos de éxito.

Momentos de bondad.

Momentos en los que otros confiaron en él.

No porque esos momentos aparecieran de pronto.

Sino porque su percepción finalmente se había ampliado lo suficiente como para notarlos.

Landon:

Los hechos no habían cambiado.

Su atención sí.

Profesor Quinn:

Exactamente.

(Pausa)

Entonces el mentor hizo una última pregunta.

Si alguien más hubiera vivido exactamente tu vida...

¿Le dirías que no es capaz?

(Pausa)

El joven se quedó muy callado.

Porque por primera vez...

Se dio cuenta de algo.

La historia en la que había estado viviendo...

No era la única historia disponible.

Landon:

¿Qué lo cambió?

¿Las preguntas?

Profesor Quinn:

En parte.

Pero primero ocurrió algo todavía más importante.

Alguien creó suficiente seguridad psicológica...

Para que pudiera examinar una vieja historia...

Sin tener que defenderla.

(Pausa)

Sin humillación.

Sin discusión.

Sin vergüenza.

Solo curiosidad.

Landon:

Y eso fue lo que lo cambió todo.

Profesor Quinn:

Con frecuencia lo hace.

(Pausa)

La mayoría recordamos a personas que nos criticaron.

Recordamos a quienes discutieron con nosotros.

Recordamos a quienes intentaron demostrar que estábamos equivocados.

(Pausa)

Pero las personas que cambiaron nuestras vidas...

Suelen haber sido diferentes.

Nos ayudaron a ver...

Lo que todavía no podíamos ver por nosotros mismos.

Landon:

Profesor.

Creo que finalmente entiendo el faro.

Profesor Quinn:

Dime qué ves.

Landon:

Un faro no controla a los barcos.

No los persigue.

No los obliga.

No los avergüenza.

(Pausa)

Simplemente crea suficiente luz...

Para que las personas puedan ver.

Profesor Quinn:

Exactamente.

Y eso es lo que hemos estado explorando a lo largo de toda esta clase magistral.

(Pausa)

La meta nunca fue eliminar las diferencias.

La meta nunca fue hacer que todos pensarán igual.

La meta nunca fue ganar cada discusión.

(Pausa)

La meta...

Era lograr que otro ser humano viera un poco más al terminar la conversación que al comenzarla.

Porque cuando vemos más...

Por lo general tememos menos.

Cuando tememos menos...

Sentimos más curiosidad.

Cuando la curiosidad crece...

La comprensión se vuelve posible.

Y la comprensión abre puertas...

Que el miedo nunca podría abrir.

Landon:

Profesor...

¿Cree que una persona realmente puede hacer tanta diferencia?

Profesor Quinn:

¿Puedo responder con una última pregunta?

¿Cuántas personas cambiaron de verdad tu vida?

Landon:

(Pausa)

No muchas.

Solo unas cuantas.

Profesor Quinn:

Exactamente.

La historia rara vez cambia porque todos cambien al mismo tiempo.

Cambia porque una madre o un padre...

Un maestro...

Un entrenador...

Un amigo...

Un mentor...

Elige crear suficiente luz...

Para que otra persona pueda ver.

Nunca subestimes lo que se vuelve posible...

Cuando un ser humano ayuda a otro a ver con un poco más de claridad.

Landon:

A todas las personas que nos acompañaron en la clase magistral número cero, cero, dos...

Gracias. Este es el último vagón.

A lo largo de las últimas seis lecciones exploramos por qué el mundo a veces se siente tan dividido.

Pero, sobre todo...

Exploramos qué puede hacer cada uno de nosotros al respecto.

Si estas ideas han cuestionado tu manera de pensar...

Ampliado tu percepción...

O inspirado nuevas preguntas...

Te invitamos a nuestra siguiente clase magistral.

La clase magistral número cero, cero, tres...

¿Por qué envejecemos?

¿Y qué podemos hacer al respecto?

Juntos exploraremos una de las preguntas más antiguas de la humanidad.

¿Qué es el envejecimiento?

¿Por qué ocurre?

¿Qué ha descubierto la ciencia?

¿Y cuánta influencia podríamos tener realmente sobre el proceso?

Creo que las respuestas te parecerán...

Sorprendentes...

Y profundamente esperanzadoras.

Profesor Quinn:

Hasta la próxima, recuerda...

No puedes obligar a otra persona a ver.

Pero puedes convertirte en alguien que facilite ver.

Conviértete en esa persona.

Ve más.

Sé más.

Haz más.

RESUMEN DE LA LECCIÓN

A lo largo de esta lección final, el profesor Quinn y Landon reúnen los descubrimientos centrales de toda la clase magistral.

Comienzan retomando uno de los principios más importantes de la serie: los seres humanos rara vez amplían su percepción cuando se sienten amenazados. Si la amenaza reduce la percepción, la seguridad psicológica crea las condiciones en las que la curiosidad, el aprendizaje y el crecimiento se vuelven posibles. En lugar de preguntar «¿Cómo cambiamos la opinión de otra persona?», se invita a

quienes escuchan a plantear una pregunta diferente: «¿Cómo creamos suficiente seguridad para que pueda ocurrir el aprendizaje?».

Después, la conversación se dirige hacia nuestro interior. El profesor Quinn muestra que la toma de conciencia, el reconocimiento de las emociones y la curiosidad no son habilidades totalmente nuevas que debamos adquirir, sino capacidades que todo ser humano ya ha experimentado. La invitación es a usarlas con mayor intención. Al aprender a reconocer las emociones antes de reaccionar a ellas y a elegir la curiosidad por encima de la certeza, quienes escuchan descubren que la toma de conciencia crea distancia, la distancia permite elegir y la elección crea mayor libertad.

En la segunda parte, el enfoque pasa de crear seguridad dentro de nosotros a crearla para los demás. Quinn explica que, aunque no podemos obligar a otro ser humano a crecer, sí podemos ayudar a crear las condiciones en las que el crecimiento sea más probable. La seguridad psicológica se presenta como algo más que simple amabilidad: es un ambiente en el que las personas se sienten lo suficientemente seguras para explorar nuevas ideas sin miedo a la humillación o al rechazo. A medida que disminuye la actitud defensiva, crece la curiosidad, el aprendizaje se vuelve más probable y un aprendizaje más amplio suele ampliar la percepción.

Después se presentan las tres A como maneras prácticas de crear seguridad psicológica: aprecio, que comunica «Te veo»; averiguar mediante preguntas, que demuestra una curiosidad sincera a través de preguntas bien pensadas; y admiración, que reconoce un potencial que la otra persona quizá todavía no ve en sí misma. Juntas, estas prácticas ayudan a crear conversaciones que fomentan el aprendizaje en lugar de la actitud defensiva.

A continuación, el profesor Quinn presenta la escalera de la escucha y muestra que escuchar es mucho más que oír palabras. La escucha profunda busca comprender el significado, las emociones, los valores, las suposiciones, las esperanzas, los miedos y, finalmente, la historia en la que vive otra persona. A partir de ahí, la indagación socrática se convierte en un método práctico para ayudar a otros a ampliar su propio pensamiento mediante preguntas bien pensadas, en lugar de recurrir a la persuasión o la discusión.

La lección concluye con la historia de un mentor cuyas preguntas cuidadosamente elegidas ayudaron a un joven a reconocer posibilidades que nunca había considerado. A través de esa historia, quienes escuchan descubren que las vidas suelen cambiar mediante la curiosidad, la comprensión y la seguridad psicológica, más que mediante la crítica o el debate. Esto conduce naturalmente a la metáfora del faro. Un faro no obliga a los barcos a cambiar de rumbo. Simplemente crea suficiente luz para que otros vean con mayor claridad. De la misma manera, cada uno de nosotros puede convertirse en alguien que ayude a otros a ampliar su percepción, reducir el miedo innecesario y descubrir posibilidades que quizá todavía no ven por sí mismos.

IDEAS CLAVE

Los seres humanos rara vez amplían su percepción cuando se sienten amenazados. La seguridad psicológica crea las condiciones en las que la curiosidad, el aprendizaje y el crecimiento se vuelven más probables.

La toma de conciencia permite elegir. Al reconocer nuestras emociones, suposiciones y reacciones antes de actuar a partir de ellas, creamos espacio para responder con mayor intención en lugar de hacerlo automáticamente.

La curiosidad suele ser una señal de seguridad psicológica. Cuando sentimos suficiente seguridad para explorar, estamos más dispuestos a considerar posibilidades que van más allá de nuestra comprensión actual.

No podemos obligar a otra persona a cambiar. Sin embargo, podemos ayudar a crear un ambiente en el que el aprendizaje, el descubrimiento y el crecimiento sean mucho más probables.

Las tres A, aprecio, averiguar mediante preguntas y admiración, ayudan a comunicar respeto, curiosidad y confianza en el potencial de otra persona, creando seguridad psicológica para conversaciones significativas.

La escucha profunda busca más que palabras. Escucha para comprender el significado, las emociones, los valores, las suposiciones, las esperanzas, los miedos y la historia en la que vive otra persona.

La indagación socrática no consiste en ganar discusiones. Las preguntas bien pensadas ayudan a las personas a examinar sus suposiciones, ampliar su percepción y descubrir posibilidades que quizá no habían considerado.

Convertirse en un faro significa crear suficiente luz para que otros vean con mayor claridad. No podemos obligar a otra persona a ver, pero podemos convertirnos en alguien que facilite ver.

PREGUNTAS PARA REFLEXIONAR

Piensa en una ocasión en la que cambiaste de opinión sobre algo importante. ¿Qué te hizo sentir suficiente seguridad para reconsiderar tu punto de vista anterior?

Durante las conversaciones difíciles, ¿qué señales te indican que podrías estar sintiéndote amenazado en lugar de curioso? ¿Cómo podría una mayor toma de conciencia ayudarte a responder con más intención?

¿En qué parte de tu vida podrías sustituir la certeza por la curiosidad? ¿Qué pregunta podría ayudarte a ver más de lo que ves actualmente?

¿Quién ha creado seguridad psicológica para ti? ¿Qué hizo para ayudarte a sentirte visto, comprendido o animado a crecer?

¿Cuál de las tres A te resulta más natural: aprecio, averiguar mediante preguntas o admiración? ¿Cuál te gustaría practicar con mayor intención esta semana?

Al reflexionar sobre tus conversaciones con otras personas, ¿dedicas más tiempo a preparar tu respuesta o a intentar comprender a quien habla? ¿Cómo podría una escucha más profunda cambiar tus relaciones?

Piensa en alguien con quien no estés de acuerdo. ¿Qué pregunta bien pensada podrías hacerle para ampliar la comprensión en lugar de intensificar la actitud defensiva?

El profesor Quinn describe un faro como alguien que crea suficiente luz para que otros vean con mayor claridad. ¿Cómo sería convertirte en un faro en tu familia, tu lugar de trabajo, tu comunidad o tus amistades?

REFLEXIÓN FINAL

A lo largo de las últimas seis lecciones hemos explorado una de las preguntas más antiguas de la humanidad:

¿Por qué el mundo se siente tan dividido?

En el camino descubrimos que muchos de nuestros desacuerdos comienzan mucho antes de que se pronuncien las palabras.

Comienzan con la percepción.

Aprendimos que los seres humanos no experimentan la realidad directamente.

Experimentamos la realidad a través de la percepción.

Descubrimos que la amenaza reduce la percepción, mientras que la seguridad psicológica la amplía.

Exploramos cómo la atención determina lo que se vuelve visible, cómo la identidad influye en la interpretación y cómo la tecnología amplifica aquello que capta nuestra atención.

Quizá lo más importante fue descubrir que un cambio significativo rara vez comienza al ganar una discusión.

Comienza al crear un ambiente en el que otro ser humano se sienta lo suficientemente seguro para aprender.

A lo largo de esta última lección, el profesor Quinn nos recordó que la toma de conciencia, la curiosidad, el aprecio, la escucha y las preguntas bien pensadas no son simplemente técnicas de comunicación.

Son invitaciones.

Invitaciones a ver más.

A comprender más.

A ser más.

Al llegar al final de esta clase magistral, quizá la pregunta más importante ya no sea:

¿Por qué está tan dividido el mundo?

Quizá la pregunta más importante sea:

¿En quién me convertiré dentro de él?

¿Aportaré más certeza...

O más curiosidad?

¿Más juicio...

O más comprensión?

¿Más calor...

O más luz?

Un faro nunca obliga a los barcos a cambiar de rumbo.

Simplemente crea suficiente luz para que otros vean con mayor claridad.

Cada conversación...

Cada pregunta...

Cada acto de aprecio...

Cada momento de escucha sincera...

Se convierte en una oportunidad para ampliar la percepción de otra persona.

Nunca subestimes la influencia de una persona que crea seguridad psicológica de manera constante.

Así suele cambiar la historia.

Así cambian las familias.

Así cambian las comunidades.

Así cambian las vidas.

Y quizá...

Así cambia el mundo.

Así que, al terminar esta clase magistral, lleva contigo una última idea:

No puedes obligar a otra persona a ver.

Pero puedes convertirte en alguien que facilite ver.

Conviértete en esa persona.

Ve más.

Sé más.

Haz más.

UN MENSAJE FINAL DEL PROFESOR QUINN

Si no recuerdas nada más de esta clase magistral, recuerda esto:

Los seres humanos rara vez amplían su percepción cuando se sienten amenazados.

Cuando nos sentimos amenazados, nos aferramos más a nuestras certezas.

Nos ponemos más a la defensiva.

Protegemos más las historias que nos ayudan a darle sentido al mundo.

Pero cuando nos sentimos seguros...

La curiosidad comienza a regresar.

El aprendizaje se vuelve posible.

Y la percepción puede volver a ampliarse.

A lo largo de estas seis lecciones descubrimos que el mundo suele sentirse dividido no solo porque las personas están en desacuerdo...

Sino porque están viendo distintas partes de una realidad mucho más grande de lo que cualquiera de nosotros puede percibir por completo.

Cada persona que conoces está viendo solo una parte del panorama.

Igual que tú.

Cada persona interpreta la vida a través de sus experiencias...

Sus relaciones...

Su identidad...

Sus esperanzas...

Sus miedos...

Y su atención.

Igual que tú.

La meta nunca fue pensar igual.

La meta nunca fue eliminar todas las diferencias.

La meta nunca fue ganar cada discusión.

La meta...

Era ayudarnos unos a otros a ver un poco más.

Porque cuando vemos más...

Por lo general tememos menos.

Cuando tememos menos...

La curiosidad crece.

Y cuando la curiosidad crece...

La comprensión se vuelve posible.

El faro nunca se construyó para controlar a los barcos.

No los persigue.

No los obliga.

Simplemente crea suficiente luz...

Para que otros puedan ver.

Quizá esa sea también nuestra invitación.

Conviértete en alguien que cree seguridad psicológica.

Conviértete en alguien que escuche antes de juzgar.

Que pregunte antes de suponer.

Que anime antes de criticar.

Que ayude a otros a descubrir posibilidades que todavía no podían ver por sí mismos.

Nunca subestimes lo que se vuelve posible cuando un ser humano ayuda a otro a ver con un poco más de claridad.

Gracias por acompañarnos en este recorrido.

Hasta que nos volvamos a encontrar...

Ve más.

Sé más.

Haz más.

Profesor Sage Quinn

AVANCE DE LA CLASE MAGISTRAL #003

¿POR QUÉ ENVEJECEMOS?

¿Y qué podemos hacer al respecto?

Durante miles de años, los seres humanos se han hecho las mismas preguntas.

¿Por qué envejecemos?

¿Es inevitable envejecer?

¿Se puede desacelerar?

¿Se puede influir en el proceso?

¿Qué ha descubierto la ciencia moderna?

¿Y cuánta influencia podrían tener realmente nuestras decisiones diarias sobre el proceso?

Acompaña a Landon Anantrai y al profesor Quinn mientras exploran una de las preguntas más antiguas de la humanidad, una pregunta cada vez más esperanzadora.

Quizá descubras que el envejecimiento es mucho más dinámico de lo que jamás imaginaste.

La clase magistral #003 comenzará pronto.